D 49 45 F 47. Jahrgang April 2016

MOUNTAIN Manager

2/16

Meinung:
M. Seeber, Präsident Leitner-Gruppe

Mountain-Manager 118
M. Haller, GF Ratschings-Jaufen GmbH

Doppelmayr

GARAVENTA

Special:
TRENDS

Bewegliche Kombibahn in der Aletsch Arena

PistenBully®

100 4F

2016 sons.

Intuitiv besser.

Das neue Fahrzeug- und Bedienkonzept des PistenBully 100 4F.

Einfache Bedienung, mehr Effizienz und mehr Ergonomie: Mit der neuen Fahrzeuggeneration erfüllen wir die Wünsche unserer Kunden und setzen neue Standards.

- ⊕ Stärkster Motor seiner Klasse mit 6 Zylindern, 186 kW / 253 PS und kraftvollem Drehmoment
- ⊕ Abgasnorm Tier 4f (vorbereitet für EU Stufe 5)
- ⊕ Intuitiver Joystick für proportionale Steuerung aller vier Schildfunktionen zeitgleich
- ⊕ Neue Fräsengeneration für das beste Finishing und für effizienteres Arbeiten
- ⊕ Ergonomische Einheit aus Sitz, Lenkrad, Armauflage und Joystick mit individuellen Einstellmöglichkeiten
- ⊕ Patentiertes 10" Touch-Display mit markierten aktiven Fahrzeugteilen für einfache Bedienung
- ⊕ Komfortable Kabine mit deutlich mehr Raum und verbesserter Rundumsicht
- ⊕ Mit vier Laufachsen und starkem Motor auch für alpinen Einsatz geeignet

www.pistenbully.com

BLUE iQ

Verantwortlich in die Zukunft

Dr. Markus Kalchgruber

Editorial

Pistenbetrieb oder 365 Tage Bergerlebnis?

Was lehrt uns die kürzlich zu Ende gegangene Wintersaison 2015/16? Dass die Schlagkraft der Beschneiung wieder einmal dafür entscheidend war, ob und wie erfolgreich sich das Produkt Winter-Tourismus in den jeweiligen Regionen abspielte. Die Formel „Gute Schneeanlage, gute Chancen auf ein zumindest passables Ergebnis" hat schon fast Gültigkeit wie ein Naturgesetz. Fast. Denn es könnte sich theoretisch auch einmal gar nicht ausgehen, dass die oft zitierten 3 kalten Tage hintereinander im Vorwinter stattfinden, die für die maschinelle Grundbeschneiung der Pisten unerlässlich sind. Dieses Damokles-Schwert schwebt vor allem über dem so wichtigen Weihnachtsgeschäft. Denn im Jänner und Februar stellt sich bekanntlich der Naturschnee nach wie vor verlässlich ein – oder zumindest die erforderlichen Temperaturen für die Schneeproduktion.

Der Weihnachtsgast bucht nicht primär für's Skifahren

Also lehrt uns die jüngste Wintersaison auch noch etwas Anderes: Wir sollten für die Zeit des Weihnachtsurlaubes vermehrt auch schneeunabhängige Angebote bereitstellen. Denn dieser steht vor allem im Zeichen des Familienlebens und der gemeinsamen Unterhaltung bzw. Entschleunigung am Ende eines Jahres. Der Fokus liegt hier nicht unbedingt auf Schneesport. Es würde die Sache sicher perfekt abrunden, wenn auch Pistenspaß möglich wäre. Aber wenn nicht, wollen die angereisten Familien trotzdem Unterhaltung und Erlebnis vorfinden – in einer wunderschönen Gegenwelt zum grauen Alltag, wofür sie die jeweilige Destination ja ausgewählt haben! Mit Unterhaltung meine ich nicht das örtliche Hallenbad oder einen Einkaufsbummel zu Souvenirläden etc. Ich denke an echte Attraktionen, die ganzjährig funktionieren und mit dem Berg zu tun haben – also einen Grund liefern, im Dezember trotzdem mit der Seilbahn auf den Berg zu fahren, obwohl Skifahren nicht klappt. Welche das sein können – eine interaktive Erlebniswelt in der Bergstation, atemberaubende Aussichtsplattformen, thematisierte Ganzjahresrodelbahnen, Museen und Lehrpfade, kulinarische Gipfel-Spezialitäten, Indoor-Kletterhallen usw. – darüber zerbrechen sich gerade einige „Bergerlebnisplaner" den Kopf. Ursprünglich hat dieser ca. um die Jahrtausendwende neu entstandene Berufszweig die Attraktivierung des Sommergeschäftes zum Ziel gehabt. Damals hat man ja noch mehr in Saisonen gedacht als heute und es war sinnvoll, zur alles dominierenden Wintersaison (seinerzeit weit über 90 % des jährlichen Seilbahnumsatzes!) eine Alternative aufzubauen, die ebenfalls wirtschaftlich tragfähig sein kann.

Niemand kann heute nur mehr skifahren

Heute stehen wir anderswo als noch vor fünfzehn Jahren, was das Engagement für den Sommer anbelangt und auch bezüglich der inzwischen vielen funktionierenden Vorbilder. Jetzt ist es soweit, dass der Sommer mit seinen geschaffenen Attraktionen längst auch in den Herbst hinein ausstrahlt – warum sollte man diesen Vorteil nicht auch im Spätherbst oder schneelosen Frühwinter nutzen, auch wenn er Dezember heißt? Stichwort Ganzjahresattraktionen für 365 Tage Bergerlebnis – ein Motto, das sich übrigens die Firma Input® schon 1999 auf die Fahnen geheftet hatte (vgl. Artikel S. 22 – 24). Zweifellos ist Schnee für Skigebiete durch nichts zu ersetzen, das ist hinlänglich bekannt. Allerdings müssen wir Alternativen haben, bis die Pisten tatsächlich durchgängig weiß geworden sind. Und der Weihnachtsferien-Gast akzeptiert diese am ehesten. Erst der Jänner-Gast hat den Fokus unbedingt auf Schneesport. Davon einmal abgesehen: niemand kann heute mehr von 9 – 16 Uhr nur skifahren – dafür sind die Beförderungskapazitäten zu hoch und die Kondition zu schwach. Also braucht auch dieser Gästetyp genau genommen Alternativen und Ergänzungen zum Skifahren. Denn hier ist er ja schon und Zeit hat er auch. So machen wir dann aus der Not eine Tugend!

STICH®

DIE FLUTLICHTPROFIS

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

www.flutlichtanlagen.at

INHALT

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: connection@arcturianstargate.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: Frank Freitag
Druck: Frotscher Druck GmbH, Darmstadt

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

Anzeigenpreise:
Preisliste Nr. 40 vom 01.01.2016

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 Übersee: 78,– € + Versandkosten

47. Jahrgang, 2016
ISSN 1618–3622

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

6–8

MEINUNG: MICHAEL SEEBER, PRÄSIDENT LEITNER-GRUPPE: „WIR SIND FÜR DIE ZUKUNFT GUT AUFGESTELLT“

MAGAZIN

3 Editorial
4 Inhalt

TRENDS

6 Meinung: Michael Seeber, Präsident LEITNER Gruppe: „Wir sind für die Zukunft gut aufgestellt“
10 Interview Christian Lang & Werner Stark, pronatour: „Vom Wintermärchen zur Ganzjahresg'schicht“
14 Erlebnisplan: Inszenieren in Welterbe-Regionen und Naturschutzräumen
16 Interview Hendrik Wiegand: „Innovationen machen den Alpine Coaster noch sicherer und komfortabler“
19 faszinatour: Von der einzelnen Attraktion zum faszinierenden Erlebnisraum
20 idee Concept & Exhibition GmbH: Fingerspitzengefühl beim Inszenieren ist der Schlüssel zur Qualität
22 Staffelübergabe beim Erlebnis-Pionier Input
26 Sunkid/Wood'n Fun: 80 Sitzgarnituren für die Tschuggenhütte
28 Symposium BergUmwelt: Fusionen von Skigebieten
30 Alles ist möglich: Mit Digital Signage!

SKI-SERVICE & RENT

32 Thaler: Nicht die Größe bewirkt den Erfolg, sondern die Qualität
34 Frutt Resort wählt MONTANA Depot- und Aufbewahrungssysteme
36 digiCom / Paroli: Skidepot in Kaltenbach bietet maximalen Convenience
40 Reichmann & Sohn GmbH: Intelligenter Self-Service für den Feldberg

NEUE BAHNEN

42 Salzmann Ingenieure ZT GmbH: Was lange währt…
44 Doppelmayr/Garaventa: Größtes zusammenhängendes Skigebiet Österreichs
46 LEITNER ropeways: Höchste Kompetenz im Bereich der Antriebstechnologie
48 Doppelmayr/Skicircus: Ende der Schlepplift Ära
50 LEITNER ropeways: Seilbahn direkt in die Arme Christi in Mexiko
51 LEITNER ropeways: Premeire in Südtirol
52 Melzer & Hopfner: Fügen startet mit 8 EUB Panoramabahn Geols durch
54 CWA Constructions SA: Neues Design, optimierter Komfort
56 Garaventa: Engelberg vollzieht einen neuen Quantensprung

54–57

118. MM-INTERVIEW: MARKUS HALLER GF RATSCHINGS-JAUFEN GMBH: „EFFIZIENZSTEIGERUNG DER BESCHNEIUNG GEHÖRT ZU DEN GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN“

10–30
SPECIAL TRENDS
IM BILD: VENEZIANISCHE GONDEL AUF DEM NASSFELD

72–89
NEWS VOM PISTENMANAGEMENT

42–57
NEUE BAHNEN

MARKETING & MANAGEMENT

60 118. MM-Interview: Markus Haller, GF Ratschings-Jaufen GmbH
64 Loop 21: WLAN in Burghausen
66 grischconsulta: Eine Fusion ist mehr als die Addition von Bilanzen
67 Liftpictures: Fotosouvenirs – Mehrwert im Sommer wie im Winter
68 SUFAG Snowbusiness wird zu MND Austria
70 MBA Egon Hierzegger über Haftungsrisiken auf der Piste
71 Vorschau Mountain Planet 2016

TECHNIK & WIRTSCHAFT

PISTENMANAGEMENT

72 PRINOTH: Weltweit sauberste Flotte auf der Lenzerheide
74 Neu bei Kässbohrer: die PROacademy mit Florian Profanter
76 Der neue Pistenbully 100 4F
78 St. Moritz präpariert Ski WM 2017 mit 25 PistenBully
79 Kässbohrer auf der Mountain Planet
80 PRINOTH präsentiert den LEITWOLF in Tier 4 final
82 ARENA: Ihr Maßanzug im PistenManagement
84 YAMAHA Corporation: Beste Qualität für jeden Einsatz
86 Pistentech: Beste Qualität und Rundum-Service zum fairen Preis
88 Hans Hall GmbH: Kleines Fahrzeug, starke Leistung

ELEKTROTECHNIK

90 BBT Freimoser: Die 1. LED Deutschlands in Mitterfirmiansreut
92 Kriwan: Hintergrundwissen zu Windsensoren
101 Stich® beleuchtet Weltcup-Piste in Alta Badia mit Full HD-Qualität

BESCHNEIUNG

94 Interview mit DI Stefan Sterr, Vertriebsleiter ALPINAL® bei TechnoAlpin
96 Demaclenko / Engadin St. Moritz Mountains AG: Investition rettet den Winter
98 AEP Beratung & Planung GmbH präsentiert Erweiterung der Schneeanlage in Mieders

FIRMEN NEWS

102 Klenkhart & Partner Jahresbilanz 2015: Innovative Planungen und Infrastrukturverbesserungen
104 Motorex: Neuigkeiten aus der Hi-Tech Spray-Familie
106 Eisenbeiss GmbH: Spezialisten im Sondereinsatz

INSERENTENLISTE

Axess AG	49	Leitner AG	47
Bibus Hydraulik	93	Melzer & Hopfner	29
Borer Lift	57	Messe Interalpin	87
Brandner Andreas	95	Messe Mountain Planet	13
Brigger & Käch	17	MND Austria	81
BUCHER MOTOREX	43	MONTANA Technology	53
Carvatech	65	Mount Action Hierzegger	79
Chairkit GmbH	55	MultiSkiliftbau	103
CWA	39	Pfeifer	105
DEMACLENKO	9	PISTENTECH	62
Doppelmayr	1	POOL ALPIN	7
Eisenbeiss GmbH	105	PowerGIS	91
Elektro Berchtold + Hydrosnow	77	Prinoth AG	25
Frey AG	37	Pronatour	U4
Gaugelhofer & Ganyecz	107	QParks	Beilage
GIFAS-ELECTRIC	61	SIGMA	59
idee Concept & Exhibition	27	Sitour Marketing	83
Kärntner Saatbau	4	Skiresort	58
Kässbohrer	2 + 31	Stichaller GmbH	3
Klenkhart & Partner	5 + 63	TechnoAlpin	99
		Thaler Systems	33

Alpine Engineering by
www.klenkhart.at
Klenkhart & Partner Consulting ZT GmbH · A-6067 Absam
T: +43 50226 · F: +43 50226-20 · e-mail: office@klenkhart.at

Foto: dwl

Michael Seeber, Präsident Unternehmensgruppe LEITNER:

„Wir sind für die Zukunft gut aufgestellt!“

Welches Potential haben urbane Bahnen am Seilbahnmarkt und wo rechnet die LEITNER Gruppe in Zukunft mit Umsatzwachstum? Der MOUNTAIN MANAGER hat bei Michael Seeber, Präsident der Unternehmensgruppe LEITNER, nachgefragt.

Foto: LEITNER ropeways/KOLB RIPKE Architekten

So soll eine Station der IGA-Bahn aussehen.

MM: ***„2016 werden u. a. in Berlin und Pisa zwei urbane Seilbahnen in Europa fertig. Welchen Stellenwert haben diese Projekte für LEITNER?“***
M. Seeber: „Solche Projekte haben einen sehr hohen Stellenwert im Unternehmen. Ich bin davon überzeugt, dass diese Produkte in Zukunft noch einen sehr viel höheren Anteil am Umsatz haben werden, als das heute der Fall ist.“

MM: ***„Wie schätzen Sie das Potential urbaner Bahnen generell und in Europa im Speziellen ein?“***
M. Seeber: „Das Potential dieser Bahnen ist generell sehr hoch einzuschätzen. Was Europa betrifft, denke ich, dass die Nein-Sager aller Art doch immer mehr aus der Vergangenheit lernen werden. Überall, wo urbane Bahnen gebaut worden sind und es Gegner gegeben hat, waren diese nach 2 oder 3 Jahren nicht mehr da. Das zeigen die Beispiele in Bozen, Seis, Perugia oder Innsbruck ganz deutlich.
Diese Bahnen haben unwahrscheinliche Zuwachsraten bei den Beförderungszahlen, keiner möchte mehr auf sie verzichten. Außerdem funktionieren sie ausgesprochen gut. Meiner Meinung nach werden urbane Bahnen in Zukunft deshalb immer mehr akzeptiert werden.“

MM: ***„Mit welchen Vorteilen können Seilbanen im städtischen Bereich punkten?“***
M. Seeber: „Man kann die Frage sicher am schnellsten beantworten, wenn man die beiden einzigen Nachteile von urbanen Bahnen nennt.
Der erste Nachteil ist die Geschwindigkeit von höchstens 30 bis 35 km/h und der zweite Nachteil, der eigentlich mehr Begrenzung als Nachteil ist, wäre die Kapazität von 4.000 bis 5.000 P/h. Ansonsten gibt es eigentlich nur Vorteile, ob man jetzt Planungszeit, Bauzeit, Grundbedarf oder Kosten anführen will. Außerdem sind urbane Bahnen, wie das Beispiel Roosevelt Island Tramway in New York sehr eindrucksvoll zeigt, sehr zuverlässig. Bei den letzten Unwettern war die Roosevelt Tram eines der letzten Verkehrsmittel, das noch in Betrieb war, und am nächsten Tag auch das erste, das wieder tadellos in Betrieb gehen konnte.“

MM: *„Sie haben LEITNER 1993 übernommen. Damals wurde mit 250 Mitarbeitern ein Umsatz von rund 24 Mio. Euro erwirtschaftet. Wie ist das letzte Jahr für die nunmehrige Unternehmensgruppe LEITNER gelaufen?“*

M. Seeber:
„Es geht der Unternehmensgruppe sehr gut. Wir werden dieses Jahr mit unseren weltweit über 3 100 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 720 Mio. Euro erreichen, haben also wieder etwas zugelegt. Das ist für eine wirtschaftlich schwierige Zeit wie heute ein ausgezeichnetes Ergebnis, da muss man unseren Verkäufern ein großes Kompliment machen. So wie es aussieht, werden wir Arbeitsplätze in den nächsten Jahren auch nicht abbauen, sondern neue schaffen.
Ich würde sagen, wir sind für die Zukunft sehr gut aufgestellt. So haben wir etwa technologisch Riesenschritte gemacht. Dazu haben wir ein junges Team, das sehr engagiert und erfolgreich arbeitet.
Unser Problem in Italien ist allerdings, dass wir hier so gut wie keine politische Unterstützung für unsere Projekte bekommen. Das ist in Tirol anders. Unser Unternehmen braucht eine solche Unterstützung, weil wir von der Unternehmensgröße her eigentlich zu klein für das sind, was wir machen. Wir bauen schließlich auf der ganzen Welt.“

MM: *„In welchen Sektoren der Unternehmensgruppe rechnen Sie in den nächsten Jahren mit Umsatzwachstum?“*

M. Seeber: „Man wirft mir oft vor, dass ich zu optimistisch bin. Ich gehe aber davon aus, dass wir in allen Sektoren Wachstum haben werden. Gerade bei den urbanen Bahnen kann ich mir vorstellen, dass es von den Projekten oder dem Umsatz her gute Steigerungen gibt.“

MM: *„Welche Länder zählen zu den wichtigsten Handelspartnern der LEITNER Gruppe und welche Rolle spielen die Alpenregionen?“*

M. Seeber: „Die Bedeutung einzelner Länder ist immer wieder unterschiedlich. Die Alpenländer sind aber nach wie vor ein sehr wichtiger Bereich. Daneben sind wir z. B. auch in Skandinavien sehr stark, genauso in Amerika oder Asien. Wenn man sich Aufträge aus Amerika ansieht, geht es dort allerdings um ganz andere Summen als hier. So bauen wir z. B. jetzt eine Bahn in Mexico-City. Dabei handelt es sich um eine schlüsselfertige Anlage um rund 40 Mio. Euro. Es kommt auch immer darauf an, welche Anlage in welchem Jahr fertig wird und dann in der Bilanz aufscheint. Die Bedeutung der Handelspartner oder der Länder, in denen wir bauen, ändert sich also immer wieder.“

Foto: Innsbrucker Nordkettenbahnen Betriebs GmbH

In Innsbruck hat sich die Hungerburgbahn zum Besuchermagnet entwickelt.

MM: *„Welche Erwartungen haben Sie an die Olympischen Spiele in Korea?“*

M. Seeber: „Da sind wir durch POMA sehr gut platziert. Auch PRINOTH hat dorthin schon verkauft. Grundsätzlich ist das kein einfacher Markt, aber wir sind gut aufgestellt.“

MM: *„Die Seilbahnbranche am Heimatmarkt Italien hat sich in den letzten Jahren stark verändert. 2005 wurden 99 Seilbahnen gebaut, 2014 waren es nur mehr 13. Welchen Anteil am gesamten Umsatz erwirtschaften Sie in Italien und wie sehen Sie die Zukunft der Unternehmensgruppe im eigenen Land?“*

M. Seeber: „Der Anteil Italiens am Gesamtumsatz beträgt 8 %. Wie die Zukunft aussieht, hängt sicher sehr stark davon ab, wie sich die Arbeit der italienischen Regierung entwickelt und was dort passiert. Ich stehe positiv zur Regierung Renzi, weil es dort Mitarbeiter gibt, die wirklich etwas bewegen wollen. In diesem Land müsste so viel verändert werden. Bisher haben sich oft Parlament und Senat gegenseitig behindert.
In Südtirol haben wir im Moment das Empfinden, dass die Industrie in keiner Weise unterstützt wird. Als Beispiel sei nur das Problem um die Parkplätze in der Industriezone erwähnt. Wir brauchen für unsere Mitarbeiter viel mehr Parkplätze, weil heute fast jeder mit dem Auto zur Arbeit fährt. Jetzt haben wir dort ein

POOL-ALPIN
EINKAUFSGEMEINSCHAFT
Die Einkaufsgemeinschaft
für Seilbahn- und Skiliftbetriebe
in Österreich und Deutschland.
www.pool-alpin.com
Seit über 20 Jahren für Euch am Markt!

Grundstück erworben und wollten einen Parkplatz bauen. Wir bekommen aber keine Genehmigung, und das mit fadenscheinigen, haarsträubenden Argumenten, sodass wir jetzt einen Rekurs beim Verwaltungsgerichtshof laufen haben. Wenn so die Unterstützung des Landes aussieht, wird mein Sohn als mein Nachfolger im Umgang mit anstehenden Fragen sicher konsequenter sein als ich."

MM: *„Wo sehen Sie für die LEITNER Gruppe die größte Herausforderung der nächsten Jahre?"*

M. Seeber: „Für mich war eine große Herausforderung, was mit dem Unternehmen passiert, wenn ich meine Funktionen einmal zurücklege. Es hat sich dann so ergeben, dass mein Sohn aus den USA zurückgekommen ist und sich eingearbeitet hat, und das in einer sehr dynamischen und erfolgreichen Art und Weise. Er macht seine Arbeit ausgezeichnet und legt viel Wert auf Teamarbeit. Ich denke deshalb, dass er das Unternehmen sehr erfolgreich führen wird, wenn ich meine Funktionen in ein paar Monaten zurücklege." **dwl**

Foto: Dominik Butzmann

V. l.: Michael Tanzer, Projektleiter Seilbahn Berlin/GF Seilbahn Berlin GmbH, Michael Seeber, Präsident LEITNER AG, Christoph Schmidt, GF der Grün Berlin GmbH und IGA Berlin 2017 GmbH, Katharina Langsch, GF der IGA Berlin 2017 GmbH, Michael Müller, Regierender Bürgermeister von Berlin, Martin Leitner, Vorstandsmitglied LEITNER AG.

Foto: dwl

Montage der Rollenbatterie.

Bauarbeiten voll angelaufen

Vom 13. April bis zum 15. Oktober 2017 steht Berlin ganz im Zeichen der Internationalen Gartenausstellung/IGA, zu der mehr als 2 Mio. Gäste erwartet werden. LEITNER baut dafür eine 10er-Kabinenbahn, mit der Gäste barrierefrei über das rund 100 ha große Ausstellungsgelände transportiert werden.

Am 16. März 2017 wurde in Anwesenheit von Berlins Regierendem Bürgermeister Michael Müller mit der Montage der Rollenbatterie die erste Stütze fertiggestellt und der offizielle Startschuss für den Seilbahnbau gebührend in Szene gesetzt. Müller bezeichnete die Bahn „als spektakuläre Ergänzung des IGA-Angebots", das nicht nur zur IGA selbst ein Highlight wäre, sondern als ausgesprochen ökologisches Verkehrsmittel der Stadt auch nach der Veranstaltung erhalten bleiben und in den ÖPNV eingebunden würde.

Die 10er-Kabinenbahn, die als PPP-Projekt konzipiert ist, wird auf einer Länge von rund 1,5 km bis zu 3 000 P/h/Richtung transportieren. Zum Einsatz kommt der LEITNER DirectDrive, der seine Vorzüge als besonders energieeffiziente, geräuscharme und umweltschonende Antriebsvariante unter Beweis stellen wird. „Für uns ist der Bau der Bahn eine große Freude und Ehre", so LEITNER-Präsident Michael Seeber. Die Seilbahn für die IGA Berlin 2017 sei nicht nur eine „perfekte Kombination aus touristischer Attraktion und städtischem Verkehrsmittel", sondern eine wichtige „Investition in den Zukunftsmarkt der urbanen Seilbahnen".

Gleichzeitig mit dem Bau der Stütze wurde Mitte März bereits die Mittelstation der Seilbahn montiert, an den beiden weiteren Stationen hatten die Fundamentarbeiten begonnen. Im April soll der Seilzug folgen. Im Spätsommer rechnet man damit, den Probebetrieb aufnehmen zu können.

Umweltaspekte genießen bei den Bauarbeiten im Berliner Stadtteil Marzahn/Hellersdorf höchste Priorität. Bereits bei der Planung wurden die Belange von Natur und Landschaft im Wuhletal berücksichtigt, eine ökologische Baubegleitung stellt den Schutz der vor Ort lebenden Tiere und Pflanzen sicher.

THE FUTURE OF SNOW

BESUCHEN SIE UNS AUF:

MONTAIN PLANET GRENOBLE
13. – 15. APRIL 2016
GRENOBLE FRANKREICH

SCHNEE

Hocheffiziente Beschneiungsanlagen: Propellermaschinen, Schneilanzen, Pumpstationen, Steuerungssoftware und schlüsselfertige Lösungen für ein Pistenparadies der Extraklasse.

www.demaclenko.com

DEMACLENKO

Christian Lang und Werner Stark, GF pronatour

Vom Wintermärchen zur Ganzjahresg'schicht

Schmitten, Zell am See-Kaprun (Salzburg): Schmidolins KIDSSLOPE von pronatour und young mountain bietet feurige Erlebnisse und eine drachenstarke Geschichte für junge Skifahrer.

Foto: Schmittenhöhebahn

Auch der Wintertourismus braucht Geschichten. Thematisierte Anfängerbereiche, Pisteninszenierungen und Nonski-Erlebnisse machen ein Skigebiet unverwechselbar – davon sind Christian Lang und Werner Stark überzeugt. Die beiden pronatour-Chefs planen und realisieren seit 1999 Erlebnisprojekte für Sommer und Winter und gehen noch einen Schritt weiter: Am besten wirkt eine Story fürs ganze Jahr.

MM: *„Eine provokante Frage vorneweg: Ihr inszeniert den Winter. Braucht es das überhaupt?"*
Christian Lang: „Kein Skigebiet punktet heute mehr mit perfekten Pisten, großflächiger Beschneiung und moderner Infrastruktur alleine. Wir haben hier vor allem in Österreich aber auch im gesamten Alpenraum bereits einen so hohen Level erreicht, dass man sich damit nicht mehr abhebt. Außerdem setzt der Gast das mittlerweile voraus."
Werner Stark: „Was die Besucher wirklich begeistert – und damit zum Wiederkommen und Weitererzählen anregt – sind Erlebnisse, die Emotionen wecken. Und dazu braucht es Geschichten, die

Foto: pronatour

Foto: Luli Mezio / ENSISA

Foto: Tom Lamm

Oben: Fantasie, Spaß und eine professionelle Umsetzung sind die Eckpfeiler des erfolgreichen Projekts auf der Schmitten.
Mitte: MON(T) MAGIC (Grandvalira, Andorra): pronatour entwickelte einen zauberhaften Masterplan für magische Sommer- und Wintererlebnisse.
Unten: Skiing in paradise der Planai-Hochwurzen-Bahnen (Schladming, AT): Paradiesisches Skivergnügen und andere Wohltaten abseits der Piste, in erster Linie für Erwachsene. Vom Wintersport zum Wintererlebnis!

mich an meinen Besuch erinnern und die unverwechselbar mit der Destination verbunden sind."

MM: *„Wie erzählt man solche Geschichten"?*
Stark: „Das Wichtigste ist, einzigartig und authentisch zu bleiben. Also Themen aus dem Ort, aus der Region aufzugreifen und spürbar zu machen. Unsere Inszenierungen beginnen schon lange vor dem eigentlichen Angebot, etwa auf der Anfahrt, am Parkplatz, bei der Talstation, während der Bergfahrt."
Lang: „Der Gast muss der Story immer wieder begegnen. Egal ob das jetzt ein Thema ist, das immer wieder auftaucht, oder eine richtige Geschichte mit einem Protagonisten, der Abenteuer erlebt und mich auf seine Reise mitnimmt."

MM: *„Passiert das in Winterkinderländern nicht ohnehin schon überall?"*
Lang: „Die Märchenfiguren oder Ähnliches, die als einsame Schaumstoff-Puppen in den Anfänger- oder Skischulbereichen herumstehen, machen ja noch lange keine „G'schicht" aus. Außerdem hat das meist gar nichts mit der Destination zu tun, schafft also auch überhaupt keine emotionale Bindung!"
Stark: „Davon abgesehen, müssen wir über die Kinderländer hinaus denken, wo sich Anfänger ja eigentlich nur wenige Tage aufhalten. Das gesamte Skigebiet muss in die Storyline getaucht sein – von Bergbahngebäuden, Relaxbereichen, Kindereinrichtungen bis zu den richtigen Pisten. Mit den Kids fängt es natürlich an, aber die Inszenierung muss genauso Jugendliche und Erwachsene ansprechen."

MM: *„Ihr habt gerade eure erste KIDSSLOPE eröffnet. Ist das der erste Schritt über das Winterland hinaus?"*
Stark: „Wir haben letztes Jahr zwei neue Winterprodukte entwickelt. Das KIDSWINTERLAND soll genau das bieten, was wir schon diskutiert haben: Skifahren lernen am besten im Rahmen einer regionalen Geschichte. Thematisierte Bögen, Tore, Tunnel, Banner, Hindernisse und Figuren erwecken diese Story zum Leben. Die KIDSSLOPE ist dann das ideale weiterführende Angebot – wenn ich schon ein bisschen Skifahren oder Snowboarden kann, finde ich hier die perfekte Herausforderung. In Kooperation mit young mountain haben wir eine echte Abenteuerpiste mit Buckeln, Wellen, Steilkurven u. ä. entwickelt. Und natürlich begegne ich wieder meinem Winterhelden …"
Lang: „Wir haben für KIDSWINTERLAND und KIDSSLOPE eine Auswahl an fertigen Geschichten entwickelt. Lieber inszenieren wir aber individuelle, maßgeschneiderte Themen. Schmidolin´s KIDSSLOPE auf der Schmitten (Zell am See-Kaprun) ist diesen Winter umgesetzt worden. Der Drache Schmidolin ist ein wunderbares Maskottchen und begleitet mich auf der ganzen Fahrt über Drachen-

Foto: pronatour

Das pronatour-Team (Standorte Leobendorf, Innsbruck, Münster, Sofia) kommt aus den unterschiedlichsten Fachrichtungen und bietet so einen breit gefächerten Zugang zu Planung und Umsetzung von Erlebnisprojekten.

Foto: Andrea Badrutt

Ganzjahresinszenierung Samnaun (Silvretta Arena, CH): Der Märchenweg ist Sommer wie Winter offen und bildet die ideale Alternative zum Skifahren.

buckeln oder durch die Drachenhöhle, alle Pistenelemente sind gebrandet."

MM: ***„Und was biete ich den Erwachsenen?"***
Stark: „Genau wie im Sommer führen wir auch im Winter immer mehr touristische Masterplanungen durch. Das bedeutet, wir erarbeiten ein Grundkonzept für die gesamte Destination, wo wir genau darauf achten, dass alle Zielgruppen ihre Angebote finden. Vom Anfängerkind, das eine Wintererlebniswelt braucht – zum Skifahren aber auch zum Schneespielen. Über den jungen Skifahrer und Snowboarder, der auf der KIDSSLOPE oder im Funpark Action sucht. Oder den Genuss-Skifahrer, der auch mal ein Sonnenbad nehmen will. Bis hin zur Oma, die mit den Kleinen rodeln geht, während der Rest der Family eine Themenpiste erkundet."
Lang: „Nonski-Angebote werden immer wichtiger. Der klassische Skigast, der sechs Tage durchfährt, ist heute die Ausnahme. Immer mehr Wintergäste wollen zwischendurch auch einmal ausspannen, in die Therme gehen, Schneeschuhwandern oder bei schlechtem Wetter Indoor-Angebote nutzen. Die Vielfalt macht es hier aus. Und es braucht dabei immer stärker auch Nonsnow-Erlebnisse. Um das für Bergbahnen wirtschaftlich betreiben zu können, sind wir da schnell bei ganzjährig nutzbaren Erlebnissen."

MM: ***„Funktioniert das, den Winter mit dem Sommer zu verknüpfen?"***
Stark: „Die Brücke ist die Story. In Andorra haben wir in einem der größten Skigebiete der Welt eine ganze Sektion mit einer Geschichte überzogen. Auf Basis unserer Masterplanung ist am MON(T) MAGIC in Grandvalira so eine Zauberwelt entstanden, die auf dem regionalen Sagenschatz beruht. Hexen, Feen, Kobolde tauchen hier überall auf und erzählen ihre eigene Legende. Alles ist hier „verzaubert": die Bergbahngebäude, die Anfängerbereiche, Restaurant und Kinderbetreuung – und ganz viele Sommerprojekte sollen das in Zukunft ergänzen."
Lang: „Das Ski- und Schnee-Erlebnis wird nach wie vor das ausschlaggebende Argument für einen Winterurlaub sein. Aber es braucht eben auch ein möglichst breit gefächertes Ergänzungsangebot rundherum. Und wenn ich davon Dinge ebenfalls im Sommer nutzen kann, ist das ideal – Beispiel Themenwege, Coasterbahnen, Aussichtserlebnisse oder Inszenierung der Infrastruktur. Ziel muss es sein, die Wintergäste auch für den Sommer zu begeistern, und umgekehrt. Dazu muss ich als Ganzjahresdestination auftreten. Und nicht mehr nur Wintermärchen erzählen, die nichts mit meinem Ort zu tun haben, sondern meine ganz eigene Ganzjahresg'schicht!"

AlpexpO²
l'oxygène de vos événements

MOUNTAIN PLANET

INTERNATIONAL MOUNTAIN DEVELOPMENT FAIR

SALON DE L'AMÉNAGEMENT EN MONTAGNE

13/15 APRIL 2016

ALPEXPO • GRENOBLE • FRANCE

Conception graphique : Mélie Peza, Alpexpo • Crédit photo : JP.ROISSLIER / nwb.fr

SAVE TIME AND REGISTER ONLINE

DOWNLOAD YOUR BADGE

FREE CODE : MOUNTAINSEIL

BADGE

MOUNTAIN PLANET

WWW.MOUNTAIN-PLANET.COM

Inszenieren in Welterbe-Regionen und Naturschutzräumen

Krönen, Glänzen, Würdigen – eine angemessene Bühne für die Natur

Ein Sommer der Eröffnungen liegt hinter der Agentur Erlebnisplan aus Luzern. Neben sechs weiteren Attraktionen im alpinen Raum durften die Schweizer zwei besondere Erlebniswege realisieren und feierlich eröffnen. Sowohl der Royal Walk auf dem Männlichen als auch der Gletscherweg Morteratsch in Pontresina zeichnen sich durch herausragende Landschaften aus, die es zuerst einmal zu bewahren gilt. Eine Expertise von der Szenografin Stephanie Fähnrich, Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung bei Erlebnisplan.

Autorin Stephanie Fähnrich, Szenografin, Konzeptionistin & Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung bei Erlebnisplan GmbH.

Sie beherrscht das Inszenieren wie kaum eine Andere – majestätisch und voller Kraft zieht sie alle Blicke auf sich: die Natur ist wohl die größte Künstlerin auf Erden. Insofern erweisen sich Inszenierungen im alpinen Landschafts- und Naturschutzräumen immer wieder als Herausforderung und Spagat zwischen konservatorischer Pflicht und einem zeitgemäßen touristischen Zugang. Neben der zu vermittelnden Werte- und Themenvielfalt und den zu berücksichtigenden Auflagen kommt einem hochwertigen Design eine besondere Bedeutung zu. Denn es bedarf

Der UNESCO-Weg auf dem Männlichen wurde um den Royal Walk bereichert.

Fotos: Erlebnisplan

Die Inszenierung des Welterbe-Weges besteht aus 7 stilvollen Info-Stationen.

Der Gletscherweg Morteratsch in Pontresina wurde behutsam inszeniert.

Die Gletscherträne markiert den Eintritt in die Welt des Gletschers.

keiner strukturlastigen Eingriffe um aus einer außergewöhnlichen Landschaft ein außergewöhnliches Erlebnis zu kreieren. Ein nachhaltiges Erlebnis in einer anspruchsvollen Umgebung benötigt eine stimmige und ansprechende Plattform – eine Bühne welche durch qualitative Materialien, einer thematisierten Formensprache sowie einer erzählerischen, dem Publikum zu geschnittenen Informationsvermittlung besticht!

Ein krönendes Gipfelerlebnis

So schmückt sich z. B. seit Sommer 2015 der UNESCO-Weg auf dem Männlichen (Jungfrau-Region, CH) mit einem weiteren Titel – **The Royal Walk**. Die königliche Landschaft ist hierbei Programm: Die Inszenierung des Welterbe-Weges besteht aus sieben stilvollen Info-Stationen, welche über einen sanften Anstieg zum Gipfel und „krönenden" Höhepunkt führen. Eine stimmige sowie thematisierte Aussichtsplattform setzt den königlichen Ausblick würdig in Szene und macht aus dem der Jungfrau zu Füssen liegenden Männlichen einen selbstbewussten Erlebnisberg. Auch der Gast wird von Tal weg durch ein strukturschlankes aber höchst effektives Give-Away in das krönende Erlebnis eingebunden: Eine persönliche Panoramakarte wird zur Krone – der Gast wird zum König. Neben Familien soll vermehrt ein internationales Publikum angesprochen und auf den Aussichtsberg Männlichen bewegt werden.

Glänzende Gletscherträne

Solch glänzende bis dahin schmelzende Erlebnisse gibt es auch im Engadin (CH), genauer in der Bernina-Region. Der **Morteratsch Gletscher** in der Nähe von Pontresina gilt als beliebtes Ausflugsziel, da man dem ewigen Eis und dem Lauf der Zeit besonders Nahe kommt. Ein einstündiger und familientauglicher Wanderweg führt durch eine malerische Landschaft, welche nicht ohne Grund zur Natur- und Landschaftsschutzzone gehört.
Wo die Natur so funkelt, darf man ruhig mit künstlerischem Anspruch glänzen. So entstand die Gletscherträne, eine Skulptur, welche wie aus dem Boden gewachsen den Eintritt in die Welt des Gletschers markiert. Mit einem Team aus Experten und Engagierten wurde der sich anschließende Erlebnisweg für nahe und ferne, für große und kleine, für genusssuchende oder wissensdurstige Gäste entworfen und realisiert.
Für eine solch breit gefächerte Zielgruppenansprache braucht es nicht mehr als 16 elegante Erlebnis-Stationen welche sich zu einer Zeitachse formieren. Diese schlanken Jahrzehnt-Stelen haben es in sich: sie markieren nicht nur den voranschreitenden Rückgang des Gletschers. Mit integriertem Audioguide und Kindersuchspiel führen sie den Besucher sowohl auf dem Hin- als auch auf dem Rückweg mit frisch erzählten Geschichten und Fakten aus Glaziologie und Kulturgeschichte durch Raum und Zeit.

Auserwählt – Hochwertig – Authentisch

Naturspektakel dieser Art angemessen zu inszenieren ohne „einzugreifen" bedürfen einer besonderen Herangehensweise und Entwicklung. Einmal mehr präsentiert sich touristische Angebotsinszenierung als komplexe Herausforderung, setzt aber innerhalb einer werteorientierten und bedeutungshohen Umgebung klare Inszenierungsschwerpunkte: im Sinne einer „auserwählten" Region gilt es, Inhalte erzählerisch und Gäste-kompatibel aufzubereiten sowie zu vermitteln und in einer hochwertigen und standortgerechten Erscheinung zu präsentieren. So entstehen authentische Momente welche in bereits „ausgezeichneten" Regionen neue Wertschöpfungsketten ermöglichen.

DIE ERLEBNISPLAN GMBH

Seit sieben Jahren konzipiert die Agentur ‚bestehend aus einem 12-köpfigen interdisziplinären Team, touristische Strategien, Visionen und Attraktionen im deutschen Sprachraum. Neben dem Royal Walk und dem Gletscherweg in Pontresina tragen weitere Inszenierungen die einzigartige Erlebnisplan-Handschrift, wie etwa der ebenfalls 2015 eröffnete Erlebnispark Hög, der Langenlois Weinthemenweg oder die Turracher Hohe Almzeit.
www.erlebnisplan.com

Hendrik Wiegand, Geschäftsführer Josef Wiegand GmbH & Co. KG:

Innovationen machen den Alpine Coaster noch sicherer und komfortabler

Die Ganzjahresrodelbahn „Alpine Coaster" hat seit 1997 eine beeindruckende Erfolgsstory mit über 200 Referenzen geliefert.

Das Familienunternehmen „Josef Wiegand GmbH & Co.KG Freizeiteinrichtungen" aus Rasdorf (Deutschland) – mit Zweigstellen in den USA und China – kann auf über 40 Jahre Erfahrung als Hersteller sowie Betreiber eigener Anlagen zurückblicken. Mit über 240 realisierten Sommerrodelbahnen in der klassischen Muldenform sowie mehr als 200 Ganzjahresrodelbahnen „Alpine Coaster" ist Wiegand Marktführer und setzt unter Hendrik Wiegand, Sohn des Firmengründers Josef Wiegand, seinen Erfolgskurs unbeirrt fort. Was dahinter steckt und welche Innovationen es gibt, erhob der MM im Hintergrundgespräch.

MM: *„Der schienengeführte Alpine Coaster ist seit 1997 in Ihrem Produktportfolio. Wie hat sich diese Ganzjahresrodelbahn in den letzten Jahren entwickelt?"*

Hendrik Wiegand: „Der Alpine Coaster ist sehr schnell zu unserem Bestseller im Wiegand-Produktprogramm geworden. Mit über 200 mittlerweile errichteten Anlagen sind wir unangefochtener Weltmarktführer in diesem Sektor. Für dieses Jahr liegen bereits 15 weitere Aufträge vor!"

MM: *„Worauf ist diese erfolgreiche Entwicklung zurückzuführen?"*

Wiegand: „Der Alpine Coaster zeichnet sich durch seine Allwettertauglichkeit aus, kann also das ganze Jahr hindurch gefahren werden. Dieses Merkmal kommt natürlich vielen Skigebieten zugute, deren Betreiber auf der Suche nach Alternativ- und Ergänzungsangeboten für ihren Pistenbetrieb sind. Zahlreiche Kunden aus dem Alpenraum sowie ein Großteil nordamerikanischer Wintersportgebiete haben be-

reits ihr Angebot um einen Alpine Coaster erweitert und sich somit ganzjährig zusätzliche Einnahmen gesichert.
Ein wichtiger Aspekt ist ebenfalls die geringe Umweltbelastung, die durch diese Freizeiteinrichtung entsteht. Für den Bau der Bahn sind nur geringe bis keine Erdbewegungen nötig, da sie aufgeständert installiert wird, Höhen bis 10 m und mehr sind dabei möglich. Außerdem sind Walddurchfahrten ohne größere Beeinträchtigungen bzw. Beschädigungen möglich. Ein ganz wesentlicher Punkt ist die Entwicklung des Produkts im Hinblick auf Komfort und Sicherheit. Hier setzen wir immer wieder neue Maßstäbe."

MM: *„Würden Sie das bitte genauer erklären?"*
Wiegand: „Dafür müssen wir etwas weiter ausholen: Vor über 40 Jahren eröffnete die erste Wiegand-Sommerrodelbahn in der klassischen Muldenform. Das war der Einstieg in das Sommerrodelgeschäft. Nach einigen Versuchen auf einer Teststrecke entstand auf der Wasserkuppe in der Rhön (Deutschland) im Jahr 1975 die erste Sommerrodelbahn, allerdings in einer noch sehr einfachen Form. Bergauf ging es mit dem Schlepplift auf eselähnlichen Fahrgestellen. Die Fahrgäste haben die Rodelschlitten auf ihrem Schoß mitgenommen – aus heutiger Sicht eine gewöhnungsbedürftige Lösung!
Die Praxis zeigte dann, dass das Thema „Sicherheit & Komfort" ein ganz wichtiger Punkt für den erfolgreichen Betrieb einer Rodelbahn ist.
So entstanden in Folge der automatische Wiegand-Lifter mit einer Kapazität von 500 pph für den Bergauftransport, der Komfortschlitten „Twinbob", Fliehkraftbremsen für limitierbare Höchstgeschwindigkeit, tiefgezogene Kurventeile und das Zwangsbremsband am Ende der Bahn.
Die Tendenz ging jedoch mit der Zeit auch noch in eine weitere Richtung: Es stand immer wieder die ganzjährige Nutzbarkeit der Anlage zur Diskussion. Es musste ein System gefunden werden, welches auch bei Regen, Eis und Schnee bei möglichst großer Sicherheit fahrtauglich ist, jedoch nur minimaler Pflege und Wartung bedurfte. Somit war die Idee einer schienengeführten Rodelbahn geboren. Schnell war auch ein passender Name gefunden: „Alpine Coaster".
Danach ging es an die praktische Umsetzung. Wie schon zwanzig Jahre vorher die Sommerrodelbahn wurde auch der erste Alpine Coaster am eigenen Standort auf der Wasserkuppe gebaut. Viele Sicherheitseinrichtungen, die sich bei der Muldenbahn bewährt haben, wurden übernommen.
Hinzu kam das Gurtsystem für Fahrer und Beifahrer, da wie o. a. der Alpine Coaster bis zu 10 m und mehr hoch aufgeständert werden kann, um Straßen, Wege etc. zu überqueren. Kreiselkonstruktionen, die den Spaß und die Action für die Rodler nochmals pushen, wurden ebenfalls ermöglicht."

MM: *„Die Entwicklung hat sich in den vergangenen Jahren stark beschleunigt. Die Ansprüche der Kunden sind ebenfalls stark gestiegen. Von welchen Neuheiten können Sie berichten?"*
Wiegand: „Es hat sich gezeigt, dass noch mehr getan werden muss, um den Betreibern und ihren Gästen ein möglichst sicheres und komfortables Produkt zu liefern. So können mittlerweile die Schlitten des Alpine Coasters beispielsweise mit Front- und Rücklichtern ausgestattet werden. Das Rücklicht arbeitet bei Betätigung der Bremshebel gleichzeitig als Bremslicht, was zusätzliche Sicherheit bietet. Für den Betreiber ergibt sich außerdem die Möglichkeit, Nachtfahrten anzubieten.
Seit dem vergangenen Jahr werden Bremshebel in gebogener Form eingesetzt. Diese ermöglichen eine sichere und leichte Benutzung der Bremse ohne Veränderung der Sitzposition, was speziell kleineren Personen zugute kommt.
Ein ganz wesentlicher Punkt ist außerdem der Einsatz der Gurtschlossverriegelung und der ALR-Gurte. Die Gurtschlossverriegelung verhindert eine Lösung des Gurtschlosses und damit ein Abschnallen während der Fahrt. Der Rodler kann sich erst nach der automatischen Lösung der Verriegelung bei Einfahrt in den Stationsbereich abschnallen.

Brigger + Käch Bauingenieure AG
Generalplaner für Beschneiungsanlagen
Produkte unabhängig planen und realisieren wir mit Ihnen:

Rohrleitungsbau

Pumpstationen

Kompressorstationen

Speichersee

Ruopigenstrasse 6 • CH 6015 Reussbühl
e-mail: brigger@bluewin.ch
Homepage: www.brigger-und-kaech.ch
Tel. +41 (0) 41 260 66 55
Fax +41 (0) 41 260 66 39

Ein Wie-Li® in der Ausführung Kabine fährt seit Kurzem im Pank Park Rawanduz in Kurdistan.

Im Adler-Skistadion in Hinterzarten wird ein Wie-Li® Wagenzug als Cabrio-Version betrieben.

Foto: Michael Lais

Bei den ALR-Gurten handelt es sich um eine Blockiervorrichtung mit automatischem Sperrmodus. Ist der Gurt arretiert, kann er erst dann wieder herausgezogen werden, wenn das Gurtschloss gelöst und der Gurt ganz zurückgerollt wurde. Die gefährliche „Gurtlose" wird damit verhindert."

MM: *„Auffahrunfälle auf der Strecke und am Bahnende sind ein bekanntes Problem. Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen, um auch hier das Unfall- und Verletzungsrisiko zu minimieren?"*
Wiegand: „Unsere Anlagen zeichnen sich dadurch aus, dass der Gast aktiv am Fahrgeschehen teilnimmt, indem er seine Fahrgeschwindigkeit durch die Benutzung der Bremshebel selbst bestimmt – gerade das macht ja den Reiz des Sommerrodelns aus. Jedoch birgt diese Entscheidungsfreiheit auch die Gefahr, dass mancher Rodler sich über- oder die Situation falsch einschätzt, so dass ein gewisses Unfallrisiko gegeben ist. Diesem Risiko möchten wir mit dem neuen Fahrerassistenzsystem ‚Distanzkontrolle' entgegenwirken."

MM: *„Die Distanzkontrolle findet bereits bei Kraftfahrzeugen Anwendung. Wie arbeitet diese am Alpine Coaster?"*
Wiegand: „Das neue elektronische System arbeitet auf Magnet-Wirbelstromtechnik, ist komplett verschleißfrei und witterungsunabhängig. Mit Hilfe von Sensoren wird die Position der einzelnen Schlitten in der Bergabstrecke erfasst und jeweils über Funk mit dem vorausfahrenden und nachfolgenden Schlitten abgeglichen. Die Betriebszustände werden dabei regelmäßig protokolliert.
Bei einer Unterschreitung des vorgeschriebenen Mindestabstands von 25 m wird das nachfolgende Fahrzeug automatisch mit Hilfe des berührungslos arbeitenden Bremssystems abgebremst und die Geschwindigkeit so gedrosselt, bis der vorgeschriebene Abstand zum vorausfahrenden Fahrzeug wieder erreicht ist. Wird der Mindestabstand eingehalten, wird das System nicht aktiviert.
Das Fahrerassistenzsystem dient gleichzeitig als Limitierungsbremse zur Kontrolle der Maximalgeschwindigkeit von 40 km/h sowie als Bahnend-Bremse. Sobald der Schlitten den Bahnend-Bereich erreicht hat, wird er über eine längere Strecke langsam auf Schrittgeschwindigkeit abgebremst. Die Stromversorgung der Schlitten erfolgt automatisch."

MM: *„Wie sind Ihre Erfahrungen mit dem neuen Sicherheitssystem, erfüllt dieses Ihre Erwartungen?"*
Wiegand: „Erstmals wurde es an einer eigenen Bahn eingebaut, neun weitere Anlagen folgten bisher. Für dieses Jahr sind vier Umrüstungen und vier Neubauten mit dem neuen Fahrerassistenzsystem geplant. Von Bahnbetreibern wird berichtet, dass ihre Anlagen seit dem Einbau des Systems frei von Auffahrunfällen auf der Strecke und am Bahnende sind – unser Ziel wurde also erreicht.
Bei all den Sicherheitsfeatures, mit denen unsere Bahnen ausgestattet sind, ist der Benutzer jedoch nicht von seiner Pflicht zum vorausschauenden und verantwortungsvollen Fahren entbunden, darauf möchten wir noch einmal explizit hinweisen!"

MM: *„Seit einigen Jahren ist der Wie-Li® ein Teil Ihres Programms. Was können Sie uns zur Entwicklung dieses Produkts sagen?"*
Wiegand: „Der Wie-Li® wird als Zubringer und Erlebnisbahn genutzt. Im Vergleich zu den Seilbahnen hat er zwar eine geringere Förderleistung, ist aber die perfekte Schnittstelle zwischen Förderbändern und Seilbahnen.
Es gibt ihn als Pendler beispielsweise an den Schanzen im österreichischen Hinzenbach und im Adler-Skistadion in Hinterzarten (D), als Umlauf-Variante wird er in der Vogtlandarena in Klingenthal (D) oder auch in einem Freizeitpark in Kurdistan genutzt. Ein weiterer Pendler – wie in Hinterzarten als Wagenzug ausgeführt – wird zur Zeit in Eisenerz (A) gebaut.
Auch vor dem Wie-Li® hat die Entwicklung nicht haltgemacht. In den vergangenen drei Jahren erfolgte eine intensive Überarbeitung im Hinblick auf die Funktionalität und das Aussehen. Die Türen öffnen sich auf Knopfdruck automatisch, was den bis zu sechs Gästen ein völlig unkompliziertes und bequemes Ein- und Aussteigen bei stehendem Fahrzeug ermöglicht."

MM: Herr Wiegand, wir danken für das Gespräch.

Werner Vetter, faszinatour Touristik-Training-Event GmbH

Von der einzelnen Attraktion zum faszinierenden Erlebnisraum

Der 1986 gegründete Outdoor-Dienstleister faszinatour aus Immenstadt (D) kann auf einen großen Erfahrungsschatz bei Konzeption und Bau von Adventure Parks, Hochseilgärten, Kletterwäldern, ZipLines oder SkyTrails zurückgreifen: 240 Anlagen wurden bisher europaweit realisiert. Nun im 30. Bestandsjahr gehen die Anforderungen der Kunden immer mehr in Richtung umfassende Erlebnisraumgestaltung. Rentable Gästemagneten setzen eben sinnvolle Gesamtkonzepte voraus.

Foto: Faszinatour

Werner Vetter, Geschäftsführer von Faszinatour.

MM: *„Herr Vetter, warum agiert faszinatour nun umfassender. Hat sich der Markt nachhaltig verändert?"*
Werner Vetter: „Ja stimmt, der Markt hat sich in den letzten Jahren sehr verändert, die Anforderungen haben sich stark gewandelt und es gibt viele Vorbilder. Heute heißt es nicht mehr Hochseilgarten, Kletterwald oder Zip-Line, sondern es geht um die Entwicklung eines vielfältigen Erlebnisareals. Eine Destination möchte z. B. einen Actionberg oder Abenteuerpark umsetzen und damit viele Touristen bestimmter Zielgruppen anziehen. Damit die Sache erfolgreich wird, braucht es ein Gesamtkonzept und nicht nur handwerkliche Meisterleistungen einzelner Attraktionen. Die Kunden wollen heute etwas von der gesamten Einbettung der Anlagen wissen und bezüglich Trends beraten werden. Die Auftraggeber möchten beraten werden, welches Angebot sie erstellen müssen, um bei dieser oder jener Zielgruppe erfolgreich sein zu können. Es geht also weg vom bloßen Produkt zum gesamten Konzept!"

MM: *„Welchen Veränderungen muss man heute Referenz erweisen?"*
Vetter: „Die Werte im Tourismus haben sich in Richtung Genuss, Geselligkeit, Sinnhaftigkeit und aktives Erleben gewandelt. Ein Megatrend, wie das Wandern ist die eine Sache, aber warum die Leute zum Wandern genau an den Platz X und nicht zu Y kommen, ist die andere Sache! Da spielen dann die Nebenarrangements eine große Rolle. Letztlich muss das ganze Drumherum zu den persönlichen Vorstellungen passen. Zu berücksichtigen ist auch, ob etwas im touristischen Hochland oder Niemandsland geplant wird. Also welche Anlage passt zu welchem Zielgebiet und welcher Zielgruppe? Wir setzen uns dabei auch mit Erkenntnissen der Marktforschung auseinander."

MM: *„In den vergangenen Jahren sind ja etliche Bergerlebnis-Konzeptionisten auf den Plan getreten. Wie wollt Ihr dem starken Wettbewerb hier begegenen?"*
Vetter: „faszinatour hat sich – wie der Name schon sagt – immer auch mit dem Erlebnis in der Natur beschäftigt, sei es beim Rafting, Canyoning oder dem Bau von Hochseilgärten. Um zu erkennen, wann was zum Erlebnis wird und wann zum Jahrmarkt, muss man seit Langem in der Praxis agieren und das Ganze mit feiner Spitze richtig beleuchten. Wir wissen seit 30 Jahren, wie man mit Touristen umgeht und was funktioniert. Wir sind kein Ingenieurbüro, sondern kommen von der Ebene der direkten Erfahrung mit Outdoor-Anlagen und deren Benutzern. Wir sind Spezialisten bei der Interaktion von Mensch zu Mensch geworden. Es muss alles sinnvoll miteinander verbunden sein, dafür braucht man das richtige Feeling. Ein gutes Projekt muss einer doppelten Anforderung genügen: es muss einerseits der Zielgruppe ‚schmecken' und es muss andererseits für den Ort nachhaltig sein! Dahinter steht die Kunst, einen Erlebnisraum so zu planen bzw. zu gestalten, dass damit solche Werte wie Geselligkeit, Sinnhaftigkeit und Aktivität/Gesundheit erreicht werden. Es geht längst nicht mehr nur um Spaß."

MM: *Herr Vetter, wir danken für das Gespräch*

Fingerspitzengefühl beim Inszenieren als Schlüssel zur Qualität

Die Firma „idee Concept & Exhibition GmbH“ kann auch 2016 ihren authentischen und naturnahen Erlebnisinszenierungen viele weitere Referenzen hinzufügen. Die Innsbrucker ernten jetzt die Früchte für ihre erfolgreichen Umsetzungen der letzten Jahre – allen voran der „WildeWasserWeg“ im Stubaital. Was allen gemeinsam ist: das Unübliche wird mit viel Fingerspitzengefühl für die Umgebung inszeniert.

Fotos: idee

Die Destination Wildschönau beauftragte idee miteinem Gesamtkonzept zwischen Talboden und Gipfelregion, nachdem man bereits kleinere Wege erfolgreich umgesetzt hatte (Bild).

Aus dem Dutzend laufender Projekte für 2016 seien einige Highlights herausgegriffen, an denen die typische Herangehensweise von „idee Concept & Exhibition“ gut erkennbar ist. Da wären z. B. die Bergbahnen Diedamskopf in Vorarlberg, wo ein ca. 500 m langer, interaktiver geologischer Wanderweg bis zur Mittelstation entstehen soll. Marius Massimo und Norbert Span, die beiden Geschäftsführer von idee, konzipieren hier eine sehr regionsspezifische Geschichte zum Thema „Geologie“, die bis in die Entstehungszeit der Alpen zurückgeht. Die Umsetzung bedient sich attraktiver interaktiver Module und Modelle. Entlang des Weges kommt der Besucher an verschiedenen geologischen Strukturen sowie an Einsturzkratern (Dolinen) vorbei. Die drei vorkommenden Gesteinsarten werden anhand von drei verschiedenen Bergen veranschaulicht und wichtige Informationen dazu kann sich der Besucher mit dem optomechanischen Gerät „Visholo“ einblenden lassen. Die Perspektive auf die Berge wird beim Gehen immer wieder verändert – etwa, wenn man in die bis zu 3 m tiefen Karst-Löcher im Boden, die sogenannten Einsturzdolinen, hineingeht. „Wir gehen also in den Berg, in das Gestein hinein, um das Naturerlebnis besser ‚be-greifbar‘ zu machen. Deshalb verzichten wir auch auf übliche Lösungen mit Schautafeln, sondern setzen auf das haptische Erleben. Es gibt also immer

wieder etwas zum Angreifen und Begreifen – beispielsweise am Stoamandl-Platz, wo man aus den verschiedenen Gesteinsarten kleine Steintürme baut und die Unterschiede spürt", erklärt Massimo. Die Herausforderung bei diesem Projekt ist für die Firma idee, die auf den ersten Blick etwas trockene Thematik nicht langweilig zu bespielen, sondern möglichst „erlebbar" zu machen!

Kraftplätze im Landecker Talkessel

Ein anderes typisches Thema für die Firma idee will der Tourismusverband Tiroler Oberland Landeck umsetzen: 5 definierte Plätze mit schöner Aussicht sollen als individuelle „Kraftplätze" im Talkessel von Landeck angelegt werden, um zu verweilen und sich einfach wohl zu fühlen. „Hier muss man sehr einfühlsam und behutsam vorgehen, damit man die Harmonie mit der jeweiligen Umgebungssituation an einem Teich oder nahe einem Schloss oder bei einer Kapelle herstellt – und nicht diese womöglich zerstört", sagt Massimo. „Wie gestalte ich das am verträglichsten, gestalte ich das überhaupt und welche Materialien sollen eingesetzt werden – das sind hier die entscheidenden Fragen.

Gesamtkonzept für die Wildschönau

Wieder eine andere Art von Fingerspitzengefühl braucht idee für das Projekt der Destination Wildschönau. Dabei geht es um ein komplettes Tourismus- und Entwicklungskonzept zwischen Talboden und Gipfelregion. Nach der Umsetzung kleiner Wege in den letzten Jahren denkt man nun über ein Gesamtkonzept vom Tal bis Berggipfel hinauf nach. Die Vorstellungen reichen von einer Sommerrodelbahn bis hin zum Baumwipfelpfad und Themenwegen. Man will Familien mit einer Mischung aus Fun bzw. Action und interessanten Themen anziehen und dabei die Bergbahnen einbinden. Der „Findungsprozess" ist bereits im Gang und wird von Massimo / Span gecoacht.

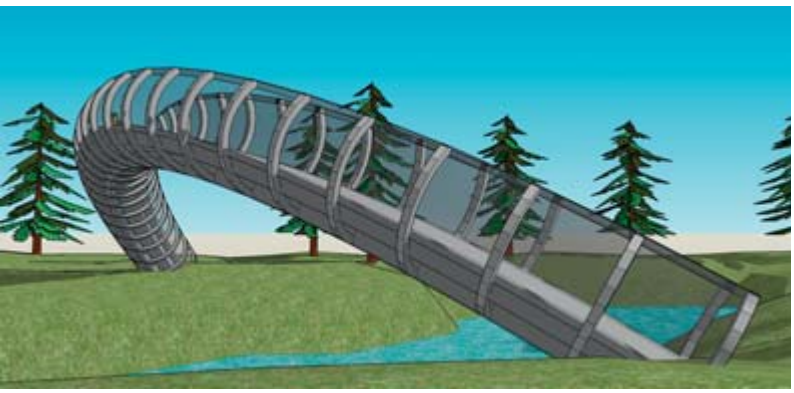
Interaktive Erlebniswelt für die Schmittenhöhebahn

Beim Konzept für die Schmittenhöhebahn in Zell/See wird die Firma idee – in Zusammenarbeit mit Verdandi – für den neuen Indoor-Bereich tätig, der im Zuge der Bergstations-Erweiterungen u. a. entsteht. Das Bergbahnunternehmen möchte die Leute auch bei Schlechtwetter auf den Berg locken und neben Skywalk und neuem Restaurant eben auch ein Indoor-Highlight bieten. Das wird eine Interaktive Erlebniswelt mit Infotainment zum Thema „Wetter und Berg" samt Ausstellungen zum Phänomen Schnee sein. Angedacht ist sogar eine „Schneeballschlacht im Sommer" – natürlich nicht mit echtem Schnee, sondern mit Imitaten aus Schaumstoff. Das ganze Szenario soll nämlich auch ins Spielerische hineingehen! Passend zu dieser Ausrichtung wird es auch historische (Modell)Seilbahnen geben, die von den Besuchern betätigt werden können.

Marius Massimo, GF der idee Concept & Exhibition GmbH.

Eine Brücke in Bogenform

Worum es auch immer gehen mag, das Team von idee liebt es, sich richtig tief auf die jeweilige Materie einzulassen und daraus Originelles zu schöpfen. Da muss man sich von den üblichen Sachen lösen und auch ein wenig künstlerisch tätig werden. Jüngstes Beispiel dafür ist das Design einer neuen Stahl-Brücke beim Stubaier „WildeWasserWeg" in einer geneigten Bogenform! Eine solche außergewöhnliche Lösung kostet nicht wesentlich mehr, überrascht und begeistert jedoch die Wanderer / Gäste, die darin auch ein Fotomotiv für sich entdecken – kostenlose Werbung z. B. in den Social Media inklusive.



Ein neues Brückendesign für den „WildeWasserWeg" im Stubaital.

Projekt Diedamskopf: die begehbare Doline.

Der weithin bekannte Sky Glider „Fisser Flieger" ist eine frühe Referenz von Input® in der Destination Serfaus-Fiss. …

Staffelübergabe bei Erlebnis-Pionier Input®

DI Helmut Müller, Gründer der Input® Projektentwicklungs-GmbH in Hallwang bei Salzburg, darf getrost als Pionier am Sektor Ganzjahres-Bergerlebniskonzepte bezeichnet werden. Die 100 % Tochterfirma von Doppelmayr hat seit 1999 das Bewusstsein der Branche in punkto Engagement für den Sommertourismus nachhaltig verändert und seine Wirtschaftlichkeit bewiesen. Anfang April legte Müller nun die Geschäftsführung in die Hände seines langjährigen Mitarbeiters DI Hannes Triebnik. Gemeinsam zogen sie im MM-Gespräch Bilanz und beleuchteten die Zukunft.

Fotos: Input®

DI Helmut Müller (re.) übergibt die Geschäftsführung von Input® an DI Hannes Triebnik.

„Das Credo bei der Gründung von Input® 1999 war, Bergerlebniskonzepte mit Schwerpunkt Sommer zu entwickeln. Unser Ziel: 365 Tage ‚Erlebnis am Berg für die gesamte Familie' in der Seilbahnwelt zu implementieren. Das war zu einer Zeit, als sich noch niemand in dieser Branche ernsthaft über den Bergsommer Gedanken gemacht hatte. Damals waren wir sozusagen Pioniere und wurden vielerorts als Missionare, Spinner oder Traumtänzer abgetan. Wir haben deswegen nicht aufgegeben und weiterhin an den Sommer geglaubt und wussten, dass der Sommer funktionieren wird", erzählt Müller. Denn das touristische Erbe Österreichs ist nicht der Winter, sondern die Sommerfrische – seinerzeit ein extrem starker touristischer Zweig um die Jahrhundertwende.

In weiterer Folge kam das Wirtschaftswunder samt der großen Reisewelle, die gegen Österreich rollte. Auch diese hat im Grunde mit dem Sommertourismus begonnen – man denke nur an Kärnten. Parallel dazu hat sich das Skifahren sukzessive zum Massentourismus entwickelt. Heute haben wir in Österreich die Segmente Wintertourismus, Sommertourismus und Städtetourismus.

Die Hängebrücke und das ALMORAMA in Gastein tragen ebenfalls die Handschrift von Input®.

In Sierra Nevada wurde die PISTA DEL MAR, eine Familienpiste mit Meeresfeeling, inszeniert.

„Ein weiterer Punkt, der zur Gründung von Input® geführt hatte, war die Vision von Michael Doppelmayr, den ich aus meiner Zeit als Salomon-Geschäftsführer gut kannte und mit dem ich in verschiedenen Zukunftsworkshops wie z. B. Future Mountain verbunden war. Mike wollte mehr Business, mehr Leben, mehr Input von den Bergen generieren – und das nicht nur im Winter. Daraus ist letztlich die Input® entstanden…", erinnert sich Müller.

Was will der Gast im Gebirge?

Auf die Frage, wie dann eigentlich alles Fahrt aufgenommen habe, erklärt Müller. „Wir haben uns früh angeschaut, was der Gast grundsätzlich will, wenn er ins Gebirge geht. Dabei nahmen wir eine große Anleihe bei den Entertainment-Parks: Wenn man dort einen Tag mit der Familie verbringt, so stellt sich zu 99 % für alle am Abend ein Glücksgefühl ein. Und etwas Ähnliches passiert ja auch beim Skifahren im Winter. Genau das wollten wir auch mit dem Sommer erreichen. Zu diesem Zweck setzten wir uns mit dem Geschäftsführer der Entertainment-Parks Dr. Rico Scherrieb zusammen und entwickelten verschiedene Szenarien, wie sich der Sommer am Berg präsentieren müsste, um den gleichen positiven Effekt wie bei Entertainment-Parks zu erreichen. Mit den hierauf ausgearbeiteten 4 Themenfeldern waren wir Lichtjahre von dem entfernt, was man in Österreich damals von uns erwartet hätte. Erste Reaktion des Marktes seinerzeit: Ein sehr schönes Szenario Helmut, aber bitte Frau Holle möge verhindern, dass wir es je brauchen! Trotzdem schläft es sich gut mit Deinem Papierchen unter dem Kopfkissen!"

Also die Bereitschaft, begeistert in das Sommergeschäft einzusteigen, war nicht gleich gegeben. Es galt für uns jemanden zu finden, mit dem man die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Sommers beispielhaft umsetzen konnte. In der Destination Serfaus-Fiss-Ladis fanden sich schließlich dafür aufgeschlossene Leute. Die Verantwortlichen fuhren mehrmals mit zur weltgrößten Freizeitparkmesse, der IAAPA in Orlando (USA), und bekamen eine andere Perspektive zur ganzen Thematik. Serfaus-Fiss war eines der ersten Skigebiete, das sich öffnete und ist dann konsequent den Weg mit uns gegangen.

„Mit großer Freude können wir feststellen: Serfaus-Fiss würde heute ohne Input® nicht so ausschauen, wie es sich jetzt präsentiert", bemerkt Müller. Viele weitere positive Beispiele folgten – man denke nur an Nassfeld in Kärnten, Sölden mit der Almzeit oder Gastein mit dem Almorama.

Warum der Sommer funktioniert

Was war jedoch letztlich das Ausschlaggebende, dass der Sommer bei Input® „funktionierte"? Dazu Müller: „Wir hatten eine ganz klare Zielsetzung: Wenn ein Gast auf den Berg kommt, dann muss er einen erlebnisreichen Tag konsumieren können. Damit die Leute überhaupt hinkommen, braucht es ein Highlight, das vermarktbar ist wie z. B. der Skyglider in Fiss oder die Hängebrücke in Gastein, und daneben viele Kleinigkeiten, die in Summe den erlebnisreichen Tag garantieren. Durch unsere Beteiligung an Zukunftsworkshops hatten wir auch immer schon einen guten Draht zur Sporthochschule Köln (Prof. Ralf Roth) und wussten folglich schon immer frühzeitig aus Untersuchungen, welche Sehnsüchte die Menschen, respektive Bergtouristen, haben und wo die Trends hingehen. Schon damals stellte sich heraus: Die größte Faszination für den alpinen Sommer ist Wasser am Berg! Nicht zum Baden, sondern als Element mit seinen viele Facetten. Diese Erkenntnis haben wir als eine der Allerersten konsequent umgesetzt. So wussten wir früh, was funktioniert und hätten eigentlich unseren Projekten dazu ein Garantiesiegel mitgeben können, so Müller weiter.

Nachdem nun in Österreich der Beweis erbracht war, dass man mit dem Sommer Geld verdienen kann, war Input® gerüstet, in die Welt hinauszugehen. Denn wenn es in einem Land gelingt, wo die bestentwickel-

Das Nassfeld in Kärnten baute den erfolgreichen Dolce Vita-Weg mit Input® weiter aus. Viele Umsetzungen folgen noch."

Auch die Entwicklung von Skihallen gehört zum Repertoire von Input®, derzeit stehen drei Projekte in China an. Im Bild: Dubai.

ten Winter-Berge der Welt sind, Ganzjahresszenarien wirtschaftlich tragfähig darzustellen, dann kann dies überall gelingen!
„Der erste Ruf ereilte uns aus Mexiko und letztlich haben wir uns dann in 10 Jahren mit über 120 Projekten in 20 Ländern beschäftigt und mit vielen nicht nur am Papier, sondern tatsächlich umgesetzt. Darunter waren Sierra Nevada, Irak, Saudi-Arabien, Dubai, Hongkong etc. um einige Beispiele zu nennen. Heute sind wir sehr international tätig, währenddessen v. a. am Heimmarkt die Erlebniskonzept-Entwickler wie die ‚Schwammerl' aus dem Boden geschossen sind. Man kann sagen: Durch unsere Arbeit wurde ein neuer Berufszweig geschaffen", resümiert Müller.

Die nächsten Schritte

Seit April agiert nun DI Hannes Triebnik als Input®-Geschäftsführer. Der ausgebildete Architekt ist seit 2004 an Bord und brachte neuen Schwung sowie planerische Aktivität ein. Durch ihn wurde Input auch international und konnte weltweit Projekterfahrung sammeln – mittlerweile bereits über 120 Projekte in 20 Ländern ."
Helmut Müller wird ihm als Visionär und Gründer von Input® fallweise beratend zur Seite stehen. Außerdem wird Müller sein Wissen an die Studenten von MCI Innsbruck, vom Seilbahner-Masterlehrgang der FH Dornbirn oder künftig auch auf der FH Salzburg weitergeben. Leitgedanke: Best practice für Praktiker! Helmut Müller wird also nicht ganz von der Bildfläche verschwinden.
Triebnik wird einerseits die internationale Zusammenarbeit mit Doppelmayr noch mehr forcieren und andererseits sein Team auf neue Beine stellen und somit Input® in planerischer, beraterischer, verkaufstechnischer Hinsicht erweitern. Mit dieser Kompetenz wird Input® in der Lage sein, bei Projektausschreibungen Fullpackages anzubieten. Dazu gehört auch die Partnerschaft mit bewährten Hardwareherstellern, so dass für die Kunden tatsächlich „Alles aus einer Hand" umgesetzt werden kann.

Konzepte für schneelose Zeiten

Wichtig ist es Triebnik auch darauf hinzuweisen, dass Input® längst auch Konzeptionen für den Winter macht – man denke nur an die Pista del Mar in der Sierra Nevada (vgl. MM 1/2014), die weltweit ERSTE Erlebnispiste, um spielerisch skifahren zu lernen!
„Davon abgesehen erarbeitet Input® auch für Nicht-Schneegebiete sowie für schneelose Zeiten Angebote und wird hier weiterhin Zukunftslösungen anbieten."
Denn in den oft schneearmen Weihnachtsurlauben wollen die angereisten Familien trotzdem Unterhaltung und Erlebnis vorfinden. Erst der Jänner-Gast legt den Fokus unbedingt auf Schneesport. Überhaupt gibt es viele Menschen, die mit Schnee durchaus Spaß haben können und wollen – aber nicht über die Schiene Skifahren. „Wir nennen das Snowtouching", sagt Triebnik.
„Ich habe vieles vor und bin hungrig auf die neue Herausforderung, die Input Projektentwicklungs GesmbH in eine neue Zukunft zu steuern. Freue mich darauf, mit meinem neuen Team und den Kunden kreative Projekte zu entwickeln und umzusetzen."
Last but not least wird auch das Konzept der WLAN-Gondeln mit Partner Loop21 ausgebaut. Die Zugriffszahlen auf den Landing Pages der bisher umgesetzten Projekte zeigen, dass das Interesse der Gäste an solchen IT-Angeboten bei Bergbahnen hoch ist und als neues Service-Tool unabdingbar wird. **mak**

Input.
THE OUTPUT COMPANY.

Infos:
Input® Projektentwicklungs GmbH
DI Hannes Triebnik
+43 (0) 662 / 6686 – 223
www.input-projekt.com
office@input-projekt.com

hannomayr.communication

Der LEITWOLF.

Vorsprung weiter ausgebaut

CLEAN MOTION

- Erfüllt die strengste Abgasnorm „Stage IV/Tier 4 final“
- Höchste Flächenleistung mit 4,5 m Raupenbreite
- Einzigartige Parallelverschiebung der Fräse
- Effizienz durch intelligente Leistungsverteilung
- AUTOMATIC Winde mit 4,5 t Zugkraft

Kraftvoll und dennoch emissionsarm. Der LEITWOLF hinterlässt perfekte Spuren im Schnee - und denkt dabei gleichzeitig an die Umwelt. Die ungeschlagene Nummer Eins mit innovativer Motorentechnologie für eine nachhaltige, effiziente und technisch perfekte Pistenpräparierung. **www.prinoth.com**

Prinoth®

PRINOTH AG . I-39049 Sterzing . Tel. +39 0472 722622

Das Besondere an der Sunkid Alpingarnitur ist, dass man auf ihr so komfortabel wie auf einer „gewöhnlichen" Sitzgarnitur sitzt, …

… jedoch so praktisch und rasch wie eine herkömmliche Biergarnitur zusammengeklappt werden kann.

Sunkid/Wood'n'Fun:

80 neue Sitzgarnituren für die Tschuggenhütte

Einen besonderen Auftrag erhielt Sunkid (Borer) für seine klappbare Sitzgarnitur aus dem Wood'n'Fun Sortiment. Die Bergbahnen Arosa, die bereits das Ausstellungsstück der Sunkid Pistenraupe von der Interalpin ´15 gekauft hatten, bestellten 80 klappbare Alpingarnituren für ihre riesige Sonnenterrasse.

Unten links: Für jeden Buchstaben des Alphabets hat Sunkid das dazu passende Spielgerät.

Unten rechts: Auch Maskottchen und Hinweistafeln werden nach kundenindividuellen Wünschen angefertigt.

Fotos: Sunkid

Direkt neben der Terrasse der Tschuggenhütte steht eine Sunkid Pistenraupe und dient auch im Winter als wunderbares Spielgerät für die Kinder.

Fixe, nicht stapelbare Sitzgarnituren sind auf der Terrasse keine Option, da diese wegen häufiger Schneefälle täglich auf- und abgebaut werden müssen. So wurden über viele Jahre klassische Bierzeltgarnituren ohne Lehnen verwendet. Doch seit dieser Wintersaison laden auf der Tschuggenhütte insgesamt 80 klappbare Sunkid Alpingarnituren zum Verweilen ein. Auch sehr zur Freude des Wirtes, da durch die längere Verweildauer der Umsatz pro Gast erheblich zugenommen hat.

Die traditionelle Sitzgarnitur im zeitgemäßen Design – klappbar & stapelbar:

- Witterungsbeständig
- Leicht zu transportieren
- Hoher Sitzkomfort
- Rückenlehne entfernbar
- Ansprechendes Design
- Perfekt Stapelbar
- Rasches Zusammenklappen
- 8 vollwertige Sitzplätze
- Platzbedarf 200 x 180 cm
- Breite Tisch: 75 cm
- Sitzbreite Bank: 34 cm
- Holz: Lärche natur
- Beschläge: Edelstahl poliert

Wussten Sie, dass Buchstaben nicht nur zum Lesen da sind...

...sondern auch als Spielgeräte genutzt werden können? Aus einem T wird eine Doppelschaukel, aus einem A ein Kletterturm oder aus einem E eine Rutsche. Für jeden Buchstaben des Alphabets hat Sunkid das dazu passende Spielgerät. Die bis zu vier Meter hohen Sunkid Riesen-Buchstaben sind aus unbehandelter, steirischer Gebirgslärche gefertigt und sind ein Blickfang und beliebtes Fotomotiv bei den Gästen. So wie die Riesenbuchstaben können aber auch diverse Hinweistafeln und/oder Maskottchen nach Vorgabe des Kunden individuell gestaltet werden.

Tagung BERG*UMWELT* 2016, Congress Saalfelden

Fusionen von Skigebieten – Segen oder Fluch?

Die Entwicklung hin zu immer größer werdenden Skigebieten im Alpenraum ist sowohl national als auch international ein Trend. Eine Fachtagung für die Tourismus- und Bergbahnbranche, veranstaltet von der Universität für Bodenkultur Wien in Kooperation mit der Stiftung „pro natura-pro ski am 15. März in Saalfelden befasste sich mit den Vor- und Nachteilen von Skigebietsfusionen. Ein Resumee von Dr. Alexandra Jiricka, Senior Scientist BoKu Wien.

Zum Einstieg befasste sich **Mag. Peter Wolfsgruber** von Horwarth HTL mit dem Größenvergleich der nationalen und internationalen Zusammenlegungsprojekte der letzten Jahre. Mit der steigenden Größe zeigte er aber auch die in Korrelation stehende Preiserhöhung auf.

Eine aktuelle Studie, präsentiert durch **Prof. Dr. Pröbstl Haider** von der Universität für Bodenkultur, demonstrierte, dass Pistenkilometer alleine nicht immer ausschlaggebend für die Auswahl des Skigebietes sind und bei unterschiedlichen Segmenten durchaus eine hohe Preissensibilität besteht.
Die Besonderheit der Studie lag darin, dass die für die Skigebietsentwicklung relevanten Kriterien – wie Schneesicherheit, Pistenkilometer, öffentliche Anbindung, Schwierigkeitsgrade und Erlebnisqualität – nicht separat, sondern im Verbund abgefragt wurden. Es wurde deutlich, dass Details wie „Ski-in-Ski-out-Angebote“ oder die Nähe zu Gletscherskigebieten und das oft sehr unterschiedliche Landschaftserlebnis die „traditionell“ angeführten Einflussgrößen wie Pistenkilometer, Schneesicherheit und Schwierigkeitsgrad „überstimmen“ können.
Auch **Prof. Urs Wagenseil** von der Hochschule Luzern, mit eigener langjähriger Erfahrung im Destinationsmanagement in Wintersportgebieten, nahm in Hinblick auf die Nachfrage von Großskigebieten eine kritische Position ein. Wichtiger als die Anzahl an Pistenkilometer sieht er die Gesamtpalette des Angebots. Aus seiner Sicht seien die „Hardcore Skifahrer“, die ihren Ehrgeiz auf die Bewältigung möglichst großer Pistendistanzen legen, weniger bedeutsam für den wirtschaftlichen Erfolg als die vielfältigeren Bedürfnisse der anderen Gästesegmente.
Demgegenüber gab PR-Berater **Karl-Heinz Zanon** zu bedenken, dass die meisten Gäste bei ihrer Heimkehr dennoch über die Größe des Gebiets berichten wollten. „Die kleinen kuscheligen Geheimtipps sperren halt reihenweise zu“, so seine Meinung.

Dr. Roland Zegg von grisch consulta erklärte aus seiner Erfahrung mit mehreren Zusammenlegungen in der Schweiz, wie eine erfolgreiche Fusion verlaufen kann und was grundlegende Erfolgsfaktoren sind. Als wichtigste Voraussetzungen nannte er demnach die „finanzielle Sanierung aller beteiligter Unternehmen vor der Fusion“, „die Entwicklung einer starken Vision“, „Ethik, Respekt und Fairness“, „Beachtung von betrieblicher Kultur und Historien“, sowie „externe Projektbegleitung“, die alle Perspektiven wahrnimmt. Aus seiner Erfahrung mit zahlreichen Schweizer Zusammenlegungen erachtet er die „transition“ Phase – jene des Vertrauensaufbaus – als ebenso wichtig, wie das tatsächliche bilanzielle Zusammenwachsen der Betriebe. Fusionen waren zwar in den letzten zehn Jahren ein Mittel um die Medienwirksamkeit der Gebiete zu stärken und ein Versuch, durch Synergieeffekte negative Entwicklungen auszugleichen, Dr. Zegg zeigte aber auch auf, dass diese Ambitionen nicht immer erfolgreich waren. Hier wird der „Synergie-Humbug“, wie Dr. Zegg die „Illusion mancher Businesspläne“ bezeichnet, deutlich. Im Wettbewerb der Skigebiete in einem global stagnierenden Markt sieht er Zusammenlegungen, wenn sie unter den richtigen Voraussetzungen geschehen, dennoch als eine erfolgsversprechende Strategie.

Dr. Robert Steiger von der Universität Innsbruck befasste sich mit einem oftmals als Argument in Zusammenhang mit Zusammenlegungen hervor gebrachten Phänomen – dem Klimawandel – sowie dem Potenzial, die Empfindlichkeit gegenüber dessen Folgen als Skigebiet zu reduzieren. Während große Gebiete den klimawandelbedingten steigenden Beschneiungsaufwand besser verkraften könnten, würden Teilschließungen bei gleichzeitig hohen Ticketpreisen und damit einhergehenden gesteigerten Erwartungen in große Gebiete jedoch vom Kunden kaum toleriert. Ebenso könnten gerade neuralgische Punkte an den Übergängen von einem Gebiet zum anderen Probleme verursachen, sofern die Verbindung über die Talräume oder niedrig gelegenere Pisten erfolge. Ins-

Foto: Klaus Bauer

Die Teilnehmer der Paneldiskussion (vlnr.): Prof. Dr. Ulrike Pröbstl-Haider (BoKu Wien), Prof. Urs Wagenseil (Hochschule Luzern), Dr. Mark Winkler (GF Sextner Dolomiten), Mag. Johannes Kostenzer (Umweltanwalt Tirol) und Moderator Karl-Heinz Zanon (zB3 beilein zanon communications).

gesamt sieht Dr. Steiger aus seinen aktuellsten Studien deutlich höhere Ansprüche bei den Skigästen in Hinblick auf den Pistenzustand, Wartezeiten und die Anzahl an Skifahrern auf den Pisten. Gerade in Hinblick auf die Schneequalität zeigen sich jedoch Unterschiede bei der Herkunft der Gäste bezüglich des Bewusstseins für kritische Wetterlagen: inländische Gäste bewerten schlechte Pistenverhältnisse unter diesen Umständen weit weniger negativ als ausländische. Es scheint also einen Bonus zugeben, wenn die Schneelage zumindest „besser als auf Grund der medialen Berichterstattung erwartet“ ist.

Die Belange von Natur und Umwelt

Die Belange von Natur und Umwelt wurden durch **Dr. Johannes Kostenzer**, Umweltanwalt des Landes Tirol, repräsentiert. Er betonte, dass es vor allem um eine „qualitative Flächenbilanz“ im alpinen Lebensraum gehe und nicht um eine quantitative. Selbst wenn es später beim Scheitern eines Vorhabens einen „geordneten Rückzug gäbe“, so könne mancher Schaden nicht wieder gut gemacht werden.
Dass Fusionen in Hinblick auf die ökologischen Auswirkungen auch „abgemildert“ werden können, betonte **Dr. Marc Winkler** Geschäftsführer der Sextner Dolomiten. Beim zweiten Anlauf, der inzwischen bereits realisierten Verbindung zwischen vier italienischen Skigebieten, wurde zunächst durch genaue Aufnahmen im Gelände identifiziert, wo die tatsächlichen Konfliktpunkte liegen. Danach wurde versucht „zu vermeiden was zu vermeiden geht, danach vermindern was möglich ist und was übrig blieb durch Ausgleichsmaßnahmen zu kompensieren“. Die Bemühungen wurden – auch von den vormaligen Gegnern des Projektes – positiv honoriert.
Zum Abschluss zeigte Dr. Winkler, dass ein erfolgreicher Zusammenschluss nicht immer eine Fusion durch Aufstiegsanlagen bedeuten muss und das Bedürfnis nach Auswahl und Abwechslung auch über gut durchdachte Bahnverbindungen in Kombination mit dem entsprechenden Komfort in der Skiaufbewahrung oder dem Skiverleih und der damit zusammenhängenden Zusammenarbeit der Skigebiete funktionieren kann. Er hinterfragte auch aus der Südtiroler Perspektive, das bloße „Nachahmen“ und „Nacheifern“ und empfahl ein langsameres Wachsen.

ⓘ Weitere Informationen:
bergumwelt.boku.ac.at

Auf den qualitativ hochwertigen DigitalSignage Systemen können verschiedenste, für den Skigast relevante und an Systemstandort und Tageszeit angepasste Inhalte flexibel dargestellt werden.

Fotos: feratel

Die topmodernen DigitalSignage Systeme in LCD/LED Technologie bieten aktuelle Informationen, Orientierung, Sicherheit und Unterhaltung für den Skigast.

Alles ist möglich! Mit Digital Signage

Der Skigast verlangt nach aktuellen Informationen, Sicherheit, Orientierung und Unterhaltung bei der Ausübung seines Hobbys. Die topmodernen DigitalSignage Systeme in LCD oder LED Technologie von sitour/feratel bieten die Möglichkeit, allen Anforderungen mit minimalem Zeitaufwand gerecht zu werden sowie gleichzeitig Zielgruppen direkt bzw. individualisiert anzusprechen und so zur Markenstärkung beizutragen.

Hardware: ausschließlich Qualitätsprodukte

Bei Hard- und Software werden ausschließlich Qualitätsprodukte verwendet. Ob 75 Zoll, 55 Zoll oder 47 Zoll HD-Bildschirm mit bis zu 5 000 cd/m^2 Helligkeit bei LCD Produkten, ob alleinstehend als Einzelelement oder in Kombination zum überdimensionalen DigitalSignage Kino, ob im Hoch- oder Querformat. Die DigitalSignage Systeme sind sowohl für den Outdoor- als auch Indoor-Bereich optimal geeignet. Die Screens sind entweder auf freistehenden Stahlkonstruktionen – auf Wunsch im individuellen Design – oder als Wandmontage befestigt. Die transflektive Technik garantiert auch bei direkter Sonneneinstrahlung eine sehr gute Lesbarkeit.

Content: automatisiert und wenig Aufwand

Uhrzeit, Betriebszeiten, Zutrittsinformationen, Gefahrenhinweise, Pisten- und Liftinformationen, Livebilder der Panoramakameras, animierte Skimaps, aktuelle Wetterdaten sowie Wetterprognosen, Schneelage, Lawinenwarnung, aktuelle Infos über Gastronomie und Veranstaltungen im Skigebiet bzw. im Ort. sitour/feratel liefert einen umfangreichen und vor allem für den Skigast relevanten Content. Aktuelle Sicherheitshinweise können einfach und schnell über LED Laufschriften/-grafiken angezeigt werden.
Die eingesetzte DigitalSignage Software ermöglicht – angepasst an den Standort des Systems und die Tageszeit – eine flexible Darstellung unterschiedlichster Inhalte in Form von Texten, (Live-)Bildern, Powerpoint-Präsentationen, Filmen, Laufschriften, RSS-Newstickern aus dem Internet u.v.m. Alle Inhalte können schnell und unkompliziert entweder programmgesteuert oder manuell zusammengestellt bzw. bei Bedarf auch in Echtzeit geändert werden. Die Software ist dabei weitgehend unabhängig von Inhalts- und Bildschirmformaten und läuft auf herkömmlichen Windows-PCs.

Von der Planung bis zur Realisierung

Entsprechend den Anforderungen und Kapazitäten erstellt das sitour/feratel-Team gemeinsam mit dem Kunden das für ihn ideale Kommunikationssystem. Dabei profitiert der Kunde vor allem vom Know-how aus über 400 umgesetzten DigitalSignage-Projekten in Österreich, Deutschland, Italien, Tschechien, der Slowakei und in den USA.

Mehr Informationen zu den DigitalSignage Systemen auf www.sitour.at.

PistenBully®

SNOWsat

snowsat®

Professionelles Pisten- und Flottenmanagement

Alles im Griff

In SNOWsat stecken über 45 Jahre PistenBully Erfahrung: Das speziell für Skigebiete entwickelte Flottenmanagement kann in jedes Fahrzeug integriert werden. Somit können Sie das Maximum aus Ihrer Flotte herausholen. Das SNOWsat Flottenmanagement ermöglicht die Koordination, Kontrolle, optimiert die Arbeitsabläufe und reduziert die Kosten.
Und das alles zu PistenBully Qualität.

Alles im Blick

- Visualisierung der relevanten Maschineninformation und realen Kosten für den Einsatz
- Digitales Fahrtenbuch zur Dokumentation aller Daten

Geringere Kosten

- Reduzierung der Betriebs- und Verbrauchskosten
- Optimaler Einsatz von Personal und Maschinen
- Schonender und effizienter Umgang mit den Fahrzeugen

Verbesserte Arbeitsabläufe

- Koordination und Kontrolle aller Maschinen
- Analyse und Optimierung der Arbeitsabläufe über kurze und lange Zeiträume

www.pistenbully.de/snowsat

BLUEIQ

Verantwortlich in die Zukunft

2015 sons.

THALER demonstriert in Rauris:

Nicht die Größe bewirkt den Erfolg, sondern die Qualität

Die Firma THALER ist bekannt für hochwertige Gesamtlösungen mit dem „EXTRA Touch" für die Kunden im Skiverleih. Wer ihn ruft, bekommt nicht nur einfach Hardware angeboten, sondern ein kundengerechtes, umsatzförderndes und sinnvolles Konzept samt Rentabilitätsberechnung – Wohlfühlfaktor inklusive. Motto: Nicht die Größe bewirkt den Erfolg, sondern die Qualität. Der Sportshop Schweighofer an der Talstation in Rauris (Salzburg) ist der jüngste Beweis dafür.

Der neue Sportshop Schweighofer in Rauris brachte Erfolg durch den „Feelgood Factor".

Der ehemalige Skirennläufer und nunmehrige Skischulleiter Hubert Schweighofer betrieb im Sporthotel St. Hubertus direkt an der Talstation der Gondelbahn in Rauris einen Skiverleih samt Servicestation Shop und Skischule. In den letzten Jahren wurde jedoch der dringende Bedarf an modernem Kundenservice für Wintersport-Ausrüstungen in unmittelbarer Nähe zu den Liftanlagen offenkundig.
„Wir reagierten prompt und installierten ein komplett beheiztes Skidepot, das mit abschließbaren Kästen, integrierten Schuhtrocknern und genügend Platz für Helme, Rucksäcke etc. am neuesten Stand ist und somit großen Anklang findet", berichtet Schweighofer. Der Erfolg hat jedoch eine spezielle Vorgeschichte. Er begann mit einem Anruf bei Hermann Thaler, ob er nicht das bestehende Verleih-Geschäft modernisieren könnte. Vermutlich ein guter Schritt, denn Außenstehende sehen meistens die Möglichkeiten und Chancen vor Ort ohne Vorurteile. Anstatt bloß ein paar Skiwägen und Schränke anzubieten, konzentrierte sich Thaler auf eine „echte" Lösung in Form eines Gesamtkonzeptes. Dieses sah ursprünglich einen Neubau in der gegenüber liegenden grünen Wiese bei der Seilbahn vor, und zwar auf einem Gebäude in kostengünstiger Form von Fertigteilen auf 400 m2 Fläche. Das Gebäude samt kompletter Ausstattung wurde in 3 D-Renderings einrucksvoll veranschaulicht und Hubert Schweighofer samt einer Kosten-/Nutzenrechnung plus Referenzbeispielen von anderen Geschäften vorgelegt. Anhand dieser professionellen Unterlagen konnte man sich das Projekt nicht nur optimal in der Umgebung vorstellen, sondern auch bei Bank und Steuerberater sowie im Ort präsentieren. Die Realisierung eines solchen Vorhabens hängt ja bekanntlich von etlichen Faktoren ab – dazu gehören auch die Akzeptanz und die Wirtschaftlichkeit. In diesen Bereichen lässt Thaler seine Kunden nicht allein, ganz im Gegenteil: hier liegt einer seiner Wettbewerbsvorteile. Wer sonst macht Rentabilitätsstudien anhand globaler Erfahrungswerte?

Der „Feelgood Factor" ist der Schlüssel zum Kunden

Beispiellos ist aber nicht nur die sukzessive Ausarbeitung von der Idee zum Projekt bis zu den Kommunikationsunterlagen. Es geht immer auch um den soge-

Fotos: Thaler

Rendering von der Idee.

Das Ambiente ist eine gelungene Symbiose aus Tradition und modernem Stil geworden.

nannten „Feelgood Factor", den der Gast sofort beim Betreten spüren soll, so entsteht Vertrauen beim Gast und Kunden, das Preis Leistungsgefühl stimmt. „Um Komfort und Atmosphäre auf hohem Niveau genießen zu können, ist jedoch keine bestimmte Größe Voraussetzung. Das heißt auch: auf gleichem Standort kann man vieles einfach besser machen, kann man kreativer sein, damit man einen Wettbewerbsvorteil holt und das Potenzial des Marktanteils hebt.
Mit den richtigen Maßnahmen zieht man mehr Kunden an und verdoppelt den Umsatz", spricht Thaler aus Erfahrung. „Man muss die Möglichkeiten erkennen, die man im kleinen Rahmen bei sich hat, und dann sinnvolle Schritte setzen. Wobei im Idealfall immer auch eine langfristige Perspektive für eine positive Weiterentwicklung entsteht."
Im konkreten Fall vom Sportshop Schweighofer Rauris ergab sich schließlich folgende Finallösung: Die – vom Konzept ebenfalls überzeugten Bergbahnen – errichteten in vorgeschlagener Größe ein Massivgebäude zur Vermietung, auf dessen Dach man sogar parken kann. Top Frequenz am besten Standort, das ist die Erfolgsgarantie. Der Skiverleih bietet etwa 1.000 Ausrüstungen mit einer Durchsatz-Kapazität von 150 Personen in der Stunde, das Skidepot Unterstellmöglichkeiten für 1000 Einheiten, wobei 800 neu errichtet wurden – jeweils 400 für Schweighofer und weitere 400 für die Bergbahnen. Eingebettet ist alles in einen Shop mit gesamtem Accessoir-Verkauf. Das Ambiente könnte man als „edlen Landhausstil mit modernem Touch" beschreiben. Jedenfalls ist es eine gute Symbiose aus Tradition und modernem Stil geworden: man setzte einerseits bewusst Altholz ein, entschied sich aber andererseits auf klare Linien mit Glas und Metall-Elementen, damit keine drückende, schwere Optik entsteht. Von Thaler selbst stammen – vom Konzept einmal abgesehen – alle Skiwägen und Skitrockner, die Kassen, Depotschränke und die komplette Geschäftsaustattung des Shops. Wobei es sich grundsätzlich bei allen Elementen um Möbelstücke und nicht um „Werkstättenausstattung" handelt. Effizienz und Design in Kombination macht eben den „EXTRA Touch" aus. Übrigens sind die Umsatzprognosen mehr als eingetroffen und Hubert Schweighofer hat sich für seinen Mut und seine Innovationsbereitschaft selbst belohnt. Und wenn man bedenkt, dass Rauris über 2.500 Gästebetten verfügt und Schleppen nicht mehr zeitgemäß ist, dann darf man ruhig von einem baldigen Zuwachs aller Geschäftsbereiche und im Depotbereich ausgehen! Die Richtigkeit des Konzeptes wird durch den Erfolg bestätigt. Erfahrung rechnet sich! **mak**

MONTANA

Frutt Resort wählt MONTANA Depot- und Aufbewahrungssysteme

Die frutt Family Lodge.

Fotos: MONTANA

Im Dezember 2015 feierte das neue Vier-Sterne Superior Hotel frutt Family Lodge auf der Melchsee-Frutt in der Zentralschweiz Eröffnung. Das Hotel gehört zusammen mit dem Vier-Sterne Superior Hotel frutt Lodge & Spa, dem Hotel & Restaurant Gemsy, dem Berghotel Bonistock sowie dem Berggasthaus Tannalp zum frutt Resort und richtet sich mit seinem Angebot an Familien und Gäste, die aktive und unkomplizierte Erholung suchen.

Frutt Family Lodge und die Frutt Lodge

Pünktlich für die Saison 2015/2016 lieferte MONTANA Depot- und Aufbewahrungssysteme an das neue Hotel frutt Family Lodge, welches mitten in der alpinen Bergwelt der Melchsee-Frutt in der Zentralschweiz liegt. Bereits im Vorwinter wurde die frutt Lodge & Spa mit MONTANA Skischränken ausgestattet.

Modernes Design und alpine Gemütlichkeit prägen Zimmer und Architektur der frutt Family Lodge. Die 47 Zimmer – davon sind zehn Suiten und vier Juniorsuiten – weisen eine großzügige Fläche auf und sind auch für längere Aufenthalte konzipiert.

Sollte das Wetter mal nicht mitspielen, sorgen Kino und Mini-Bowlingbahn für Spaß bei der ganzen Familie. In der eigenen Kinderspielwelt ist für die kleinen Gäste bestens gesorgt.

Der 300 m^2 Spa-Bereich begeistert mit Swimmingpool, Sauna, Dampfbad und Ruheraum mit atemberaubender Aussicht auf den Melchsee und das umliegende Panorama.

Um den Gästen auf Melchsee-Frutt den Aufenthalt noch angenehmer zu gestalten, wurden das Hotel frutt Lodge & Spa, ebenfalls Teil des frutt Resorts, und das Hotel frutt Family Lodge mit einem Erlebnistunnel miteinander verbunden. Ab Winter 16/17 ist das Hotel & Restaurant Gemsy ebenfalls angebunden.

MONTANA stattet Skiraum der frutt Family Lodge aus

Um auch im Skiraum diesem hohen Standard gerecht zu werden, hat sich das frutt Resort für die frutt Family Lodge für die Skischränke und die Aufbewahrungssysteme der MONTANA Sport International AG aus Stans entschieden. Die Schränke sowie die Aufbewahrungssysteme wurden perfekt in das Gesamtkonzept des Hauses integriert: Das Resultat sind einzigartige, individuelle Systeme für den Hotelgast, in denen er sich wohl fühlen kann und die Freude am Wintersport vermitteln.

Im Hotelbereich wurden die Zimmer mit beheizbaren Skischränken ausgestattet, die Platz für die Ausrüstungen für zwei bis fünf Personen bieten.

Die Wohnungen der frutt Family Lodge wurden mit den größten beheizbaren Schränken im MONTANA Sortiment ausgestattet.

Das hervorragende Merkmal der eingebauten Familienskischränke von MONTANA ist die Breite von 60 cm. Damit kann der Hotelgast bis zu 5 Skiausrüstungen bequem und Platz sparend unterbringen. Der Schrankboden ist perforiert und mit einer Gummiauflage ausgelegt. Das erlaubt die Ausnutzung der gesamten Grundfläche ohne störende Eckkanten im Unterbereich.

Die MONTANA Depotschränke im frutt Family Lodge.

Das bereits im Vorjahr realisierte Projekt frutt Lodge & Spa.

Auch der Sommersportler kommt in der Region Melchsee-Frutt voll auf seine Kosten. Dabei konnte MONTANA das Haus frutt Lodge & Spa mit Aufbewahrungssystemen für Fahrräder perfekt ausrüsten. Diese werden ebenfalls in der frutt Family Lodge eingesetzt.

Infos: www.frutt-resort.ch
www.fruttlodge.ch
www.frutt-familylodge.ch

digiCOM und Paroli rüsteten Sport Stock in Kaltenbach aus

Skidepot im Service-Center Hochzillertal bietet maximale Convenience

Die Firma digiCOM IT-Solutions aus Sonthofen (D) entwickelt seit über 20 Jahren u. a. Softwarelösungen für Skiverleih bzw. Skidepots. Ein großer Coup ist den Allgäuern zur Saison 2015/16 wieder im Zillertal gelungen: Zusammen mit Skischrank-Hersteller Paroli konnte man bei „Sport Stock" in Kaltenbach ein modernes und bedienerfreundliches Skidepot für über 1 700 Stellplätze realisieren. Untergebracht ist das Ganze in der umgebauten Talstation der Hochzillertaler Bergbahnen, die samt Shop, Verleih, Service, Depot, Cafe-Lounge und Panoramalift zur Gondelbahn ein einzigartiges Service-Center für Sportler darstellt.

Fotos: digiCOM

„Sport Stock" in Kaltenbach ist in der umgebauten Talstation der Hochzillertaler Bergbahnen untergebracht.

Bei Sport Stock wird besonders auf die Zufriedenheit der Kunden Wert gelegt. Jahrzehntelange Erfahrung und bestens geschulte Mitarbeiter, die mit Leidenschaft perfekten Service bieten, zeichnen dieses Sporthaus in Kaltenbach aus. Juniorchef Andreas Stock weiß, dass der Gast heute mehr denn je Convenience sucht und sich im Urlaub möglichst stressfrei bewegen will. Also lag es nahe, bei der jüngsten Modernisierung der Talstation der Gondelbahn Hochzillertal das bestehende Skidepot großzügig zu erweitern. Sport Stock war schon bisher mit seinem mehrgeschossigen Shop als Mieter bei der Schultz-Gruppe aufgetreten und konnte nun aufgrund der Expansionsidee von GF Heinz Schultz ebenfalls einen Quantensprung vornehmen. Konkret wurden 559 Zweier-Skischränke und 146 Vierer-Skischränke bei Paroli geordert, die mit einer besonders bedienerfreundlichen Steuerung von digiCOM ausgestattet wurden. Das Gesamtdepot bei Sport Stock umfasst nun 839 Skischränke für rund 2.400 Ausrüstungen. Wobei das alte und das neue Depot Welten voneinander trennen…

Verleih und Depot werden zusammen nachgefragt

„Uns ging es einerseits um eine Erhöhung der Kapazität, aber vor allem um eine Verbesserung des Komforts. Convenience ist heute alles", verrät Stock. Die

hohe Auslastung bereits im ersten Jahr gibt ihm Recht: in den Weihnachtsferien waren so gut wie alle 4er-Schränke ausverkauft und drei Viertel der 2er-Schränke. Verleih und Depot der Leihgeräte werden immer mehr explizit zusammen nachgefragt – im Gegensatz zu früher, als man die Gäste noch auf diese Möglichkeit aufmerksam machen musste! „Früher war hier außerdem noch alles manuell bedient im Verleih, heute ist alles systematisiert, die Wartezeiten liegen unter 10 Minuten und die Gäste wollen Helme und Handschuhe auch im Depot dazu haben, weil ja alles so angenehm beheizt ist“, so Stock.

Die Entscheidung für den Ausrüster des neuen Depots hat er sich nicht leicht gemacht, vier, fünf Firmen zur Angebotslegung eingeladen, Referenzdepots angeschaut, Empfehlungen eingeholt. „Überzeugt von Paroli / digiCOM hat uns letztlich das ausgeklügelte System aber im Speziellen auch die hohe Qualität der Kästen und der Steuerung. Letztere bringt uns wesentliche Vorteile in der Bedienung und ist auch problemlos kompatibel mit der vorhandenen Verleihsoftware. Die Kästen selbst sind wesentlich stabiler bzw. massiver und zum Reinigen besser geeignet. Der Wasserablauf ist aus Edelstahl und weist ein Gefälle auf, so dass das Wasser nicht am Schrankboden stehen bleibt, sondern restlos in einen Gully abläuft. Alle ‚kritischen‘ Komponenten – sei es bei der Trocknung oder dem Ablauf – sind hier aus Edelstahl gefertigt.“

Eine intelligente Steuerung

An der neuen Steuerung gefällt Stock, dass es ein intelligentes, besonders bedienerfreundliches System ist. Während er früher abends im Computer die Belegung der Kästen kontrollieren musste, um nicht belegte Zonen ausfindig zu machen und dann dort händisch die Heizung und Belüftung auszuschalten, übernimmt dies die Steuerung jetzt automatisch: nur belegte Skischränke werden beheizt, alle anderen abgeschaltet. „Die Trocknungseinheiten werden also je nach Platzbelegung gesteuert, um den Energieaufwand so niedrig wie möglich zu halten“, bringt es Thomas Brutscher, Geschäftsführer bei digiCOM, auf den Punkt.

digiCOM Geschäftsführer Thomas Brutscher (li.) und Juniorchef Andreas Stock präsentierten dem Mountain Manager das neue Skidepot.

Die Möglichkeit der Remote-Verwaltung via Smartphone App macht das Skidepot besonders bedienerfreundlich.

Erwähnenswert ist auch die Reinigungsfunktion. Während bei den alten Skischränken das Reinigungspersonal noch manuell öffnen konnte, gelingt dies bei den neuen nicht mehr, wenn sie belegt sind. Erst wieder geräumte Kästen lassen sich zum Reinigen öffnen. Dies garantiert, dass nichts entwendet werden kann. „Es lässt sich außerdem bei Bedarf jede Öffnung des Skischranks nachvollziehen, denn alle Vorgänge sind protokolliert“, erklärt Brutscher.

Ebenso intelligent läuft die Steuerung der Desinfektion ab. Die Intervalle und die Dauer des Sprühvor-

Die Farbgebung der verschiedenen Depot-Bereiche sorgt für bessere Orientierung.

gangs für die Desinfektion werden am PC definiert und dann elektronisch ausgeführt. Jeder Schrank wird automatisch über eine Zuleitung an den neuralgischen Stellen desinfiziert – natürlich nur, falls er belegt ist. Dasselbe gilt für die Trocknung. Sollte es einmal zu einem Stromausfall oder Server-Stillstand kommen, stehen Notöffnungen in Form zusätzlicher Schlösser zur Verfügung. Somit kommen die Leute immer an ihr Material.

Niedriger Geräuschpegel, moderne Remote-Bedienung

Damit nicht genug, lassen sich noch weitere Vorteile aufzählen. Etwa der niedrige Geräuschpegel der Schränke (die Türen verfügen über Dämpfer) und auch des Trocknungssystems. Oder die großen Touch-Displays an jeder Schrankfront für komfortable Bedienung. Für die Öffnung eines Depotplatzes hält der Gast kurz den Skipass (mit dem aufgebuchtem Mietarrangement) an das Lesegerät, und schon springt seine Schranktür auf. Auf den Touch-Displays werden übrigens auf Betreiberwunsch auch mehrsprachige Kundeninformationen und Werbungen eingeblendet.

Oder die Möglichkeit der Remote-Bedienung des Depots über das Smartphone bzw. Tablet. Zu diesem Zweck wurden Apps für Android, iPhone und Windows entwickelt.

Ebenfalls geschätzt wird die gute Orientierung dank der Unterteilung der Schränke in verschiedene Farbgruppen. Vor dem Einchecken wird dem Gast an der Kassa mitgeteilt, dass sich sein Depot z. B. in der „Gelben Zone" befindet. Außerdem wird dieser Hinweis auf den Kassenzettel gedruckt.

Das Ambiente muss stimmig sein

Zum Wohlfühlen gehört aber noch mehr als bloß gute Orientierung. Damit die Räumlichkeiten etwas wärmer und gemütlicher anmuten, hat Stock Effektlichter bei den Kästen angebracht, einen Teppichboden samt Fußbodenheizung verlegt und zwei Beauty-Bereiche geschaffen. „Sonst wirkt es wie ein Kellerraum und dies würde weder zur gepflegten Einkaufsatmosphäre unseres Shops noch zum Image der Bergbahnen passen. Dass das Gesamt-Ambiente stimmig ist, darauf hat auch Heinz Schultz geachtet und Tipps gegeben", erzählt Stock.

Was die Convenience-Strategie abrundet, ist die bequeme, ebenerdige Erreichbarkeit des Seilbahngeschosses mit zwei Aufzügen direkt vom Depot aus. Weiters wurde eine separate Zugangstüre zum Depot geschaffen, die nur Inhaber einer Depotkarte öffnen können.

Besonders praktisch ist das Handling für Hotelgäste: Etliche Hotels im Umkreis haben Jahreskontingente beim Stock-Depot angemietet und buchen ihren Gästen den Skischrank gleich auf die Zimmerkarte auf! Dadurch entfällt einerseits das Anstellen der Gäste bei Sport Stock an der Kasse und andererseits ersparen sich die Hotels die Investition in einen eigenen Skikeller. Und wer könnte schon mit einer solchen High-Tech-Lösung direkt an der Gondelbahn mithalten, wie sie nun im neuen Service-Center Hochzillertal geboten wird? **mak**

digiCOM IT-SOLUTIONS PAROLI skiservice & rental equipment

Weitere Infos:

Paroli Strickner KG
Giessenweg 5, A-6263 Fügen
Tel: +43 (0)5288 62505
www.paroli.info

digiCOM IT-Solutions GmbH & Co. KG
Hindelanger Straße 35, D-87527 Sonthofen
Tel: +49 (0)83 21 / 60 72 10
www.depotmaxx.com

sigmacabins.com

Taking care of people

Reichmann & Sohn GmbH/Indigo Park Deutschland GmbH

Intelligenter Self-Service für den Feldberg

Im Skigebiet Feldberg im Schwarzwald wurde 2015 neben einer neuen 6er-Sesselbahn das erste Depot-System im Self-Service-Modus installiert. Es stammt von der Reichmann & Sohn GmbH und ist im neuen großen Parkhaus untergebracht.

Foto: Indigo Park Deutschland GmbH

Das Parkhaus am Feldberg.

Mit der Winter-Saison 2015/16 wurde im Skigebiet Feldberg auf 1 300 m Seehöhe ein Parkhaus in Betrieb genommen, das über 1 200 großzügig angelegte Stellplätze für Pkw, Kleinbusse und SUVs mit Dachbox sowie 45 Außenstellplätze für Reisebusse verfügt. Das Parkhaus liegt direkt an der Skipiste und kann mit dem Skipass kostenfrei genutzt werden.

Dieses Parkhaus, das von der Indigo Park Deutschland GmbH betrieben wird, bietet seinen Gästen aber nicht nur die gewohnten Stellplätze, Sanitärräume und praktische Anbindungen ins Skigebiet – es hat einen Zusatznutzen, den man im Parkmanagement bisher noch nicht gekannt hat.

Auf Ebene 3 befindet sich nämlich ein großzügig gestalteter Skidepotraum, in dem man einen beheizten Skisafe anmieten kann. Der Auftrag für die Ausrüstung und Installation des Skidepots ging an die Reichmann & Sohn GmbH.

„Die Indigo Park Deutschland GmbH ist bemüht, ihr Angebot auf den Kunden abzustimmen. Deshalb haben wir überlegt, welcher Zusatznutzen für unsere Kunden interessant sein könnte. Unser Parkhaus bietet 1 200 Stellplätze, d. h. es können in Spitzenzeiten bis zu 3 000/4 000 Gäste da sein. Die Hotels der Umgebung haben nicht alle entsprechende Kapazitäten für die Unterbringung der Skiausrüstung, daher war ein Ski-Depot naheliegend. Das ist sicher eine ungewöhnliche Sache, trifft aber den Kundenwunsch“, so Murad Erserbetci, Operativer Leiter Indigo Park Deutschland GmbH.

Foto: dwl

Dieter Miller, Sales Manager Reichmann & Sohn GmbH, zeigt, wie leicht das Service-Terminal für das Skidepot zu bedienen ist.

Warum man sich für Reichmann entschieden hat, war nach einem Gespräch mit allen Anbietern naheliegend: „Unser Wunsch war ein System, das mit und ohne Personal funktioniert. Der Einzige, der hier ein stimmiges und vernünftiges Angebot vorlegen konnte, war Reichmann. Man ist auf unsere Wünsche eingegangen und hat auch immer wieder eigene Ideen eingebracht. Reichmann hat das angeboten, was wir uns vorgestellt haben.“

Sicher verwahren, leicht bedienen

Wichtig für den Depotbetreiber war es, einen Service zur Verfügung zu stellen, der sowohl eine

Foto: S. Reichmann

Blick in den Depotraum.

Foto: S. Reichmann

Innenleben eines Depotschrankes.

sichere Aufbewahrung für die Skiausrüstung bietet, als auch ohne zusätzliches Personal funktioniert. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass der Gast den Depot-Service ohne Einschränkung durch Öffnungszeiten rund um die Uhr benutzen kann.

Reichmann realisierte eine Depotlösung, die leicht zu bedienen ist und sich ideal in die Umgebung integriert. Zudem bietet das Depot Komfort auf höchstem Niveau. Die Installation wurde Ende November 2015 gestartet und konnte rechtzeitig zu Saisonbeginn abgeschlossen werden.

Um einen Depotschrank benutzen zu können, geht der Gast zum digitalen Serviceterminal, der per Touchscreen intuitiv zu bedienen ist und vier Bediensprachen anbietet. Der Kunde kann zwischen einem 2-Personen-Depotschrank oder der Familienvariante für 4 Personen wählen. Mithilfe eines selbst bestimmten PIN-Codes kann im Anschluss der jeweilige Depotschrank einfach geöffnet werden.

Insgesamt umfasst das Depot, das Reichmann unter der Bezeichnung „DEPOT LOCKER“ seit Anfang 2015 im Sortiment hat, 660 Personenplätze. Die Fronten der Depot-Schränke wurden auf Kundenwunsch in indigo und grau gehalten. Das Innere bietet übersichtlichen Stauraum und eine Drying Unit mit Heißlufttrocknung. Die Sitzbänke im Depot wurden mit schwarzer Lederpolsterung komfortabel und gleichzeitig ausgesprochen hochwertig ausgestattet.

Die DEPOT LOCKER von Reichmann können in die jeweilige Software vor Ort integriert werden. Das wurde auch am neuen „Feldberg-Depot“ umgesetzt. So kann vom Parkhaus-Management jederzeit nachvollzogen werden, wie viele Depotschränke belegt sind bzw. ob alle am Ende des Tages wieder geleert wurden.

Die Gäste zeigen sich vom neuen Angebot nach den ersten Wochen in Betrieb sehr angetan. Beim MM-Besuch vor Ort zeigte man sich vom Angebot an sich, aber vor allem auch von der leichten und unkomplizierten Bedienbarkeit des Depots begeistert. **dwl**

Salzmann Ingenieure ZT GmbH

Was lange währt...

Schon in den 90er Jahren hat man sich mit Ideen zur Anbindung der Skidestinationen Fieberbrunn und dem Skicircus Saalbach-Hinterglemm/Leogang beschäftigt. 2015 konnte das Projekt TirolS verwirklicht werden. Die Planungsarbeiten wurden von der Salzmann Ingenieure ZT GmbH durchgeführt.

Die Zwischenstation bringt großen Zusatznutzen.

Fotos: Salzmann Ingenieure ZT GmbH

Seit 25 Jahren wurden viele verschiedene Varianten zum Bau einer Bahn untersucht, mit deren Hilfe die Verbindung Tirol/Salzburg bzw. der Skigebiete Fieberbrunn/Skicircus Saalbach-Hinterglemm/Leogang gelingen sollte. Gruppenbahnen, Einseilumlaufbahnen bis hin zu Pendelbahnen und großräumigen skitechnischen Erschließungen wurden in Erwägung gezogen.

Schließlich setzte sich die 10er-Kabinenbahn „TirolS“ als beste Lösung durch. Die seilbahntechnische Projektierung und Planung zur Realisierung dieses Aufsehen erregenden Projektes wurden von der Salzmann Ingenieure ZT GmbH durchgeführt. Das Unternehmen ist seit Jahren für die Fieberbrunner Bergbahnen tätig und hat seit den 90er Jahren alle Bahnen des Skigebietes geplant:

- 4SL Hochörndl,
- GUB Streuböden,
- GUB Lärchfilzkogel,
- 4SB Lärchfilzen,
- 8EUB Doischberg,
- 8EUB Reckmoos Süd,
- 10EUB Reckmoos Nord,
- 10EUB TirolS.

Dipl.-Ing. Stephan Salzmann, Salzmann Ingenieure ZT GmbH, bringt die Beweggründe für die Linienführung der realisierten Variante auf den Punkt: „In den 90ern war die Situierung einer Station am Talboden aus genehmigungsrechtlichen Gründen schwierig. Danach hat man sich eher auf überspannende Lösungen konzentriert. Durch den immer stärker werdenden Freerider-Trend wurde aber die Zwischenstation am Talboden immer wichtiger, da nur so der gesamte Talkessel von den Freeridern genutzt werden kann. Der Anknüpfungspunkt auf der Fieberbrunner Seite war mit der Errichtung der 8EUB Reckmoos Süd klar definiert. Bei der Talstation dieser Bahn wurde der Umstieg auf die Verbindungsbahn schon mit eingeplant. Auf der Saalbacher Seite gab es prinzipiell die Möglichkeit, am Bernkogel oder am Reitergipfel zu ‚landen‘. Letztlich hat sich der Reitergipfel als der zentralere und somit bessere Punkt herausgestellt.“

Anforderungen am besten erfüllt

Für das Bahnsystem einer 10EUB hat man sich entschieden, weil man bereits mit der 10EUB „Reckmoos Nord“ sehr gute Erfahrungen gemacht hatte und die Gäste sehr positiv auf dieses Angebot, vor allem die geräumigen Kabinen,

Die Bergstation wurde am Reitergipfel auf 1.819 m Seehöhe gebaut.

reagiert hatten. Dazu konnte man das vorhandene Angebot durch den Bau einer Mittelstation aufwerten: „Neben den erwähnten Freeridern ist vor allem die neu errichtete Piste vom Reitergipfel bis zur Zwischenstation ausgesprochen attraktiv. Damit ist die ‚TirolS' nicht nur eine Verbindungsbahn, sie zieht auch zahlreiche Wiederholungsfahrer an, was die Rentabilität natürlich erhöht", so DI Stephan Salzmann. Da die Verbindung in den Tiroler Seilbahngrundsätzen verankert gewesen war, hatten sich keine fundamentalen raumplanerischen Probleme ergeben, so der Tenor in der Salzmann Ingenieur ZT GmbH. Allerdings war eine große Zahl an Gutachten nötig, um klarzustellen, dass keine UVP-Pflicht vorhanden wäre. Im darauf folgenden Naturschutzverfahren waren dann auch hauptsächlich die Biotopflächen bei der Zwischenstation bzw. die ökologischen Gesichtspunkte beim Pistenbau besonders heikel.

Anspruchsvoll zeigte sich im technischen Bereich die Vorgabe, bei dieser Bahn mit einer gesamten Länge von 2.890 m und einem Höhenunterschied von 750 m mit nur einem Antrieb, und zwar einem Brückenantrieb am Berg auskommen zu wollen. „Eigentlich hätte man in diesem Fall zwei Antriebe und zwei Seilschleifen benötigt. Aber gemeinsam mit der Firma Doppelmayr haben wir eine Lösung gefunden: Anstatt der hydraulischen Abspannung des Förderseils im Tal wählte man eine mechanische Abspannung mit Betongewicht. So ersparte man sich bei der Berechnung der Spannkräfte die Zuschläge von 8 %, und das Förderseil konnte in einer Seilschleife durchlaufen. Durch dieses seilbahntechnische Konzept fiel die Dimension der Anlage etwas kleiner aus, und man benötigte auch zwei Stützen weniger", so Dipl.-Ing. Stephan Salzmann.

Die Stationsgebäude wurden funktionell und modern gestaltet. Allein die Mittelstation zeigte sich als Herausforderung aufgrund der eingeschränkten Platzverhältnisse. Dennoch ist es gelungen, hier den Kellerbahnhof unterzubringen und allen Anforderungen gerecht zu werden.

Infos:
www.salzmann-ing.at

Foto: Skicircus Neumayr/Leo

Die 10-MGD „TirolS“ verbindet die Länder Tirol und Salzburg sowie die Skidestinationen Fieberbrunn und Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang.

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Größtes zusammenhängendes Skigebiet Österreichs

Am 4. Dezember 2015 wurde in Fieberbrunn die 10er-Kabinenbahn „TirolS“ ihrer Bestimmung übergeben. Durch den Zusammenschluss der Skidestination Fieberbrunn mit dem Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang ist das größte zusammenhänge Skigebiet Österreichs entstanden. Dieses Ereignis wurde am 19. Dezember gebührend gefeiert.

Die 10-MGD „TirolS“ verbindet samt der neuen, 3,5 km langen und voll beschneibaren „Vierstadlalm-Piste“ den Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang mit dem benachbarten Skigebiet Fieberbrunn. Auf diese Weise entstand Ende 2015 das größte zusammenhängende Skigebiet Österreichs mit 270 geprüften Abfahrtskilometern.
Die bundesländerübergreifende „TirolS“ verläuft von der Talstation Reckmoos Süd auf 1 284 m Seehöhe auf Tiroler Seite in zwei Sektionen auf den Reiterkogel (1 819 m) auf Salzburger Gebiet. Sie überwindet auf einer Gesamtlänge von 2 890 m einen absoluten

Foto: Skicircus Neumayr/Leo

Beim „Big White Bang“auf dem Reiterkogel (v.l.): Hannes Dschulnigg, GF Hinterglemmer Bergbahnen, Martin Trixl, GF Bergbahnen Fieberbrunn, Günther Platter, Landeshauptmann von Tirol, Dr. Wilfried Haslauer, Landeshauptmann von Salzburg, Dr. Brigitta Pallauf, Landtagspräsidentin Salzburg, Toni Niederwieser, GF Bergbahnen Fieberbrunn, und Erzbischof Dr. Franz Lackner.

Foto: Skicircus

Blick auf die Bergstation auf 1 819 m Seehöhe.

Foto: Skicircus © Daniel Roos

Mit einer Polsterschlacht, dem „Big White Bang" wurde die 10 MGD „TirolS" eingeweiht.

Höhenunterschied von rund 750 m. Den tiefsten Punkt des Streckenverlaufs bildet die Mittelstation im Hörndlingergraben auf 1 082 m Seehöhe, die damit um 202 m tiefer liegt als die Talstation. Der „Grenzübertritt" von Tirol nach Salzburg erfolgt rund 200 m vor der Bergstation am Reiterkogel.

Eröffnet wurde die „TirolS" am 19. Dezember 2015 mit einem „Big White Bang" – einer Polsterschlacht mit großem Gewinnspiel und dem Auftritt des „Big White Groove Orchestras". Mehr als 1 000 Gäste waren der Einladung gefolgt und ließen sich das exklusive Event nicht entgehen. „Die Verbindungsbahn TirolS ist ein Vorzeigeprojekt für bundesländerübergreifende Zusammenarbeit. Sowohl Fieberbrunn auf Tiroler als auch Saalbach-Hinterglemm und Leogang auf Salzburger Seite werden vom Zusammenschluss ihrer Skigebiete profitieren", waren sich der Tiroler Landeshauptmann Günther Platter und sein Salzburger Amtskollege Dr. Wilfried Haslauer bei der offiziellen Eröffnung der „TirolS" auf dem Reiterkogel auf 1 819 m Seehöhe einig. Investiert wurden insgesamt rund 20 Mio. Euro.

Zwei Länder, eine Bahn

„Mit der Inbetriebnahme der „TirolS" ist ein lange gehegter Wunsch in Erfüllung gegangen. Bereits vor 30 Jahren gab es auf Fieberbrunner Seite erste Pläne für eine Verbindung mit Saalbach-Hinterglemm", so Toni Niederwieser, Geschäftsführer der Bergbahnen Fieberbrunn. Rund 20 Millionen Euro hat das Unternehmen in den Bau der „TirolS" und der Vierstadlalm-Piste investiert. „Diese Verbindung ist sowohl ökologisch als auch ökonomisch sehr sinnvoll und war der nächste logische Schritt in der Weiterentwicklung beider Destinationen. Besonders freut uns, dass der Zusammenschluss mit nur einer neuen Bahn und einer neuen Piste realisiert werden konnte, und damit mit verhältnismäßig kleinem Aufwand und geringstmöglichen Eingriffen in die Natur", so Niederwieser.

Mit der Errichtung zweier Materialseilbahnen und ersten Arbeiten an den Tal- und Mittelstationsgebäuden wurden die Bauarbeiten Anfang Mai 2015 begonnen. Mitte August waren sämtliche Betonarbeiten an Tal-, Mittel- und Bergstation sowie an den Fundamenten der insgesamt 17 Stützen abgeschlossen. Parallel dazu erfolgte der Bau der Vierstadlalm-Piste samt Beschneiungssystem. Das rund 5 900 m lange und 65 t schwere Seilbahnseil konnte dann nach planmäßiger Anlieferung Anfang September erfolgreich eingezogen werden.

Anfang November stand der Probebetrieb der „TirolS" auf dem Plan. Nach der behördlichen Abnahme wurde am 3. Dezember die Betriebsbewilligung durch das Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie erteilt. Damit konnte die „TirolS" planmäßig nach nur sieben Monaten Bauzeit in Betrieb gehen.

Qualitätssiegel bestätigt 270 Abfahrtskilometer

Als erstes österreichisches Skigebiet erhielt der Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang Fieberbrunn für den Winter 2015/2016 das Qualitätssiegel „Geprüfte Abfahrtslänge". Damit wurde bestätigt, dass der erweiterte Skicircus mit 270 Abfahrtskilometern seit der Wintersaison 2015/2016 das größte zusammenhängende Skigebiet Österreichs ist.

Technische Daten 10-MGD „TirolS"	
Seilbahnbau:	DOPPELMAYR
Planung:	Salzmann Ingenieure ZT GmbH
Kabinen:	CARVATECH
Talstation:	Reckmoos Süd (1.284 m)
Mittelstation:	Talboden Hörndlingergraben (1.082 m)
Bergstation:	Reiterkogel (1.819 m)
Schräge Länge:	2.890 m
Anzahl Liftstützen:	17
Beförderungskapazität:	2.600 P/h
Anzahl Kabinen:	67
Anzahl Stützen:	17
Vierstadlalm-Piste	
Länge:	3,5 km
Höhendifferenz:	737 m
Schwierigkeitsgrad:	rot
Beginn:	Bergstation TirolS, Reiterkogel
Ende:	Mittelstation „TirolS", Hörndlingergraben

LEITNER DirectDrive der 8er-Sesselbahn Brunn/Kitzbühel.

Foto: LEITNER ropeways

LEITNER Drive Solutions seit 15 Jahren erfolgreich

Höchste Kompetenz im Bereich der Antriebstechnologie

Zwei hochmoderne Systeme, die sich perfekt ergänzen. Das getriebelose Antriebssystem LEITNER DirectDrive und der Frequenzumrichter LeitDrive haben nicht nur Maßstäbe in Sachen Nachhaltigkeit, Zuverlässigkeit und Umweltbewusstsein gesetzt. Die beiden Eigenentwicklungen von LEITNER ropeways überzeugen bereits seit Jahren weltweit viele Kunden.

Die Antriebstechnologien von LEITNER stehen für ein einmaliges Antriebskonzept, herausragende Erfahrung und höchste Kompetenz. Der LEITNER DirectDrive steht seit 15 Jahren für eine einzigartige Erfolgsgeschichte und sorgt bei 55 Seilbahnen und über 310 Windkraftanlagen in 22 Ländern für höchste Effizienz. Der getriebelose und leistungsfähige Antrieb wurde bei LEITNER entwickelt und bietet zusammen mit dem Frequenzumrichter LeitDrive ein konkurrenzlos leistungsstarkes Konzept.

Bewährte, effiziente Antriebstechnologie

Der LEITNER DirectDrive arbeitet mit einem Synchronmotor, der direkt mit der Seilscheibe verbunden ist. Er besteht aus drei bewegten Teilen, dem Rotor und zwei Lagern. Die für ein konventionelles Planetengetriebe erforderlichen Motorölmengen entfallen komplett. Da der LEITNER DirectDrive mit weniger Teilen und niedrigerer Drehzahl arbeitet, reduzieren sich Verschleiß und Ausfallrisiko deutlich. Neben der höheren Zuverlässigkeit überzeugt er auch mit einer wesentlich geringeren Geräuschentwicklung.

Das effiziente Antriebssystem wird vom Frequenzumrichter LeitDrive ergänzt. Die perfekte Abstimmung zwischen Motor und Frequenzumrichter garantiert einen hohen Gesamtwirkungsgrad und einen in allen Lastbereichen schonend sowie effizient laufenden Antriebsmotor. Durch Nutzung der Abwärme aus der Flüssigkeitskühlung für Heizung oder Warmwasseraufbereitung lassen sich sinnvolle, energieeffiziente Synergien erzielen. In vielen namhaften Skigebieten wie Kitzbühel, Laax, Zermatt und Jasna sowie Spindlermühle von den tschechischen Tatry Mountain Resorts ist der Antrieb von LEITNER ropeways bereits installiert. Allein 2015 wurden 16 neue Anlagen mit dem DirectDrive ausgestattet. Auch im urbanen Umfeld, wie etwa in Mexiko-City oder Ankara, überzeugt der DirectDrive dank geringer Geräuschemission.

Hohe Kompetenz dank Inhouse-Entwicklung und Produktion

Derzeit verfügt LEITNER ropeways über 55 Referenzanlagen in 22 Ländern, bei denen der DirectDrive erfolgreich im Einsatz ist. Ein wesentlicher Pluspunkt: Diese Antriebssysteme werden inhouse produziert. Kunden profitieren daher von der rund 15-jährigen Erfahrung der DirectDrive Entwicklung und dem einzigartigen Know-how der LEITNER DriveSolutions.

Diese für Seilbahnen entwickelte Technik war die Basis für die erste Windkraftanlage aus dem Hause LEITNER, die im Jahre 2003 errichtet wurde. Während der Direktantrieb bei der Seilbahn mit Hilfe von Strom die Seilscheibe bewegt, produziert er beim Windrad aus der Windenergie den Strom. Die Techniker von LEITWIND haben zahlreiche Generatoren mit Luft- und Wasserkühlung und einem Drehmoment zwischen 200 und 2 300 kNm entworfen. Diese Generatoren sind bereits bei 310 Windkraftanlagen im Einsatz.

Mehr Erfahrung hat keiner.

Mut zur Innovation: LEITNER DirectDrive seit 1999.
55 Seilbahnen und 310 Windgeneratoren in 22 Ländern.

www.leitner-ropeways.com

LEITNER® ropeways

DOPPELMAYR-GARAVENTA/Skicircus:

Ende der Schlepplift-Ära

Mit Hilfe einer modernen 6er-Sesselbahn von DOPPELMAYR wurden 2015 die Bernkogellifte ersetzt. Auf diese Weise wurden der Komfort und die Qualität des Angebots gleichermaßen gesteigert.

Fotos: Bergbahnen Saalbach-Hinterglemm

6-CLD-B-H „Bernkogel II".

Insgesamt wurden im Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang Fieberbrunn seit dem Jahr 2000 rund 390 Mio. Euro in die Modernisierung des Skigebietes investiert. Auch für den Winter 2015/16 wurde eine ganze Reihe an Akzenten gesetzt:

- Bau der neuen, 4,7 km langen Steinbergpiste Leogang,
- Beschneiung Schönleiten & Speicherteich Polten mit einem Fassungsvermögen von rund 83 700 m³,
- Verbindung mit dem Skigebiet Fieberbrunn durch die TirolS (vgl. dazu S. 44 f.),
- Bau 6er-Sesselbahn Bernkogel II.

Mit dem Bau der neuen 6er-Sesselbahn „Bernkogel II" von DOPPELMAYR wurde 2015 eine Qualitätsoffensive im Bereich Bernkogel abgeschlossen, in die man in den letzten 5 Jahren rund 50 Mio. Euro investiert hat. Das gesamte Projekt umfasst den Neubau der Einseil-Umlaufbahn „Bernkogel I" sowie der 6er-Sesselbahn „Reiter-Ost" (beide 2011), den Bau der „Wetterkreuz 6er" 2012 sowie die Erweiterung des Beschneiungssystems und den Bau des 173 000 m³ Wasser fassenden Wetterkreuz-Speicherteiches.

Für den neuerlichen Bau einer 6er-Sesselbahn im Fall Bernkogel II hatte man sich entschieden, weil man mit diesem System gute Erfahrungen gemacht hat, Synergien in der Ersatzteilversorgung zu erwarten sind und weil die auf diese Bahn folgenden Anlagen ebenfalls 6er-Sesselbahnen sind.

Komfort und Qualität

Mit der neuen 6er-Sesselbahn „Bernkogel II", die mit Bubbles und Sitzheizung ausgestattet wurde, hat man die Schlepplifte III und IV ersetzt, die den Anforderungen nicht mehr gerecht werden konnten. „Mit der Errichtung des Bernkogel 6er haben wir, abgesehen von Einzelliften für Anfänger, den letzten Schlepplift im Skicircus durch eine hochwertige Bahn ersetzt", freute sich

Hannes Dschulnigg, Geschäftsführer der Saalbacher Bergbahnen, bei der offiziellen Eröffnung der neuen Sesselbahn im Dezember 2015.

Die Bauarbeiten wurden im Mai 2015 gestartet, die Inbetriebnahme der neuen Anlage erfolgte Ende November. In die neue 6er-Sesselbahn wurden inklusive Pistenadaptierung, Sanierungsarbeiten und der technischen Beschneiung rund 10 Mio. Euro investiert.

Die Talstation wurde auf 1 550 m Seehöhe etwas unterhalb der früheren Station gebaut. Hier wurde die Abspannung platziert. Die Bergstation wurde auf 1 728 m realisiert und bietet der Antriebseinheit Platz. Außerdem werden hier in einem unterirdischen Bahnhof die Sessel garagiert. Die Streckenführung wurde im Vergleich mit den Schleppliften nicht verändert.

Die Förderleistung der 6er-Sesselbahn beträgt rund 3 000 P/h, die Fahrzeit bei einer Geschwindigkeit von 5 m/s nicht ganz 5 Minuten. Im Vergleich mit den früheren Bernkogel-Schleppliften ist man damit nahezu doppelt so schnell am Ziel wie bisher.

Nach den ersten Monaten im Einsatz zeigt man sich vor Ort sehr zufrieden mit den Erfahrungen rund um den „Bernkogel II". Die Bahn werde sehr gut angenommen, es gebe viele Wiederholungsfahrer. Dazu habe man den Bernkogel mit der neuen Bahn, die erheblich mehr Komfort biete, deutlich beleben können. **dwl**

Die Sessel verfügen über Wetterschutzhauben und Sitzheizung.

Technische Daten 6-CLD-B-H „Bernkogel II"

Seilbahnbau:	DOPPELMAYR
Planung:	Melzer & Hopfner
Höhe Talstation:	1 550 m
Bergstation:	1 728 m
Höhendifferenz:	178 m
Schräge Länge:	1 400 m
Fahrgeschwindigkeit:	5m/s
Fahrtzeit:	5 min
Beförderungskapazität:	3 000 P/h
Platzierung Antrieb:	Berg
Leistung Hauptantrieb:	348 kW
Platzierung Abspannung:	Tal

Fotos: LEITNER ropeways

Eine 8er-Kabinenbahn wird zum „Cristo de las Noas“ führen.

Mit LEITNER zur monumentalen Christusstatue in Mexiko

Seilbahn direkt in die Arme Christi

Hoch oben über der Stadt Torreón im Norden Mexikos empfängt die strahlendweiße Christusfigur Pilger und Touristen mit offenen Armen. Tausende Menschen kommen jährlich zum Wallfahrtsort im Bundesstaat Coahuila. Bisher wanderten viele Besucher zu Fuß auf den Berg de las Noas, um das Wahrzeichen, die Kirche und das Panoramarestaurant zu besuchen. Ab Oktober 2016 können sie mit einer komfortablen Kabinenbahn direkt vom historischen Zentrum der Wüstenstadt zur 22 Meter hohen Statue fahren und dort die herrliche Aussicht genießen.

„Cristo de las Noas“ überragt Wüstenstadt

Ein Priester hatte 1973 die Idee, dass eine riesige Statue die Bevölkerung beschützen und gleichzeitig Touristen anlocken könnte. José Rodríguez erhoffte sich die Aufmerksamkeit der Gläubigen und wollte außerdem Nichtgläubige auf den rechten Weg führen. Allein während der Osterfeiertage kommen jährlich mehr als 30 000 religiöse Besucher, um dem Kreuzweg Christi zu folgen. Statt in der heißen Wüstensonne den steilen Anstieg auf sich zu nehmen, lassen sich Pilger und Touristen ab Herbst in wenigen Minuten zum „Cristo de las Noas“, dem Wahrzeichen von Torreón, bringen. Der Künstler Vladimir Alvarado ließ die Skulptur aus knapp 600 Tonnen Stahlbeton fertigen, die 1983 eingeweiht wurde. Die monumentale Figur steht auf einem 1 300 Meter hohen Berg, der nach der weit verbreiteten Kaktusart „Noa“ benannt wurde. Neben der Seilbahn lässt die Verwaltung der Stadt Torreón am Rande der Chihuahua-Wüste außerdem einen Park und eine Mountainbike-Strecke anlegen, um das Ziel für Touristen noch attraktiver zu machen.

In 5 Minuten vom Stadtzentrum zur Sehenswürdigkeit

Innerhalb von 5 Minuten bringen die 8er-Kabinen die Besucher auf den Berg und überwinden dabei einen Höhenunterschied von 138 Metern. Start ist mitten in Torreón, welches durch die Bahn direkt mit dem Ausflugsziel verbunden wird. Während der Fahrt ermöglichen die Panorama-Fenster eine einmalige Aussicht.

LEITNER ropeways baut damit bereits seine dritte Bahn in Mexiko. In der Hauptstadt stellt das Unternehmen aus Südtirol derzeit die erste urbane Seilbahn des Landes fertig: Im Stadtteil Ecatepec entstehen zwei miteinander verbundene 10er-Kabinenbahnen, die direkt an das öffentliche Verkehrssystem angeschlossen sind. Für Bewohner und Besucher bedeuten die Bahnen eine erhebliche Erleichterung und Verbesserung der Lebensqualität. Waren sie bislang mit den Kleinbussen „Peseros“ eine gute Dreiviertelstunde unterwegs, kommen sie in den modernen Kabinen bequem in knapp 20 Minuten ans Ziel.

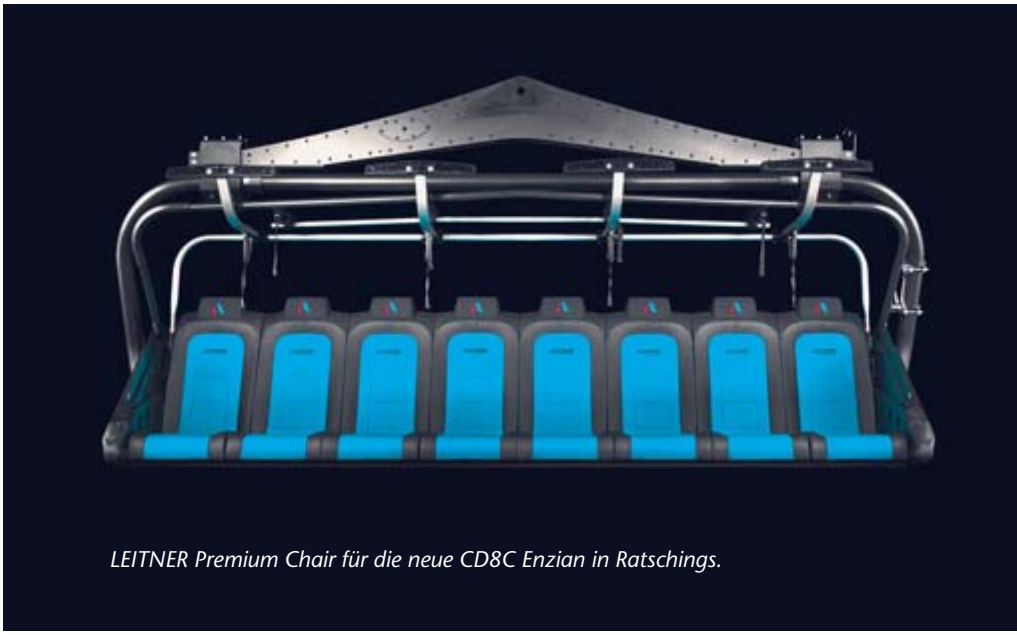
Technische Daten GD8 „Cristo de las Noas“ /Torreón, Mexiko	
Seilbahnbau:	LEITNER ropeways
Länge:	1 466 m
Höhendifferenz:	138 m
Geschwindigkeit:	5 m/s
Kapazität:	375/750 P/h
Anzahl Kabinen:	9/18
Anzahl Stützen:	6

LEITNER ropeways/Ratschings-Jaufen GmbH

Premiere in Südtirol

In Ratschings (Südtirol/Italien) wird ab Frühsommer die erste 8er-Sesselbahn Italiens realisiert. Die Anlage von LEITNER ropeways wird zudem als erste Bahn Italiens mit dem hochmodernen LEITNER Premium Chair ausgestattet sein. Automobildesign und Echtledersitze machen ihn zum Highlight im Skigebiet. Der Sessel feierte im Dezember 2015 bei der 8er-Sesselbahn Brunn in Kitzbühel seine Weltpremiere.

Für Franz Seeber, Präsident der Ratschings-Jaufen GmbH, war die Entscheidung für die Anlage von LEITNER ropeways eindeutig: „Ratschings steht wie LEITNER ropeways für Leistungsstärke und Innovationen. Die top-moderne Anlage passt daher ideal zu unserem Skigebiet. Das Gelände bietet zudem ausreichend Platz für einen großen Einstiegsbereich mit 8er-Sesseln. Mit dem Premium Chair können wir unseren Gästen maximalen Komfort bieten".



LEITNER Premium Chair für die neue CD8C Enzian in Ratschings.

Sicherheit, Effizienz und Nachhaltigkeit

Die neue Anlage ersetzt eine automatisch kuppelbare 4er-Sesselbahn. Zusätzliche Plätze bedeuten für die Passagiere einen Zugewinn an Sicherheit: Die Sessel fahren langsamer ein, wodurch die Gäste mehr Zeit für den Einstieg haben. Gleichzeitig wird die Beförderungskapazität erhöht. Dank eines automatischen Hubtisches wird die Fahrt auch für die kleinen Gäste besonders sicher: Dieser erkennt, wenn Kinder zusteigen und passt die Höhe entsprechend an. Darüber hinaus sorgen verriegelbare Sicherheitsbügel und Einzelfußraster für maximale Sicherheit.

Im Hinblick auf Effizienz und Nachhaltigkeit setzt die Bahn mit dem umweltschonenden DirectDrive Standards. Wie kein zweiter kann LEITNER ropeways auf jahrelange Erfahrung mit dem getriebelosen Antrieb zurückblicken.

Premium Chair erstmals in Italien

Italienische Premiere feiert mit der neuen Anlage auch der LEITNER Premium Chair: Das exklusive Design und der luxuriöse Komfort der Sessel schaffen eine neue Dimension von Sesselbahnen der Extraklasse. Bei der Entwicklung des Premium Chair flossen Gestaltungselemente sowie Know-how aus der Automobilindustrie ein. Die Sitze sind ergonomisch geformt und mit rutschsicherem Echtleder überzogen. Dank Wetterschutzhauben können die Wintersportler in Ratschings die Fahrt auch bei weniger schönem Wetter genießen. Individuell auf die Farben des Skigebietes abgestimmt, liefern die Sessel einen zusätzlichen optischen Anreiz.

Im Frühsommer dieses Jahres wird mit dem Bau der neuen Anlage begonnen, damit der Betrieb pünktlich mit der kommenden Wintersaison starten kann.

Fotos: LEITNER ropeways

V.l.: Giorgio Pilotti, Verkaufsleiter LEITNER Italien, Walter Schölzhorn, Verwaltungsratsmitglied Ratschings-Jaufen GmbH, Franz Seeber, Präsident Ratschings-Jaufen GmbH, Martin Leitner, Vorstandsmitglied LEITNER, Markus Haller, Direktor Ratschings-Jaufen GmbH, und Joseph Haller, Betriebsleiter Ratschings-Jaufen GmbH.

Technische Daten CD8C Ratschings	
Seilbahnbau:	LEITNER ropeways
Länge:	816 m
Höhendifferenz:	241 m
Geschwindigkeit:	5 m/sec
Kapazität:	2 800 P/h
Anzahl Sessel:	37
Anzahl Stützen:	9

Ingenieurbüro Melzer & Hopfner präsentiert

Fügen startet mit 8 EUB Panoramabahn Geols durch

Ein nicht zu übersehendes Lebenszeichen setzten die Fügener Bergbahnen mit der Realisierung der neuen und topmodernen Panoramabahn Geols um 9 Mio. € in 6 Monaten. Nicht nur, dass man das Angebot für den verwöhnten Zillertaler Gast deutlich erweitern konnte – man rückte auch deutlich näher an den Nachbarn in Hochfügen heran.

Foto:Melzer & Hopfner

Die neue 8 EUB Panoramabahn Geols in Fügen hat das Angebot für den Gast deutlich erweitert.

Einen dornenreichen Weg haben die Verantwortlichen der Fügener Bergbahnen hinter sich. Erst im 3. Anlauf sollte es gelingen, den überaus schwierigen Anforderungen der Tiroler Landesbehörden gerecht zu werden. Aber die Fügener, allen voran Bgm. Walter Höllwarth, ließen sich nicht beirren und zogen ihre Absicht durch. Das Ergebnis kann sich sehen lassen.
Mit dieser attraktiven 8-er Kabinenbahn samt dazugehörigen Pisten wurde das Angebot für den Gast deutlich erweitert.

Professionisten	
Generalplanung:	Melzer & Hopfner
Mitarbeiter:	Jäger Alexander
Örtliche Bauleitung:	BL Markus Hörhager, Ossi Koch
Seilbahntechnik:	Doppelmayr
Elektrotechnik:	Doppelmayr
Förderseil:	Fatzer Romanshorn
Kabinen:	CWA

Aber was noch wichtiger ist: Man setzte ein deutliches Lebenszeichen in Richtung Zukunft. Die neue Bahn führt von der Hochfügener Straße (Talegg) bis auf das Onkeljoch und erschließt neu angelegte Pisten in einem Bereich zwischen 1 240 m – 2050 m Seehöhe. Der gesamte Bereich wurde mit einer Beschneiungsanlage bestückt, ein zusätzlicher Speicherteich soll in einer 2. Bauetappe folgen.
Mit der Planung der Seilbahn samt Hochbauten wurde das Büro Melzer & Hopfner aus Bregenz beauftragt, die Pistenplanung erfolgte durch i.n.n. aus Innsbruck.
Das technische Konzept sieht eine topmoderne 8-er Kabinenbahn vor, wobei in der Talstation die hydraulische Seilabspannung und am Berg der starre Brückenantrieb samt Kabinenbahnhof situiert sind. Die Förderleistung liegt bei 2422 P/h (Fahrgeschwindigkeit 6 m/s.).

Zeitlose Architektur

Das bauliche Konzept trägt die deutliche Handschrift von Melzer & Hopfner. Klar strukturierte, auf die Funktion reduzierte Baukörper prägen die zeitlose Architektur.
Die Bergstation, die einen imposanten Rundblick auf die Zillertaler Alpen ermöglicht, ist so platziert, dass in einer 2. Bauetappe noch ein Bergrestaurant angebaut werden kann. Besonderes Lob gebührt der örtlichen Bauleitung BL. Markus Hörhager und Altmeister Ossi Koch, die auf Grund der vielen Schwierigkeiten bei diesem Projekt oft an den Rand ihrer Leistungsgrenzen gegangen sind. Die Bauzeit von 6 Monaten ist für eine Höhenbaustelle dieser Art rekordverdächtig und zeigt, dass heutzutage fast alles möglich ist.
Die neue Bahn wurde am 17.Dezember 2015 von Mag. Schröttner offiziell betriebsgenehmigt.

Technische Daten	
8 EUB Panaoramabahn Geols	
Förderleistung (P/h)	2422
Fahrgeschwindigkeit (m/s)	6,00
Folgezeit (s)	11,89
Gehängeabstand (m)	71,33
Fassungsraum Kabinen (Pers.)	8
Spurweite Strecke (m)	6,10
Höhe Talstation (m ü.d.A.)	1 239,00
Höhe Bergstation (m ü.d.A.)	2054,00
Höhenunterschied (m)	815,00
Horizontale Bahnlänge (m)	1 818,30
Schräge Bahnlänge (m)	1 992,60
Mittlere Neigung (%)	44,82
Fahrzeit (min)	5,67
Antrieb	Berg Brücke
Abspannung	Tal
Fahrbetriebsmittel (Stk.)	64
Stützenstandpunkte (Stk.)	10
Motorleistung Betrieb (kW):	812
	Anfahren 973
Seil Dm (mm)	54 / 6x36 / 2160

MONTANA®

THE WORLD OF EXCELLENCE

Photo: ROSSIGNOL

SERVICEROBOTER

BLUE PEARL

Der Serviceroboter BLUE PEARL für sehr hohe Serviceaufkommen. Der innovative und ausgeklügelte Ablauf des Schleifvorganges sorgt für höchste Leistung.
Mit der integrierten PRO Technologie werden alle Skimodelle inkl. Rocker und Twin Tip auch an Schaufel und Skiende perfekt geschliffen. Die BLUE PEARL mit 2 Steinen, Seitenkanten-, Tuning- und Wachsaggregat vereint einzigartig hohen Durchsatz mit bester Servicequalität.

CRYSTAL ONE / CRYSTAL RACE

Der 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 CRYSTAL RACE automatisiert den Rennservice mit einer Reihe speziell dafür entwickelten Komponenten. Der neue 3D-Strukturschliff, das integrierte 3D-HTT Tuning sowie das optionale Race Edge Aggregat für die Seitenkanten eröffnen eine neue Dimension in der Präparation für den Rennlauf.

RENTAL STATIONS & DEPOTS

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 Depots

MONTANA bietet perfekte Depot-Lösungen für eine funktionale und optisch ansprechende Aufbewahrung der Wintersportartikel. Das durchdachte System setzt bei Flexibilität, Stabilität und Bedienerfreundlichkeit sowie Design Maßstäbe.

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

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

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

OMEGA IV-10 SI D in Hochgurgl.

Fotos: dwl

CWA Constructions SA/Corp.:

Neues Design, optimierter Komfort

Schon seit Jahren sorgen die OMEGA IV Seilbahnkabinen von CWA dafür, dass Fahrgäste sicher und komfortabel transportiert werden können. Jetzt lässt man neben Varianten mit einem ungewöhnlichen Design auch mit neuen Features aufhorchen.

Zur Wintersaison 2015/16 wurde in Hochgurgl die neue 10-MGD Kirchenkarbahn in Betrieb genommen. Mit dieser Bahn hat DOPPELMAYR seine neue Seilbahngeneration D-Line auf den Weg gebracht, die mit zukunftsweisender Seilbahntechnologie aufwarten kann. Zu den Neuerungen wie Station-D, Kuppelklemme-D, Rollenbatterie-D oder D-Line Schallemission gehört auch die CWA-Kabine OMEGA IV-10 SI D.

Mit dieser Kabine wurde eine ganze Reihe an Innovationen umgesetzt, mit denen auf die Wünsche der Kunden Rücksicht genommen wird. So beträgt etwa die Sitzbreite statt 416 mm nun 460 mm pro Passagier, es gibt mehr Beinfreiheit und eine grundsätzlich

Ein Optimum an Platz und Komfort gibt es für die Gäste der neuen OMEGA IV-10 SI D.

größere Kabinenhöhe. Vom Äußeren bleibt das Grunddesign erhalten, wird aber mit einem Facelift aufgewertet. Das Ergebnis ist eine Kabine, die optimierte Funktion und modernes Design harmonisch in Einklang bringt.
Nachdem CWA mit der ersten Auslieferung nach Hochgurgl schon für Aufsehen gesorgt hat, liegen bereits neue Aufträge für die OMEGA IV-10 SI D vor. Bestellungen gibt es z. B. aus Sölden (Hochsölden) und Zell am See (Viehhofen).

Ein Hingucker zum Jubiläum

Zum 50jährigen Jubiläum 2015 hat die Kapruner Gletscherbahn ihre neuen Bahnen Gletscherjet 3+4 in Betrieb genommen. Zum Einsatz kommen für diese Bahnen insgesamt 75 OMEGA IV-10 SI Kabinen von CWA. Schon von außen betrachtet sind diese Kabinen ein echtes Highlight. So verfügen sie über eine spezielle Perlmuttlackierung und ein Logo, das mit seiner 3-dimensionalen Wirkung für Aufsehen sorgt.
Im Inneren bietet man den Fahrgästen Komfort auf höchstem Niveau. Die Kabinen verfügen über Innenklappfenster berg- und stützenseitig, schwarze Komfortsitze mit Sitzheizung sowie eine Einsprechvorrichtung. Zur Energieversorgung wurden am Dach der Kabinen Solarmodule installiert.
Die Skier können sowohl in der Kabine als auch in Köchern an der Kabinenaußenseite transportiert werden. Die Köcher werden verwendet, wenn weniger Betrieb herrscht. Ist die volle Kapazität gewünscht, werden die Skiköcher außen abgedeckt, die Skier werden dann in den Fahrgastraum mitgenommen. Auf diese Weise wird ein effizientes Be- bzw. Entladen der Fahrzeuge sichergestellt. Beim Transport der Skier in den Kabinen können diese gehalten oder auch an die horizontal angebrachten Anlehnestangen gestellt werden. **dwl**

Foto: Gletscherbahnen Kaprun AG

Augenfälliges Design für die OMEGA IV-10 SI Kabinen in Kaprun.

Engelberg vollzieht einen neuen Quantensprung

Im Dezember 2015 eröffnete die Seilbahnunternehmung Engelberg Titlis AG die erste direkte Seilbahnverbindung Engelberg – Trübsee, mit direktem Anschluss zur Zwischenstation Stand. Die leistungsfähige 8er Gondelbahn von Garaventa mit ihren 164 Gondeln von CWA verkürzt die Reise bis zum Stand um die Hälfte. Das 60 Mio teure Bauwerk trägt entscheidend zur Komfortsteigerung bei und ermöglicht die optimale Verteilung der großen Gästeströme insbesondere im Sommer. Wahrlich ein großer Quantensprung für die Feriendestination Engelberg.

Fotos:dab

Kernstück während der zweijährigen Bauzeit, bildete die mehrstöckige Mittelstation auf Trübsee, in der die Garagierung der Fahrzeuge sowie ein neues Restaurant untergebracht sind.

Die Realisierung der Talstation sowie die Bauarbeiten auf der Strecke der Sektion Engelberg – Trübsee wurde an die Obwaldner Arbeitsgemeinschaft Bürgi AG, Eberli Bau AG, Gasser Felstechnik AG vergeben. Eine der großen Herausforderungen hierbei war die Koordinierung der Abläufe mit dem Betrieb der Touristen, die mit der Standseilbahn Gerschnialp und anschließend mit der Pendelbahn Gerschnialp – Türbsee transportiert wurden. Aber auch die Ver- und Entsorgung der Betriebe auf Trübsee, Titlis und Jochpass musste jederzeit gewährleistet werden. Damit der Boden die großen Druckkräfte der Talstation überhaupt aufnehmen konnte, mussten von der Firma Gasser Felstechnik AG verrohrte Mikropfähle in den Boden gebohrt werden. Diese tragen nun die Hauptlasten der Talstation. Die Kernkompetenzen der Gasser-Bauspezialisten kamen auch bei der Realisierung der Fundamente für die Stützen auf der Strecke Engelberg – Trübsee sowie bei den Hangsicherungsarbeiten und Betonarbeiten im steilen Gelände zum Tragen.

Die erfahrene Bauunternehmung Vetsch Klosters AG bot die Mittelstation sowie die neue Bergstation Stand als Gesamtpaket an, und erhielt somit den Auftrag. Je

nach Bauphase waren 55 bis 65 Arbeiter der Baumeisters auf der Baustelle. Insgesamt wurden rund 9 800 m^3 Beton und 1060 t Eisen in den beiden Stationen verbaut. Imposant ist die großräumige Mittelstation auf Trübsee, in der die 164 Fahrzeuge von den beiden Sektionen über Nacht garagiert werden. Im ersten Stock werden ab dem kommenden Sommer indische Gäste im dafür spezialisierten Restaurant bedient. Die SHB Architekten aus Luzern erhielt den Auftrag, das vom Bahnbauingenieur vorgegebenen Bauvolumen aus zu gestalten und eine landschaftsverträgliche Fassade zu kreieren. Die umbaute Kubatur in der Mittelstation Trübsee umfasst 40 675 m^3.

Große Sicherheitsstandards

In Sachen Komfort lässt die neue 8er-Gondelbahn keine Wünsche offen. Die von Garaventa perfektionierte

Die 164 Fahrzeuge der beiden Sektionen, hergestellt von CWA, werden in der Mittelstation parkiert.

Kuppeltechnik erlaubt den Fahrgästen ein sehr komfortables und sicheres Ein- und Aussteigen bei niedrigen Geschwindigkeiten in den Stationen. Dazu gehört auch der niveaugleiche Ein- und Ausstieg, der nicht nur von den Schneesportlern geschätzt wird. Er berücksichtigt auch die Ansprüche von nicht Schneesport treibenden und älteren Fahrgästen. Der Transport von Rollstühlen und Kinderwagen ist ebenfalls kein Problem. Dem hohen Anspruch an die Anlage bezüglich Verfügbarkeit wird mit dem Einsatz des redundanten Räumungsantriebs entsprochen. Damit ist jederzeit eine Rückführung der Fahrzeuge in die Stationen gewährleistet. Auch für die Garagierung der Fahrzeuge steht ein Notstromgerät zur Verfügung, damit diese auch wieder parkiert werden können, sollte einmal der Strom ausfallen. Die Fahrzeuge transportieren pro Stunde insgesamt 2475 Personen. Die bisherige Fahrzeit von Engelberg zur Station Stand wird um die Hälfte verkürzt auf 16 Minuten. Sämtliche Stützen sind mit dem von Doppelmayr entwickelten RPD-System ausgestattet. Die 8er-Gondeln stammen aus dem Hause CWA Constructions SA/Corp in Olten.

Ihr Partner im Schnee...

...und neu auch auf der Wiese

Skilifte
Förderbänder
Kinderparkanlagen
Spielgeräte
Karussell Rotondo
Figuren
Tubing

Beratung, Planung und Ausführung von Skiliften, Förderbändern und Kindererlebnisparkanlagen.

Borer Lift AG Sägebachweg 24 3114 Wichtrach
Tel. +41 780 20 40 Fax +41 780 20 49 info@borer-lift.ch

Alle drei Stationen wurden vom Büro SHB Architekten in Luzern geplant. Im Bild die großzügige neue Talstation in Engelberg.

Für den Verwaltungsratspräsidenten Hans Hess (li.) sowie für den CEO der Titlisbahnen Norbert Patt, war der Eröffnungstag der neuen Zubringer-Gondelbahn ein Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens.

Sie haben bereits vor einem Jahr die neuen Rotair-Fahrzeuge am Titlis realisiert. Die Fatzer AG aus Romanshorn lieferte zwei 56 mm Seile. Insgesamt wurden rund 110 t Seil angeliefert.

Eine der größeren Anlagen mit Verbundsystem

Aufgrund der Geländetopografie wurde der Titlis Xpress in zwei Sektionen ausgeführt, die einzeln oder zusammenhängend betrieben werden können. Eine besondere Herausforderung für die Seilbahntechniker war das Längenprofil der ersten Sektion. Direkt nach der Talstation überwinden die Gondeln bereits einen steilen Anstieg mit einer Höhendifferenz von rund 250 m, um anschließend durch eine langgezogene Geländemulde, eine bestehende Pendelbahn unterquerend, Richtung Trübsee zu schweben. Für die Steuerungsfirma Frey AG Stans war es eine der größeren Anlagen mit Verbundsystem, die in den letzten Jahren gebaut werden konnte. Die Anlage verfügt über verschiedene Betriebsarten, und bei Bedarf können die beiden Sektionen auch einzeln betrieben werden. Ein Knackpunkt war u. a. auch die Garagierung der 164 Fahrzeuge im Untergrund bei der Mittelstation. Bereits im Sommer testeten die Spezialisten der Frey AG Stans in ihrem Werk alle möglichen Szenarien für den künftigen Alltagseinsatz der Anlage. Im Zentrum steht dabei der mit Touchscreen-Technik ausgerüstete Bildschirm. Hier laufen alle Informationen und Fehlerdiagnosen zusammen und alle wichtigen Daten können abgerufen werden. **dab**

Generationswechsel bei Doppelmayr

Christoph Hinteregger (re.) geht nach 35 Jahren bei der DOPPELMAYR Seilbahnen GmbH in Pension und übergibt die Technik-Leitung an seinen Nachfolger Michael Mathis, den derzeitigen technischen Leiter bei der Garaventa AG.

Seine Karriere bei Doppelmayr begann Christoph Hinteregger 1981 als technischer Koordinator und Assistent der Geschäftsleitung. 1987 wurde ihm die Prokura verliehen, die Bereichsleitung Technik und seine Funktionen als Mitglied der Geschäftsleitung übernahm er 1992. Unter seiner Ägide sind zahlreiche Weltneuheiten und Rekorde entstanden. Sein vorausschauendes Denken und sein Innovationsinn haben maßgeblich zur Sicherheit moderner Seilbahnen beigetragen. Zum Jahresbeginn 2017 wird Christoph seine Aufgaben als Bereichsleiter Technik in Wolfurt an Michael Mathis übergeben, der zuletzt technischer Leiter bei der Garaventa AG war. Für eine reibungslose Übergabe wird Michael Mathis bereits im Sommer 2016 nach Wolfurt wechseln. Auch er begann seine Laufbahn bei Doppelmayr in Wolfurt und kehrt nun in seine Heimat Vorarlberg zurück.
Christoph Hinteregger ist neben seiner Tätigkeit bei Doppelmayr auch in der Vorarlberger Wirtschaft zum Beispiel als Fachgruppen-Obmann der Vorarlberger Elektro- und Metallindustrie und Stellvertretender Spartenobmann der Industrie sehr engagiert. Auch in Zukunft wird er sich weiterhin den Themen Bildung und Weiterentwicklung der technischen Berufe widmen.

Foto: Doppelmayr

Christoph Hinteregger (re.) geht nach 35 Jahren bei der DOPPELMAYR Seilbahnen GmbH in Pension und übergibt die Technik-Leitung an seinen Nachfolger Michael Mathis.

SPRICHT FÜR SICH

CWA Constructions
Member of the Doppelmayr/Garaventa group

Markus Haller, GF Ratschings-Jaufen GmbH:

„Effizienzsteigerung der techn. Beschneiung gehört zu den größten Herausforderungen“

Das Skigebiet Ratschings-Jaufen gehört zu den schneesichersten Destinationen in Südtirol und investiert 2016 in den Bau einer top-modernen 8er-Sesselbahn. Der MOUNTAIN MANAGER hat nachgefragt, was man sich von dieser Investition erwartet und wo die Aufgaben der Zukunft liegen.

Unterwegs im Skigebiet.

Fotos: Ratschings-Jaufen GmbH

MM: *„Wie lange gibt es das Skigebiet Ratschings-Jaufen, wie hat es sich entwickelt?“*
Markus Haller: „Die Anfänge des Skigebietes gehen auf das Jahr 1958 zurück. Damals wurde auf der Kalcheralm unterhalb des Jaufenpasses von Seiten der ‚Sterzinger Skiliftgesellschaft‘ ein Skilift errichtet, der sich sehr gut entwickelt hat. 1973 startete dann die Erschließung der ausgedehnten Nordhänge des Jaufenkammes von Ratschings aus. Dazu wurde von den Einwohnern des Tales die Ratschings-Jaufen GmbH gegründet sowie der Sessellift Ratschings-Jaufen und der Skilift Rinneralm errichtet. In den darauffolgenden Jahren wurden der Skilift Abrahamwiese, die Skilifte Enzian I und II, der Skilift Wasserfalleralm, der Sessellift Blosegg und der Sessellift Saxner realisiert. Damit war die Ausdehnung des Skigebietes abgeschlossen.
In den 90er Jahren wurden die Anlagen erstmals modernisiert, derzeit ist die zweite Modernisierungsphase im Gange. Insgesamt werden im Skigebiet Ratschings-Jaufen 7 Anlagen von der Ratschings-Jaufen GmbH betrieben, der Kalcheralmlift ist im Besitz der Jaufenlift GmbH.“

MM: *„Wie lange sind Sie in der Bergbahnbranche und was hat Sie veranlasst, in diesem Bereich zu arbeiten?“*
Haller: Ich bin eigentlich seit Beginn meiner beruflichen Laufbahn in der Bergbahnbranche tätig. Nach Abschluss der Handelsoberschule in Bozen und Ableistung des Militärdienstes habe ich bei der LEITNER AG in Sterzing erste berufliche Erfahrungen gesammelt. Seit Dezember 1979 bin ich bei der Ratschings-Jaufen GmbH tätig.“

„Gästestruktur reicht vom Kleinkind bis zu aktiven Senioren“

MM: „Was ist Ihnen in Ihrer Funktion wichtig, worauf legen Sie Wert?“
Haller: „Die Ratschings-Jaufen GmbH hat 90 Gesellschafter, die alle aus dem Tal stammen. Auch unsere Mitarbeiter stammen zu einem großen Teil aus der Region. Mir ist es vor diesem Hintergrund wichtig, ein gutes Einvernehmen mit dem Präsidenten, den Dienstleitern sowie den Mitgliedern des Verwaltungsrates und natürlich den Mitarbeitern zu haben. Eine gute Zusammenarbeit und ein gutes Betriebsklima spiegeln sich nach außen, sodass die Gäste einen positiven Eindruck vom Unternehmen bekommen. Wir legen Wert darauf, dass unsere Gäste Tag für Tag ein tolles Wintererlebnis genießen können.“

MM: *„Welches Angebot bieten Sie Ihren Gästen im Winter?“*
Haller: „Das Skigebiet Ratschings-Jaufen bietet den Gästen 8 moderne Aufstiegsanlagen, welche 25 km zum Großteil mittelschwere Pisten erschließen. Das weitläufige Gelände oberhalb der Waldgrenze erlaubt es, bei jeder Anlage mehrere breite Pisten anzulegen. Zum Angebot gehören zudem ein Funpark, ein Funslope und eine 5 km lange Rodelbahn. Viele unserer kleinen Gäste machen im Kinderskiland erste Bekanntschaft mit dem Skisport. Das dafür vorgesehene Übungsgelände ist mit 4 Zauberteppichen bestückt. An der Bergstation der Kabinenbahn startet der Skiwanderweg ‚Platschjoch‘, wo man ausgedehnte Winterwanderungen mit Ausblick auf die Stubaier- und Sarntaler Alpen genießen kann. Im Skigebiet sorgen 9 Gastbetriebe für das leibliche Wohl der Gäste. Im Bereich der Talstation gibt es 2 Après-Ski-Lokale. Im Servicegebäude an der Talstation stehen den Gästen ein großzügig gestaltetes Skidepot und ein Parkhaus mit 280 Stellplätzen zur Verfügung.“

MM: *„Wie sieht Ihre Gästestruktur aus, aus welchen Regionen kommen die Besucher?“*
Haller: „Die zum Großteil mittelschweren Pisten sind prädestiniert für Familien, so dass die Gästestruktur vom Kleinkind bis zu den aktiven Senioren reicht. Auch Schulklassen finden den Weg zu uns. Was die Herkunftsländer betrifft, sind die Hauptmärkte Deutschland und Italien. Nennenswerte Frequenzen kommen auch aus den Beneluxländern, der Schweiz und aus Tschechien und Polen. Bei den Tagesgästen kommen auch viele Österreicher etwa aus dem Großraum Innsbruck zu uns.“

GIFAS ELECTRIC

- LED-Beleuchtung
- Beschneiungselektranten
- 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

MM: *„Ratschings-Jaufen ist Mitglied der „Alpine Pearls". Wie sieht Ihr Angebot diesbezüglich aus?"*
Haller: „Hier muss ich präzisieren: Mitglied bei ‚Alpine Pearls' ist der Tourismusverein bzw. die Gemeinde Ratschings. Die Gemeinde Ratschings umfasst das Ridnauntal, das Ratschingstal und das Jaufental, sie ist flächenmäßig die sechstgrößte Gemeinde Südtirols. Wir als Skigebiet tragen die Grundgedanken in Bezug auf Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit mit und legen Wert darauf, dass diese insbesondere bei Neuinvestitionen mit einfließen."

MM: *„Was hat es mit dem Schnee-Pinguin auf sich?"*
Haller: „Der Schnee-Pinguin stammt aus einer Zeit, wo es üblich war, ein Tier als Maskottchen für Werbezwecke einzusetzen. Nachdem unser Skigebiet seit eh und je als sehr schneesicher galt und aufgrund der nach Norden ausgerichteten Hänge auch bis weit in den Frühling hinein optimale Pistenverhältnisse bietet, fiel die Wahl auf den Pinguin."

„Wir erwarten ein Maximum an Komfort und einen gewissen Werbeeffekt"

MM: *„Sie planen für die nächste Saison eine top-moderne 8er-Sesselbahn. Was hat Sie dazu veranlasst?"*
Haller: „Die 8er-Sesselbahn ersetzt die 4er-Sesselbahn ‚Enzian'. Bei dieser Bahn ist die 20-Jahresrevision fällig, die mit erheblichen Kosten verbunden ist. Außerdem ist diese Bahn nach den Investitionen der vergangenen Jahre die einzige ohne Wetterschutz. In Anbetracht dieser Umstände hat sich unser Verwaltungsrat für eine Neuinvestition entschieden. Ursprünglich war eigentlich der Bau einer 6er-Sesselbahn angedacht, dann haben wir auf der Interalpin den Premium-Sessel von LEITNER gesehen. In der Folge haben wir uns dann überlegt, ob es nicht geschickter wäre, gleich einen 8er-Sessel zu bauen. Wir haben uns dann die 8er-Sesselbahn ‚Brunn' in Kitzbühel angesehen und der Verwaltungsrat hat sich schließlich für den Bau der 8er-Sesselbahn entschieden."

MM: *„Welche Erwartungen haben Sie an die neue Bahn?"*
Haller: „Die neue 8er-Sesselbahn ist mit dem neuen Premium-Sessel mit Wetterschutzhauben und mit Einzelfußraster ausgestattet. Der Sessel bietet ein Maximum an Komfort und mit den Einzelfußrastern ist auch ein sicherer Transport von Kindern gewährleistet. Nachdem die Anlage die erste 8er-Sesselbahn in Italien ist, erwarten wir uns natürlich auch einen gewissen Werbeeffekt."

MM: *„Wird es zusätzliche Investitionen geben – Pisten, Infrastruktur...?"*
Haller: „Der Schwerpunkt im Investitionsprogramm 2016 liegt natürlich bei der 8er-Sesselbahn ‚Enzian'. Es ist aber

Antonios Karakikes
Friedrichstraße 17
78652 Deisslingen
Lager
Trichtinger Straße 23
78661 Dietingen-Böhringen

Tel: +49 (0)7420 913 440
Fax: +49 (0)7420 913 442
Mobil: +49 (0)179 227 7011
Email: info@pistentech.eu

PistenBully 200 EDGE	BJ 2007	6181 h	52.000 €
PistenBully 400 Park	BJ 2010	5.082 h	85.000 €
PistenBully 400	BJ 2009	5.348 h	83.000 €
PistenBully 400 W	BJ 2008	5.759 h	83.000 €
PistenBully 600 Park	BJ 2007	3.400 h	79.000 €
Prinoth T4 SRP W	BJ 2001	6.141 h	29.900 €
Leitwolf S – Black Edition	BJ 2008	7.049 h	39.900 €

Die 4er-Sesselbahn „Enzian" wird 2016 durch eine 8er-Sesselbahn ersetzt.

Funpark und Funslope.

notwendig, auch andere Bereiche den Anforderungen anzupassen. Diesbezüglich ist vorgesehen, eine alte Pistenraupe auszutauschen und die Beschneiungsanlage mit einigen fix montierten Maschinen zu ergänzen."

MM: „Welchen Anteil hat der Sommer im gesamten Umsatz und welches Angebot gibt es?"
Haller: „Der Sommer hat am gesamten Umsatz einen Anteil von knapp 3 %. Die Kabinenbahn ist von Mitte Juni bis Anfang Oktober in Betrieb. Im Sommer 2012 haben wir die ‚Bergerlebniswelt' in Betrieb genommen. Es handelt sich dabei um einen Rundweg mit verschiedenen Attraktionen und Spielstationen, die besonders von Kindern gerne besucht und genutzt werden."

MM: ***„Wie sieht die Gästestruktur im Sommer aus, gibt es Unterschiede zum Winter?"***
Haller: „Die Gästestruktur im Sommer deckt sich in etwa mit der vom Winter. Eine Ausnahme bildet dabei die Zeit von ‚ferragosto', wo der italienische Gast traditionell sehr stark vertreten ist."

MM: „Sind für den Sommer 2016 Neuerungen geplant?"
Haller: „Wir werden für die ‚Bergerlebniswelt' ein bis zwei neue Dinge dazu nehmen. Im Sommer konzentrieren wir uns dieses Jahr aber grundsätzlich auf den Bau der neuen Bahn. Wir planen dabei, viele Arbeiten mit unseren Mitarbeitern in Eigenregie zu machen. Das haben wir auch schon bei anderen Liften so gemacht. Das hat den Vorteil, dass unsere Mannschaft die neue Bahn von Anfang an kennt und mit ihr vertraut ist. Sollte also irgendwann ein Problem auftauchen, wissen unsere Mitarbeiter dann schon, wo man am besten eingreifen muss."

MM: ***„Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für die Zukunft?"***
Haller: „Wenn man sich die Wetterlage zu Beginn der letzten beiden Wintersaisonen in Erinnerung ruft, so kann man eindeutig sagen, dass eine Effizienzsteigerung bei der technischen Beschneiung zu den größten Herausforderungen der nächsten Jahre zählt. Um in den kurzen Perioden mit ausreichend tiefen Temperaturen die Grundbeschneiung bewerkstelligen zu können, werden große Wasserreserven benötigt. Diese können nur durch zusätzliche Speicherbecken gewährleistet werden."

WLAN in Burghausen:

Interaktive Unterhaltung in der Altstadt

Nach der erfolgreichen Einführung der ersten GPS-City Tour in Burghausen, Oberbayern, im Mai letzten Jahres, präsentiert die Burghauser Touristik GmbH nun das zweite interaktive Angebot für Touristen, und zwar eine Jazz-Tour. Mit qualitativ hochwertigem WLAN und dem dazu gehörigen Know-how ist LOOP21 bereits von Anfang an Technologie-Partner.

„Eine GPS-City Tour ist die neue, multimediale Erkundungstour für Touristen. Übers WLAN gelangen die Gäste zu der lokalen Landing-Page, wo sie die kostenlose App herunterladen können", so Michael Ölhafen, Geschäftsführer von Locandy und Exklusiv-Partner von LOOP21. „Die App bietet den Gästen einen GPS-geführten Spaziergang durch die Burghausener Altstadt. Als Vorreiter im Tourismus setzt Burghausen so auf den idealen Mix von digitalen Technologien, um den Touristen von heute zu unterhalten."

Initiert wurde das Projekt von Sigrid Resch, Geschäftsführerin der Burghauser Touristik GmbH: „Mit der Etablierung des Jazz und dem Aufstieg Burghausens zum bedeutendsten deutschen Jazzfestival ist hier ein Jazz-Lebensgefühl entstanden, das sich mittlerweile in vier swingenden Jazz-Jahreszeiten ausdrückt. Mit der einzigartigen Technologie von Locandy und Loop 21 haben wir zwei GPS City Touren entwickelt, die Touristen und Bürger gleichermaßen faszinieren und begeistern. Zudem ist die Landingpage ein attraktives Instrument, um hier die wichtigsten Informationen für Besucher bereitzustellen bzw. auch flexibel verändern zu können."

Via Smartphone können sich BesucherInnen und Einheimische gleichermaßen auf die Spuren des Jazz in Burghausen begeben. Vom Stadtplatz aus führt der Spaziergang über die Grüben und hier insbesondere die legendäre „Street of Fame" bis zum Mautnerschloss, dem wohl einzigen „Jazz-Schloss" Deutschlands. Hier befindet sich der Jazzkeller, der seit Beginn der Burghauser Jazz-Geschichte Treffpunkt und Ideenschmiede für Musiker aus der ganzen Welt war und ist. Unterlegt ist die GPS-City Tour mit viel Jazzmusik und Originaltönen von 1970 bis heute.

Fotos: LOOP21/Rasimowitz Frank

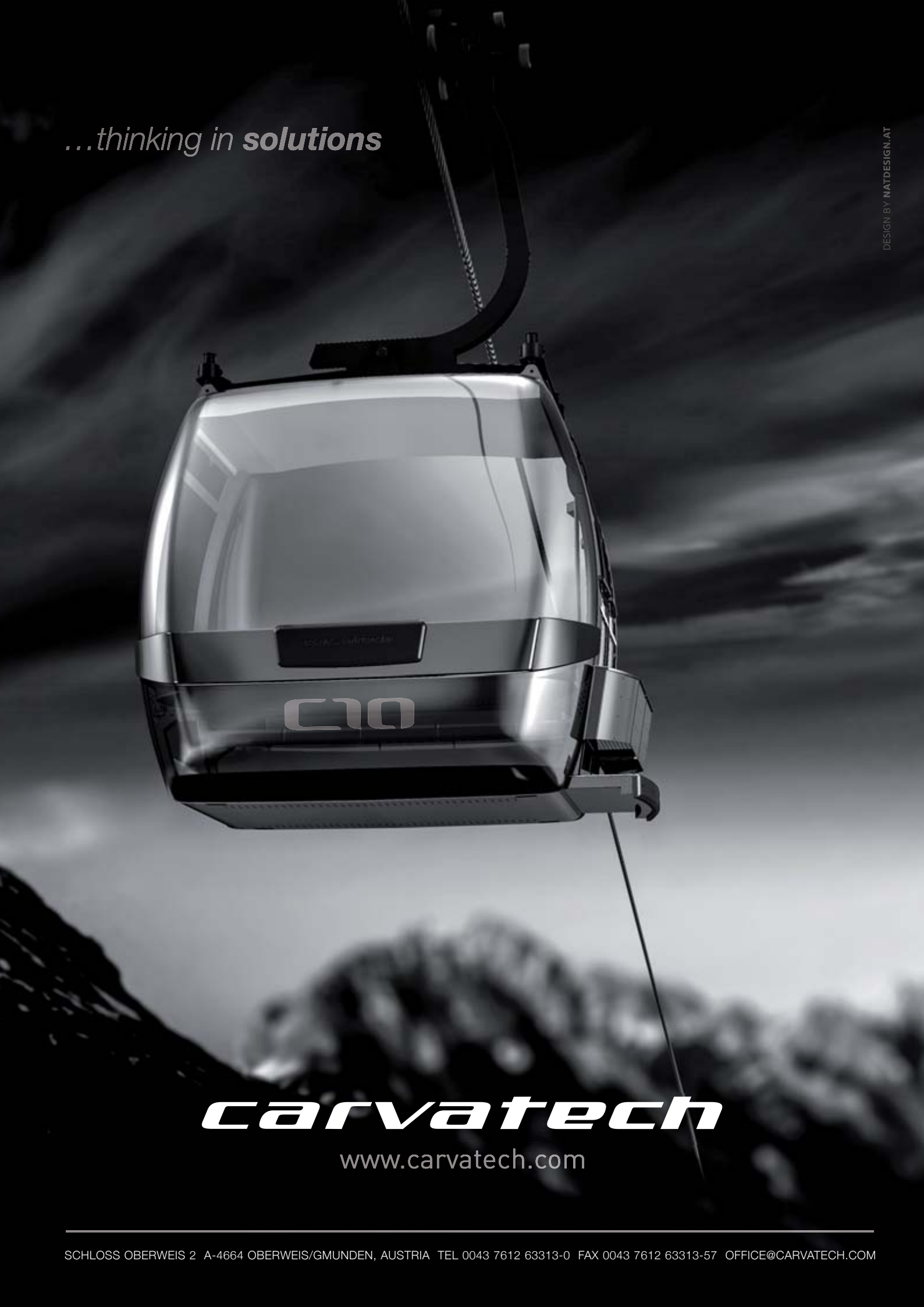
WLAN-Experte LOOP21 stellt sein Know-how in Burghausen unter Beweis.

Know-how vom Experten

LOOP21 wurde als WLAN-Experte zu diesem Projekt hinzugezogen und realisierte die drahtlose Versorgung in der Altstadt. Es wurden Qualitätsgeräte für die optimale Abdeckung und Kapazität installiert. Neben der Infrastruktur lieferte LOOP21 auch das eigens entwickelte LOCATION-BASED-SERVICE, eine Software, welche den Gast über WLAN ortet und eine dem Standort angepasste Landing Page anzeigt. So können die Touristen direkt auf die GPS-City Tour zugreifen und werden auch während des Spaziergangs optimal über WLAN versorgt. Allein im ersten halben Jahr wurden bereits knapp 9 000 Zugriffe verzeichnet.

Das Tiroler Unternehmen Locandy ist Spezialist für mobile Erlebnisse am Smartphone im Tourismus. Im Mai letzten Jahres startete Burghausen mit der interaktiven Smartphone-Tour „Von Schmugglern, Lausbuben und dem Fisch im Salzmantel". Nach der erfolgreichen Einführung ist die neue Tour nun bereits der zweite „interaktive Streich" der Burghauser Touristik GmbH. Der Jazz-Spaziergang wurde von Theater-Regisseur Stephan Barbarino inszeniert, mit der IG Jazz Burghausen e. V. eng abgestimmt, von der Firma Locandy wieder technisch umgesetzt und vom Tourismusverband Inn-Salzach finanziell unterstützt.

Infos:
www.loop21.net



SCHLOSS OBERWEIS 2 A-4664 OBERWEIS/GMUNDEN, AUSTRIA TEL 0043 7612 63313-0 FAX 0043 7612 63313-57 OFFICE@CARVATECH.COM

grischconsulta greift auf großen Erfahrungsschatz zurück

Eine Fusion ist weit mehr als die Addition von Bilanzen …

Masterpläne, neue Kooperationsmodelle, Fusionen und zukunftsfähige Branchenstrategien stehen im alpinen Tourismus auf der Tagesordnung. Immer häufiger hinterlässt allerdings auch die aktuell raue Wettbewerbssituation im alpinen Tourismus ihre Spuren. Sanierungen, Restrukturierungen bis hin zu drohenden Unternehmensinsolvenzen sind keine Seltenheit. Ein Spannungsfeld, in dem sich das Team des Schweizer Beratungsunternehmens grischconsulta AG aus Graubünden in seiner Arbeit täglich bewegt.

Foto: grischconsulta

grischconsulta-Gründer Dr. Roland Zegg (3. v.l.) und sein Team zeichnen sich durch hohe soziale Kompetenz und Mut zu unkonventionellen Lösungen aus.

Seit der Gründung von grischconsulta im Jahr 1987 hat das Team um Dr. Roland Zegg für große Kunden wie die Bergbahnen Engadin St. Moritz, Davos Klosters, Andermatt Gotthard oder Zermatt spannende Projekte begleitet. Die Entwicklung von Effizienzanalysen, Unternehmensstrategien, neuen Anlage- und Skigebietskonzeptionen, die Führung intensiver Fusionsverhandlungen oder auch Beratungen zur Unternehmenskommunikation haben den Praxisbezug und den Erfahrungsschatz von grischconsulta stark bereichert.

Dabei zeigte sich in Projekten außerhalb der Schweiz, so zum Beispiel für Skirama Kronplatz im Südtirol, für Hindelang-Oberjoch in Deutschland oder für die Stadt und den TVB Innsbruck, dass die Aufgaben und Herausforderungen über Landesgrenzen hinaus zwar grundlegend ähnlich, deren Lösungen aber immer anspruchsvoller und facettenreicher in der Ausarbeitung werden.

Gleich ist allen Projekten die Wichtigkeit des Zusammenspiels aller Player in einer Destination. Hierbei sind die Politik und die Geldgeber mit eingeschlossen.

Kommunikative und moderierende Unterstützung

Die Entwicklung des alpinen Tourismus und dessen Rahmenbedingungen bringen vermehrt Mandate für die Begleitung von Restrukturierungs- und Sanierungsprojekten mit sich. Was sich nach außen nach allgemeiner wirtschaftlicher Beratungsleistung nach Schema X anhört, ist für grischconsulta in erster Linie kommunikative und moderierende Unterstützung geworden. Die erarbeitete Sach- und Fachkompetenz aus zahlreichen Bergbahnprojekten bildet dabei die solide Basis.

Oft gilt es, hinter den Kulissen zunächst Ablaufprobleme in kleinsten Details oder auch personelle Probleme zu erkennen und zu managen.

Bei der Projektleitung für die Sanierung der Bergbahnen Destination Gstaad AG im 2014/2015 konnte grischconsulta nicht nur seine langjährigen Erfahrungen, sondern auch sein Netzwerk gezielt einbringen. Hier ging es nebst den Verhandlungen mit den Gläubigern auch darum, große Investoren für das Projekt zu gewinnen. Dazu gehörte auch eine sensible Kommunikationsarbeit.

Aktuell: Leukerbad und Kaprun

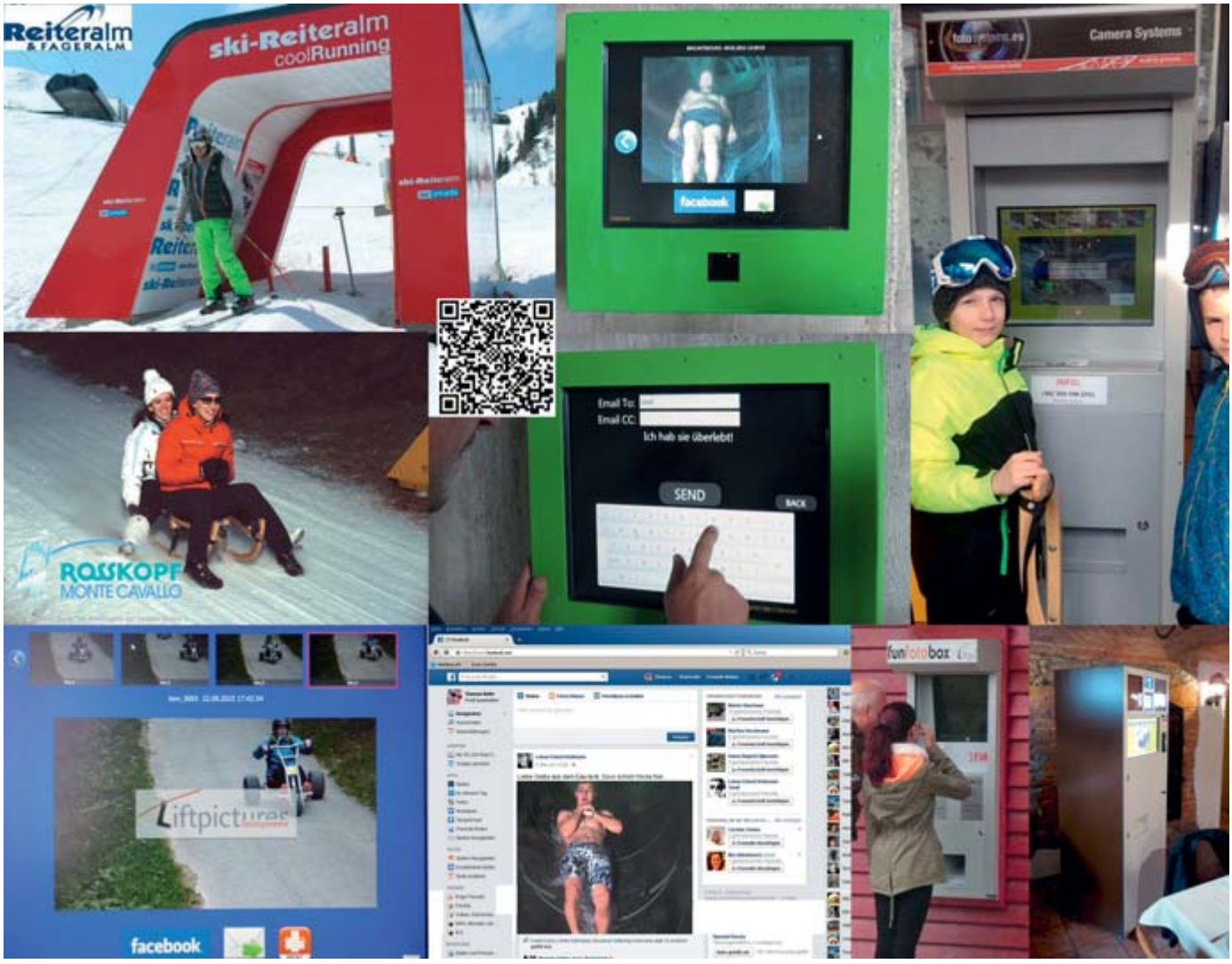
Aktuell betreut grischconsulta unter anderem Projekte für die Destination Leukerbad sowie für die Destination Kaprun Kitzsteinhorn. Auch hier zeigt sich die Wichtigkeit in der Kompetenz zur Zusammenführung der verschiedensten Akteure im Umfeld von Bergbahn- und Tourismusunternehmen.

Straffe, effiziente Führung, das Vorhandensein und die allfällige rasche Umsetzbarkeit eines „Plan B“, gelebte soziale Kompetenz und auch der Mut zu unkonventionellen Lösungen und Vorgehensweisen werden auch weiterhin das Crédo von grischconsulta sein.

Mit Liftpictures alpine Erlebniswelten vermarkten

Fotosouvenirs – MehrWert in Sommer- und Wintersaison!

Mit dem SB-Automat „funfotobox 3.0“ der in der Bergbahnbranche bestens bekannten Firma Liftpictures gelingt ganzjährig ein bedienerloses Zusatzgeschäft mit eWerbenutzen in Facebook & Co.



Liftpictures hat seit 2006 bereits über 150 Installationen von Fotosystemen in ganz Europa durchgeführt und ist für innovative, langlebige und preiswerte – speziell im Hinblick auf die Folgekosten – Lösungen bekannt. Die jüngste Neuentwicklung präsentiert sich als wahres Multitalent und cooles „must-have“ an jeder Location.

Der SB-Automat „funfotobox 3.0“ eignet sich perfekt für mehr Betrieb im Winter an Schneebars, Winterrodelbahnen, in Erlebnisbädern oder auf Skispeedstecken – und ist im Sommer ideal für PhotoPoints, Sommerrodelbahnen, Kletterparks oder Monsterrollerstrecken durch überzeugende Fotos in Topqualität!

Emotional Branding

Obendrein ist die „funfotobox 3.0“ das Tool für die Markenwerbung des Betreibers – das Lächeln der Gäste auf einem Give-away sorgt mit Sympathie für ein „Emotional Branding“ sowie hinterher werblich nutzbare Adressdaten. Die Touchscreen-Lösung ist flexibel konfigurierbar und kann sowohl einfach auf einer Theke als auch in einem Outdoor-Automaten betrieben werden. Das Ganze mit eingebauter Selfie-Kamera oder als sensorgesteuerte „OnRide“-Installation mit Kamera und Blitz an einer actiongeladenen Strecke im Gelände.

Liftpictures fotosysteme

Mehr Informationen unter www.liftpictures.com

Fotos: MND Austria

Der bisherige Geschäftsführer Mag. Roderich Urschler agiert auch als Geschäftsführer der neuen MND Austria GmbH.

Mario Egger ist nun zentraler Ansprechpartner bei MND Austria in sämtlichen Service- und Ersatzteilbelangen.

TECHFUN ist auf Produktion und Vertrieb von Freizeiteinrichtungen zur Geamtjahresnutzung spezialisiert

SUFAG Snowbusiness wird MND Austria

Nach der Übernahme der Interfab Snowbusiness und der SUFAG Freizeitanlagen durch die MND-Gruppe im Jahre 2013 und der anschließenden Fusion der beiden Firmen zur SUFAG Snowbusiness GmbH erfolgte im vergangenen Jahr auch die Zusammenführung des Standortes Kennelbach nach Innsbruck. Die Kernaktivität des Unternehmens bestand bislang im Vertrieb und der Errichtung von Beschneiungsanlagen und Lawinenauslöseanlagen, sowie Pistensicherungssystemen in Österreich und Deutschland. Anfang April erfolgte die Umbenennung des Firmennames in MND Austria, um dem gesamten umfassenden Produktportfolio gerecht zu werden.

Das französische Mutterhaus MND Group hat – außer den eingangs erwähnten Produkten – noch zwei weitere Produktgruppen im Portfolio mit stark zunehmendem Volumen:

- Die mit Produktionsstandorten in Deutschland und Frankreich tätige Tochterfirma LST produziert und liefert bereits seit geraumer Zeit Seilförderanlagen und Personenförderbänder. Auf der Messe Mountain Planet im April in Grenoble wird die komplett neu und eigenständige entwickelte Produktreihe der kuppelbaren Seilbahnen vorgestellt.
- Das ebenfalls 100 %-ige Tochterunternehmen TECHFUN ist auf Produktion und Vertrieb von Freizeiteinrichtungen zur Geamtjahresnutzung spezialisiert: Via Ferrat, Zip-line, Aussichtsplattform, Belvedere Abenteuerparks u. a. sind bereits im Programm und in vielfachem Einsatz. Ein völlig neues Sommerrodelbahnsystem wird ebenfalls auf der Mountain Planet vorgestellt.

Ebenfalls eine wichtige Rolle in der MND-Gruppe spielen die Produkte zur Pistensicherung von MBS.

Die SUFAG-Snowbusiness GmbH mit Sitz in Innsbruck übernimmt mit sofortiger Wirkung den Vertrieb aller Konzernprodukte in Österreich und Deutschland. Um diese Ausweitung der Aktivitäten zu dokumentieren und nicht zuletzt auch die Angleichung an die CI aller anderen MND-Vertriebsfirmen vorzunehmen, wird der Firmenname mit Beginn des neuen Wirtschaftsjahres auf MND AUSTRIA GMBH geändert. Zugleich erfolgt auch eine Neuorganisation und Ausweitung der Vertriebsorganisation in Österreich und Deutschland, um eine perfekte Kundenbetreuung zu gewährleisten.

Servicemannschaft neu aufgestellt

Dies gilt auch für die Servicemannschaft, die mit der Übersiedelung von Ersatzteillager und Werkstatt nach Innsbruck neu aufgestellt wurde. Zentraler Ansprechpartner für alle Kunden in Service- und Ersatzteilbelangen ist Mario Egger (+43 (0) 664 / 3375254, mario.egger@mnd-group.com). Für alle kaufmännischen Auskünfte betreffend die MND-Group und ihre Organisation steht der alte und neue Geschäftsführer der MND Austria, Mag. Roderich Urschler zur Verfügung (+43 (0) 664 / 3002900, roderich.urschler @mnd-group.com), der auch im erweiterten Direktorium der MND-Group verankert ist.
Einen Überblick über alle MND-Aktivitäten und -Produkte findet man auf der Website www.mnd-group.com

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

MBA Egon Hierzegger über „Haftungsrisiken auf der Piste“

Schadensansprüche nehmen zu – Vorbeugen besser als heilen

Die Sicht eines Sachverständigen

In den meisten Fällen genießen Skisportler auf den top präparierten Pisten und mit hohem Standard und Sicherheitsvorrichtungen ausgestatteten Seilbahnen in einer wunderbar verschneiten Winterlandschaft einen unvergesslichen Winterurlaub. Dabei verläuft der Skiurlaub nicht immer ohne Zwischenfällen oder endet sogar mit einem Unfall.

Bei einer Unfallsituation stellt sich die Frage, ob Schadensersatzansprüche des Verletzten oder der Hinterbliebenen in Betracht kommen könnten. Dabei stellt sich auch schnell die Frage wem eine Haftung treffen könnte und sehr oft endet es mit einem Schadensersatzanspruch gegenüber den Betreiber der Skipiste und/oder das Seilbahnunternehmen. Gerade diese werden sehr oft nicht unmittelbar nach dem Schadensereignis gestellt, da bekannter Weise die Verjährungsfrist im Schadensrecht 3 Jahre beträgt.

Zwar legt die österreichische Rechtsprechung großen Wert auf Eigenverantwortung, dennoch ist ein gegenwärtiger Trend merkbar. Weiter versuchen Skifahrer immer öfters über den Rechtsweg gegen Liftbetriebe vorzugehen, wobei durch Rechtschutzversicherungen das Klagen einfacher geworden ist. Immer wieder treffen bei Seilbahnunternehmen und/oder bei Betreibern von Skipisten Schadensersatzansprüche ein und auch sehr oft nicht unmittelbar nach Ereigniseintritt. Nehmen wir einen konkreten Zwischenfall/Unfall, wo nach zwei Jahren und 10 Monaten ein Schadensersatzanspruch gestellt wurde. Normalerweise lässt sich anhand diverser Protokolle und Aufzeichnungen wie z. B. Unfallbericht, Betriebstagebuch oder ähnlichen das Ereignis nachvollziehen.

Interessant bzw. schwierig stellt sich die tatsächliche Darstellung vonseiten des Seilbahnunternehmens dann dar, wenn Aufzeichnungen mangelhaft bis überhaupt nicht existent sind. In weiterer Folge wurde natürlich die Befragung der damals diensthabenden Mitarbeiter durchgeführt Hier muss man sich selber in die Situation versetzen, wie es einem selber ergehen würde, wenn man zu einem Ereignis vor über zwei Jahren zu genauen Details befragt wird!

Und genau hier trifft unser Motto den Nagel auf den Kopf: „Vorbeugen ist besser als heilen.“ Was verstehen wir darunter?

Die verschiedenen Ansätze

Hier gib es verschiedene Ansätze:

1. **Prävention** (Vorsorge/Erkennen) – **adäquate Absicherung** Präventive Sicherungsmaßnahmen wie z. B. Aufprallmatten, Sicherungszäune und dergleichen:

- Ist die Gefahrenquelle dementsprechend abgesichert?
- Ist diese Absicherung auch ordnungsgemäß angebracht?
- Kann dies in späterer Folge auch nachgewiesen werden?

Egon Hierzegger, MBA, Sachverständiger für Skisport und Alpinistik.

2. Organisation (Handeln)

An dieser Stelle muss natürlich angeführt werden, dass hier auch übertrieben werden kann. Alles mit Maß und Ziel. Einerseits soll die Absicherung nicht eine zusätzliche Gefahrenquelle darstellen und anderseits kann nicht der gesamte Skiraum abgesichert werden. Die Pistensicherungspflicht verpflichtet den Skipistenbetreiber den Wintersportler vor drohenden verdeckten, sogenannten atypischen Gefahren, mit denen der Skifahrer nicht rechnen kann, durch geeignete Maßnahmen zu schützen, soweit diese tatsächlich möglich und wirtschaftlich zumutbar sind.

Auf jeden Fall muss jener, der eine bestimmte Gefahrenlage schafft bzw. bestimmte Gefahren andauern lässt, dafür Sorge tragen, dass andere nicht zu Schaden kommen. Um einer Haftung zu entgehen, müssen Skipistenbetreiber und/oder Seilbahnunternehmen geeignete Maßnahmen gegen mögliche Gefahreneintritte ergreifen bzw. ausreichend davor warnen.

Weiters wäre hier anzuführen, dass die Sicherungspflichten natürlich auch sehr stark von den Witterungs- und Schneeverhältnissen abhängen und sich relativ kurzfristig ändern können.

3. Dokumentation der vorbeugenden Maßnahmen

Welche Maßnahmen werden bei welchen Bedingungen/Verhältnissen zur Erfüllung der Sicherungspflichten gesetzt?Wird z. B. ein sogenanntes Streubuch in Bezug auf die Verkehrs-Sicherungspflicht bei Parkplätzen geführt? Oder werden Aufzeichnungen über Kontrollfahrten des Pistendienstes erstellt?

4. Dokumentation von Zwischenfällen und Unfällen

Die Dokumentation ist deshalb so entscheidend, da die Beweisanforderungen in der Vertragshaftung für den Geschädigten erleichtert werden. Der Geschä-

digte hat lediglich das Vertragsverhältnis (Liftkarte = Beförderungsvertrag) und den Schadenseintritt zu beweisen. Das Seilbahnunternehmen hingegen hat zu beweisen, dass es sämtliche zumutbaren Schutz- und Sorgfaltspflichten getroffen hat (sogenannte Beweislastumkehr).
Wie soll diese aussehen, um im Fall eines Schadensersatzanspruches einer Beweislastumkehr gerecht zu werden? Definition laut Wikipedia:

„Die Beweislastumkehr ist eine Ausnahme von dem rechtlichen Grundsatz, dass grundsätzlich jede Partei die Beweislast für die tatsächlichen Voraussetzungen der ihr günstigen Rechtsnorm trägt. Dabei verbleibt bei jeder Partei allemal die Darlegungspflicht.“

Im Zuge von Skiverhandlungen und Prozessvertretungen können solche präventiven Maßnahmen und auch die Dokumentationen durch kompetente Aufbereitungen der Unfallhergänge, sowie die Zurverfügungstellung fachgerechter Unterlagen immer eine große Hilfe für die rechtliche Vertretung sein.
Diese Informationen und Unterlagen können in vielen Fällen beitragen, dass Prozesse gewonnen werden können, bzw. der Schadensersatzanspruch gemindert oder geteilt werden kann.
Auf jeden Fall ist bei Schadensersatzansprüchen immer ein rechtlicher Beistand zu empfehlen.

Mountain Planet 2016:

Willkommen in Grenoble!

Vom 13. bis zum 15. April 2016 trifft sich die Seilbahnbranche in Grenoble. Zur Mountain Planet werden mehr als 850 Aussteller und Marken sowie 15.000 Besucher erwartet.

1974 ging die französische Messe für Berg- und Wintersport SAM, Vorgänger der heutigen Mountain Planet, erstmals über die Bühne. 2016 wird Grenoble damit zum 22. Mal Austragungsort dieser Veranstaltung, die sich zum Fixpunkt in der Branche entwickelt hat.
Für diese Jahr erwartet man rund 850 Aussteller und Marken, die sich den Besuchern präsentieren wollen. Gezeigt wird auf einer Ausstellungsfläche von rund 50 000 m^2 ein umfassendes Angebot für den Sommer und den Winter, bei dem es sowohl Innovationen als auch bewährte Produkte zu entdecken gibt.
Bei den Ausstellern sind dieses Jahr 25 % der Unternehmen neu dabei, 20 % der Aussteller sind international tätig. Gerechnet wird an den 3 Messetagen wieder mit rund 15 000 Besuchern.
Umrahmt wird die Messe, so wie schon die Jahre zuvor, von einer ganzen Reihe an unterschiedlichen Veranstaltungen wie Diskussionen, Symposien und Tagungen.

Vom 13. bis zum 15. April 2016 ist Grenoble wieder Gastgeber für die Mountain Planet.

Neue Partnerschaft

Als Referenz an ihre internationale Ausrichtung ist die Messe Mountain Planet eine Partnerschaft mit dem Internationalen Seilbahnbetreiberverband F.I.A.N.E.T und dem Internationalen Seilbahnverband O.I.T.A.F. eingegangen. Mit dieser Partnerschaft soll die Verbindung der Organisationen und ihrer Mitglieder gestärkt werden.
Vor diesem Hintergrund wird die Mountain Planet Gastgeber für das O.I.T.A.F Seminar zum Thema „Chancen und Grenzen moderner Technologien bei Seilbahnsteuerungen“. Das Seminar wird am 14. April stattfinden und deutsch, französisch, englisch und italienisch simultan übersetzt. Der Eintritt ist frei.

Infos:
www.mountain-planet.com

Eine spektakuläre Lasershow für die Präsentation der neuen Generation NEW HUSKY, NEW BISON X und LEITWOLF.

Gerhard Constantin, GF PRINOTH Schweiz, Oskar Schenk, Vorstand Marketing & Sales PRINOTH, Anton Seeber, Vorstand LEITNER Gruppe, Peter Engler, GF Arosa Lenzerheide Bergbahnen AG, Werner Amort, Präsident PRINOTH.

Fotos: PRINOTH

Weltweit sauberste Flotte auf der Lenzerheide

Weltpremiere für PRINOTH – Shaping the Future

Mit den Modellen NEW HUSKY, NEW BISON X und LEITWOLF präsentiert PRINOTH diesen Winter seine neue Generation an Pistenfahrzeugen. Es ist die weltweit erste und einzige Flotte, die der strengen Abgasnorm „Stage IV/Tier 4 final" entspricht und damit neue Maßstäbe in Sachen Nachhaltigkeit und Effizienz setzt. Grund genug für eine außergewöhnliche Premiere. Erstmals präsentierte PRINOTH seine komplette Flotte live im Schnee, begleitet von einer eindrucksvollen Show. Am 2. und 3. März gastierten die modernsten Pistenfahrzeuge mitten im Skigebiet Arosa Lenzerheide.

Unter dem Motto „Shaping the Future" inszenierte PRINOTH das perfekte Zusammenspiel aus innovativen Technologien, zukunftsweisendem Design sowie kompromissloser Effizienz und Nachhaltigkeit und stellte seine neuen Topmodelle im Skigebiet Arosa Lenzerheide erstmals geschlossen im Schnee vor. Im Rahmen einer Hightech-Show wurde den geladenen Gästen bildhaft vermittelt, welch besonderer Stellenwert Innovation, Technologie und Nachhaltigkeit bei der Entwicklung der Pistenfahrzeuge eingeräumt wird.

Ausgewählte Kunden und Medienvertreter konnten damit erstmals die neue PRINOTH Pistenfahrzeuggeneration live und in Action erleben und erfahren, was die weltweit sauberste Flotte alles kann. Arosa Lenzerheide in Graubünden ist dafür der optimale Ort, da zum einen in der Schweiz die Abgasnormen besonders streng sind, zum anderen liegt dem Skigebiet die Nachhaltigkeit besonders am Herzen. „Für die Arosa Lenzerheide Bergbahnen AG sind die Begriffe umweltfreundlich, nachhaltig und authentisch keine Trendwörter, sondern haben seit Jahren einen festen Bestandteil in der Firmenstrategie. Das war auch einer der Gründe, weshalb wir uns für Pistenfahrzeuge von PRINOTH entscheiden haben", erklärt Peter Engler, Geschäftsführer der Arosa Lenzerheide Bergbahnen AG.

Während am ersten Tag die Präsentation der Pistenfahrzeuge, die Show und individuelle Besichtigungen der Flotte im Fokus standen, konnten sich am zweiten Tag die Gäste bei Testfahrten im Schnee von den Vorzügen der aktuellen Modelle überzeugen.

In Lenzerheide konnten die PRINOTH Pistenfahrzeuge ausgiebig getestet werden.

Höchste Leistung bei niedrigsten Emissionen

Der große Auftritt der PRINOTH Flotte geschieht nicht zufällig. Noch nie waren Pistenfahrzeuge so leistungsfähig und gleichzeitig so umweltverträglich. „Unsere neue Generation ist mit modernster Antriebstechnik ausgestattet, die Pistenfahrzeuge entsprechen den strengen Anforderungen der Abgasnorm ‚Stage IV/Tier 4 final' und sind damit technologische Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit. Besonders bemerkenswert ist dabei die Kombination aus Spitzenleistung und Hightech-Lösungen mit extrem niedrigen Verbrauchswerten", freut sich Werner Amort, Präsident von PRINOTH. Mit optimierter Schubkraft, außergewöhnlicher Leistung und ergonomischem Kabinenkomfort bieten sie einen komfortablen Arbeitsplatz, der neue Spitzenleistungen hervorbringt. Für mehr Effizienz und Optimierung von Arbeitsabläufen sorgt zudem das einheitliche Bedienungskonzept, das fahrzeugübergreifend realisiert wurde.

Hightech für Piste, Park und Loipe

Der LEITWOLF, das legendäre Erfolgsmodell von PRINOTH, überzeugt mit zukunftsweisender Technik auf allen Ebenen und einer erneuten Reduktion der Stickoxide um 80 %. Mit seinem Sechszylinder Dieselmotor hat er mit 390 kW/530 PS sowie 2460 Nm Drehmoment mehr Power und Schubleistung als alle anderen Pistenfahrzeuge. Dank 4,5 m Raupenbreite schafft er die höchste Flächenleistung in seiner Klasse. Die POWER Fräse und deren weltweit einzigartige Parallelverschiebung sorgen für perfekte Pistenqualität.
Der NEW BISON glänzt mit höchster Schubkraft, exzellenter Wendigkeit und einer perfekten Übersicht bei höchstem Komfort. Ausgestattet mit einem Partikelfilter sorgt sein kraftvoller Dieselmotor mit 298 kW/406 PS für höchste Leistung bei jeweils 90% weniger Stickoxiden und Rußpartikeln im Vergleich zum Vorgänger. Entwickelt mit den Profis, verpasst der NEW BISON X jedem Park den perfekten Style.
Auch der NEW HUSKY ist mit 90 % weniger Abgasemissionen ein eindrucksvolles Beispiel dafür, dass sich Höchstleistungen und ökologische Ansprüche nicht ausschließen. Mit 170 kW/231 PS spurt er Langlaufloipen und Schneemobiltrassen genauso wie kleine Skipisten, Sprungschanzen, Liftspuren oder Rodelbahnen. Zudem ist er das ideale Pistenfahrzeug für Skihallen und Transportarbeiten in unwegsamem und schneearmem Gelände.

WELTWEIT SAUBERSTE FLOTTE BESTENS PRÄPARIERT IN DIE ZUKUNFT

NEW HUSKY
- Erfüllt die strengste Norm für Abgasemissionen „Stage IV/Tier 4 final"
- 170 kW/231 PS
- MTU OM934 – Vierzylinder Dieselmotor
- Höchster Kabinenkomfort

LEITWOLF
- Erfüllt die strengste Norm für Abgasemissionen „Stage IV/Tier 4 final"
- 390 kW/530 PS
- OM460 Reihensechszylinder Dieselmotor
- Einzigartige Parallelverschiebung der Fräse

NEW BISON X
- Erfüllt die strengste Norm für Abgasemissionen „Stage IV/Tier 4 final"
- 298 kW/406 PS
- Caterpillar C9.3
- 360° Übersicht dank innovativem „Sliding Seat"-System

Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Neu: die PROacademy mit Florian Profanter!

Nachhaltigkeit und Effizienz beim Präparieren spielen in Skigebieten eine immer größere Rolle. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG bindet deshalb technologische Innovationen im Rahmen der Unternehmensstrategie BlueIQ stets in ökologische und ökonomische Zusammenhänge ein. Ab April ist die neue PROacademy Teil dieser Strategie. Leiter der PROacademy ist Florian Profanter aus Südtirol. Florian Profanter verfügt über große Erfahrung: Er berät seit langem Skigebiete zum wirtschaftlichen, nachhaltigen Umgang mit der Ressource Schnee und bietet innerhalb der neuen PROacademy – übrigens herstellerunabhängig – 5 verschiedene Bausteine für intelligentes Pistenmanagement an.

Foto: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Florian Profanter berät ganz individuell jedes Skigebiet und jeden Fahrer bei seinen Belangen.

Baustein 1: Einsteigertraining für Pistenfahrzeugfahrer

Diese theoretische Fahrerschulung vermittelt Einsteigern Wissenswertes rund um die Themen Fahrer, Fahrzeug und Piste. Die Kursinhalte reichen von der technischen Funktionsweise und Bedienung der Pistenraupen verschiedener Hersteller über die Vermittlung der Grundkenntnisse der Pistenpräparierung. Im Fokus des Trainings stehen die maschinen- und ressourcenschonende Fahrweise und der sichere Umgang mit dem Fahrzeug. Dieser Kurs richtet sich nach dem Wissensstand der Teilnehmer bzw. nach den Anforderungen, die auf die zukünftigen Fahrer warten.

Baustein 2: Pistenpräparierung für Fortgeschrittene

Dieses theoretische und praktische Training, auch dieses herstellerunabhängig, richtet sich an Leute mit Erfahrung, also an Fahrer und Fuhrparkleiter. Thematisiert werden der Grundaufbau, die tägliche Präparierung sowie das Arbeiten mit Frühjahrschnee bis hin zur Einlagerung der Fahrzeuge im Sommer.
Die Ausgaben rechnen sich. Gemeinsam mit dem Team werden Einsparungspotentiale identifiziert. Dies kann die variablen Kosten für die Pistenpräparierung entscheidend reduzieren. Und durch die optimierte Pistenqualität erfährt das Gebiet eine unmittelbare Imageaufwertung.

Baustein 3: Snowmanagement

Immer häufiger bildet technischer Schnee das Fundament für eine erfolgreiche Saison. In theoretischen und praktischen Schulungen für Beschneier und Schneimeister wird alles, von der Grund- und Nachbeschneiung bis hin zur Einlagerung der Anlagen im Sommer, thematisiert. Zeit und Wetter werden effizient genutzt und Überproduktion und Verschwendung vermieden. Selbstverständlich wird in diesem Rahmen auch umfangreich über SNOWsat informiert. Klar und verständlich und sofort anwendbar. So sinken die Herstellungskosten für technischen Schnee, ohne dass die Pistenqualität darunter leidet. Im Gegenteil. Die Skifahrer werden die Pisten lieben.

Baustein 4: Rennpisten-Präparierung

Bei der Präparierung von Rennpisten steht man als Ausrichter vor ganz besonderen Anforderungen. Die Organisationskomitees der großen internationalen Wettkämpfe setzen allerhöchste Qualität voraus. Um diesen Vorgaben gewachsen zu sein, ist im Angebot ein spezieller Kurs, der sich mit ebendiesen Aspekten auseinandersetzt und auch hier hilfreiche Tipps für eine disziplinierte und effiziente Erfüllung dieser Vorgaben gibt. Professionalität ganz groß.

Baustein 5: Individuelle Beratung – Kosten sparen lernen

Einsparungspotentiale zu identifizieren heißt Verschwendung zu erkennen, um die variablen Kosten, die bei Pistenpräparierung und Beschneiung anfallen, dauerhaft zu senken. Ein wichtiger Faktor ist beispielsweise richtige Platzierung von Schneeerzeugern im Herbst, damit Schneedepots an strategisch günstig gelegenen Stellen angelegt werden können. Das nachträgliche Verschieben der Schneemassen beansprucht sehr viel Zeit, Energie und damit bares Geld. Mit einer gleichmäßig hohen Schneedecke kann übermäßige Schneeproduktion vermieden werden. Durch nicht vorhandene Wendepunkte oder zu viel Überlappung der einzelnen Fahrspuren werden bestimmte Pistenabschnitte doppelt präpariert. Zeitfresser sind zum Beispiel auch lange Fahrtstrecken zum Nachtanken, schlecht positionierte Windenankerpunkte und natürlich die Nacharbeit von Übergängen zwischen den Fahrspuren, Eisplatten etc.
Hier ist Florian Profanter zur Stelle: Er besichtigt mit den Beteiligten das Skigebiet, ermittelt das Optimierungspotential und entwickelt einen ganz individuellen Plan zur praktischen Umsetzung seiner Empfehlungen. Mit dem so entstandenen intelligenten Pistenmanagement erzielt der Kunde optimale Pistenverhältnisse und hält gleichzeitig die variablen Kosten gering.

Theorie ist gut, Praxis ist wichtig!

Mit seiner langjährigen Erfahrung bietet er dem Skigebiet also eine Rund-Um-Dienstleistung. Das wichtigste für eine gute Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse sind zweifelsohne gut ausgebildete Mitarbeiter. Denn schließlich sitzen diese am Ende alleine in ihrem Fahrzeug und sind verantwortlich, ob der große Plan funktioniert oder nicht. Deswegen legt Florian Profanter viel Wert auf die intensive Schulung aller Mitarbeiter im Skigebiet. Das Erfolgsrezept ist eine anschauliche Theorie, die aber auch intensiv in der Praxis erläutert und ausprobiert werden kann. Dadurch entsteht ein anregender und sehr produktiver Wissensaustausch, von dem alle profitieren.

Weitere Gründe für die PROacademy:

- Maßgeschneiderte Trainings- und Beratungsleistung für jedes Skigebiet
- Herstellerunabhängigkeit
- Langjährige Erfahrung in Pistenpräparierung, Snowmanagement und Schneeerzeugung
- Beherrschung aller Schwierigkeitsgrade von Pisten
- Internationales Know-how
- Erprobt im Einsatz bei Olympiaden, Weltcup- und Europacuprennen

DAS SAGEN DIE TEILNEHMER:

Wilhelm Berktold,
Pistenchef Fellhorn-/Kanzelwandbahn
„Florian Profanter führte bei uns in den letzten zwei Jahren theoretische und praktische Schulungen im Bereich Pistenpräparierung, Pistengeräte und Beschneiung durch. Mit seiner ruhigen Art bringt er sein umfangreiches Wissen sehr verständlich rüber und begründet die verschiedenen Taktiken zum Präparieren der Pisten auch überzeugend. In der Theorie handelt er schon einen Teil der jährlich fälligen Belehrung ab, was für die Verantwortlichen eine erhebliche Erleichterung bedeutet. Neue Fahrer lernen schon im Voraus, auf was es beim Pistenaufbau ankommt, unsere ‚alten Hasen' werden oft in ihren Erfahrungen bestätigt. Die Fahrer werden in den Themen maschinenschonendes und spritsparendes Fahren geschult und setzten das auch um. Das Training hatte bei uns einen spürbaren positiven Einfluss auf den Wasserdurchsatz während der Grundbeschneiung und auch auf die Schneequalität bei der Hauptbeschneiung."

Mauro Maffei,
Pistenchef Funivie Madonna di Campiglio:
„Wir haben letzten Sommer 6 neue junge Fahrer zu Florian geschickt, der sie in einer theoretischen Schulung mit ordentlichem Basiswissen versorgt hat. Später kam er zu uns ins Skigebiet, um jeden einzeln direkt auf der Maschine zu schulen. Die Schulung mit Florian war wirklich intensiv, denn er vermittelt die Kursinhalte in einer sehr professionellen Weise, indem er die neuen Fahrer aktiv miteinbezieht. Wie ein richtiger Lehrer eben. Jetzt kommen sie nach der Arbeit zurück und tauschen sich darüber aus, was sie von Florians Tipps wieder alles umsetzen konnten. Sie diskutieren, wie man die eigene Arbeit optimieren kann und wie die anderen Fahrer dies dann in möglichst wirtschaftlicher und nachhaltiger Weise umsetzen können. Und die ‚alten Hasen' lauschen interessiert, bringen ihre Erfahrungen in die Diskussion mit ein und alle lernen so immer mehr dazu!"

Multitalent PistenBully 100 4F: stärkster Motor, sparsam, umweltfreundlich und leise.

Effizienz und Ergonomie – der neue PistenBully 100 4F

Der Stärkste und Komfortabelste seiner Klasse

In den vergangenen Wochen wurde er im Schnee präsentiert – der neue PistenBully 100 4F. Mit ihm kommt eine neue Fahrzeuggeneration auf die Branche zu. Er hat den stärksten Motor seiner Klasse, hat ein patentiertes, intuitives Bedienkonzept und punktet mit vielen ergonomischen und technischen Details. Der PistenBully 100 4F ist ein wahres Multitalent. In vielen Workshops mit Kunden aus aller Welt wurden die Anforderungen definiert und die PistenBully Ingenieure haben die Kundenwünsche bei der Entwicklung des neuen Fahrzeugkonzeptes realisiert. Somit ist der PistenBully 100 4F richtungsweisend für alle zukünftigen Modelle.

Stärkster Motor seiner Klasse

Mit einem R6 Motor und 253 PS (186 kW) ist der neue PistenBully 100 4F der stärkste in seiner Klasse. Auch die Kraftentwicklung im gesamten Drehzahlbereich ist marktführend: Schon bei 1 500 U/min erzeugt der Motor ein Drehmoment von 990 Nm. Dank der Tier 4F Abgastechnologie ist er außerordentlich umweltfreundlich und bereits jetzt für die EU Stufe 5 vorbereitet. Das Fahrzeug kann bei gleicher Geschwindigkeit mit geringerer Drehzahl – um 200 bis 300 Umdrehungen – gefahren werden. Das spart Kraftstoff und schützt die Umwelt. Angenehm für die Fahrer: Der Pisten Bully 100 4F ist besonders leise. In seiner Fahrzeugklasse ist er der Einzige, der mit einem Dieselpartikelfilter ausgestattet werden kann. Somit ist er auch optimal für den Indoor-Einsatz geeignet. Mit seinen 4 Achsen, mit der neuen Halbachsen Technologie und dem starken Motor kann er auch hervorragend im alpinen Bereich eingesetzt werden. Wie gesagt: ein Multitalent.

Ergonomie ist Trumpf

Viele Fahrer arbeiten jeden Tag mehrere Stunden mit ihrem Werkzeug – dem PistenBully. Deshalb hat Kässbohrer seinen Kunden genau zugehört und viele, große aber auch kleine, feine Änderungen im Fahrerhaus vorgenommen, damit das Arbeiten immer leicht von der Hand geht.

Mit dem intuitiven Joystick kann das Schild in alle Richtungen proportional mit einer Hand gesteuert werden. Man könnte es auch eine „Einhandsteuerung“ nennen: Heben und Senken, Schnittwinkel verändern, tilten und schwenken mit einem Griff, in einer Bewegung. Das haben wir uns natürlich patentieren lassen.

Das nächste Patent im PistenBully 100 4F betrifft den Arbeitsplatz. Der ergonomisch völlig neugestaltete, luftgefederte

Sitz mit integrierter Armauflage zeigt wie der Arbeitsplatz der Zukunft auszusehen hat. Die komplette Einheit Sitz, Lenkrad und Armauflage mit Joystick ist individuell und dadurch optimal auf jede Körpergröße und Armlänge einstellbar.
Der Joystick ist fest mit dem Sitz verbunden. Somit hat man immer – auch bei ruppiger Fahrt – den Joystick fest und sicher in der Hand.

Fotos: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Bequemes Arbeiten dank des intuitiven Joysticks und eines besonders großen Touchscreens.

Alles auf einen Blick und Alles mit Touch

Das Fahrzeug ist auf dem großen Touch Display „kinderleicht" zu bedienen. Die aktiven Fahrzeugteile sind farblich markiert. Der Fahrer hat somit auf einen Blick die perfekte Kontrolle über das Fahrzeug.

Komfort wird groß geschrieben

Hier nur die wichtigsten Punkte: Das neue Kabinendesign bietet mehr Kopf- und Schulterfreiheit. Die größeren Front- und Heckscheiben garantieren eine perfekte Rundumsicht. Die Seitenscheiben sind beheizt und das sogar bei offenem Fenster. Ein neues Raumgefühl, das begeistert. Die Außenspiegel sind elektrisch verstellbar und durch die Rampenspiegel hat der Fahrer direkte Sicht auf die Ketten.
Auch am Fahrwerk und Rahmen hat Kässbohrer Optimierungen vorgenommen. Mit der neuen Achsentechnologie ist der PistenBully 100 4F stabiler und vor allem komfortabler. Dadurch ist das Fahrzeug besser gefedert und gedämpft.

Die neue Fräsgeneration für mehr Effizienz

Effizientes Arbeiten: Die neue Fräse hat breitere Fräswellen und somit eine größere Arbeitsbreite. Diese kann mittels der hydraulisch ausklappbaren Finisher auf knapp 5 Meter erweitert werden. Darüber hinaus kann der Fahrer jetzt erstmalig die Frästiefe unabhängig von den Loipenspurplatten einstellen. Zusätzlich ist der Anpressdruck der Fräse und der Loipenspurplatten unabhängig voneinander einstellbar.
Das bedeutet: effizientes und ressourcenschonendes Arbeiten unter Berücksichtigung von Gelände und Schnee. Und das nicht nur für den nordischen, sondern auch für den alpinen Einsatz.
Der PistenBully 100 4F ist also nicht nur ein neuer PistenBully – nein, er ist der Wegbereiter für die nächste Generation. Mit einem Fahrzeug- und Bedienkonzept das seinesgleichen sucht und die Zukunft bestimmen wird.

Steigen Sie ein!

Foto: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Außergewöhnliches Design der PistenBully zur WM 2017 in St. Moritz.

Krönung der alpinen Skisaison 2015/16

FIS Ski World Cup Finale in St. Moritz

Als Highlight zum Ende der Weltcup-Saison 2015/16 fanden vom 16. bis 20. März 2016 St. Moritz die FIS Ski World Cup Finals der Damen und Herren statt. Denn Austragungsort des Weltcup-Finales ist stets die WM-Destination des darauffolgenden Jahres. Somit begann die FIS Alpine Ski WM St. Moritz 2017 also eigentlich schon im März 2016. Das Weltcup Finale galt als die große Hauptprobe für die Ski WM 2017, bei der jetzt sämtliche Pisten, Infrastrukturen und Abläufe für die Weltmeisterschaften getestet wurden. PistenBully war mitten drin und garantierte mit seinen Produkten 600 E+ und SNOWsat eine Ressourcen schonende und effiziente Pistenpräparierung auf Weltmeister-Niveau.

Gut für die Natur, gut fürs Image

Mit zusätzlich 6 neuen PistenBully und der bestehenden Flotte von 19 Fahrzeugen wird die WM im nächsten Jahr präpariert. Schon jetzt sind drei der „Neuen" im außergewöhnlichen WM-Design im Einsatz. Ein PistenBully 600 W SCR, um gerade die anspruchsvollen Steilpisten ideal vorzubereiten. Die beiden anderen sind diesel-elektrisch angetriebene PistenBully 600 E+, die durch die hohe Energie-Effizienz und die enorme Kraftstoffeinsparung von bis zu 20 % überzeugen. Ein weiterer 600 E+, übrigens der allererste weltweit verkaufte E+, ist schon seit 2012 in der Schweiz unterwegs. Damals schon typisch für St. Moritz: die Philosophie konsequenter Nachhaltigkeit für Mensch und Umwelt und ein möglichst sparsamer Umgang mit Energiereserven.

Ressourcenschonend auch im Spitzensport

Selbstverständlich sind die Fahrzeuge mit SNOWsat ausgestattet – so sind Beschneiung und Pistenpräparierung auf höchstem Qualitätsniveau und ein sehr sparsamer Umgang mit der Ressource Schnee auf jeden Fall gesichert. Dieses Paket aus umweltaffinen Technologien trägt dazu bei, die Umweltausrichtung des Engadiner Skigebietes zu unterstreichen. Das macht schon jetzt auch das Weltcup-Finale zu einem besonders nachhaltigen Großevent.

Für Adrian Jordan, Leiter Technik COO bei der Engadin St. Moritz Mountains AG, bieten gerade SNOWsat und der E+ große Erleichterungen: „Generell überzeugt vor allem die Schubkraft und der ruhige Betrieb der Maschinen. SNOWsat bietet gerade bei der Präparation der Rennpisten große Vorteile: Ganz genau zu wissen, wo die Piste und was die aktuelle Schneetiefe ist, erleichtert die Arbeit wesentlich. Zudem haben wir dadurch auch bei den Pistenaufbauten eine klare Referenzierung. Die Stoß- und Geländearbeiten sind wesentlich einfacher zu bewerkstelligen. Sobald die Piste als gut befunden wird, wird sie in SNOWsat eingelesen und steht dann dem jeweiligen Fahrer zentimetergenau zur Verfügung. Auch das Auffinden der Ankerpunkte und Schneischächte ist mit SNOWsat wesentlich einfacher. Meine Leute sind überzeugt von der Lösung und würden sie nicht mehr hergeben."

Außerdem sind für Adrian Jordan Zuverlässigkeit und Vertrauen gerade bei solchen Veranstaltungen sehr wichtig: „PistenBully ist schon seit vielen Jahren unser Partner. Mit den guten Erfahrungen war es naheliegend, dass wir auch die WM 2017 gemeinsam meistern. Und das beruhigt! Denn solche Großveranstaltungen setzen hohe Maßstäbe. Bei den 9 Weltcup-Rennen in 5 Tagen muss man sich auf das Equipment 100-prozentig verlassen können. Mit PistenBully können wir sicher sein, das Beste aus unseren Pisten herauszuholen."

Einzigartige PistenBully Vielfalt auf der Mountain Planet 2016

Der weltweite Marktführer für Pisten- und Loipenpräparierfahrzeuge zeigt auf der Mountain Planet vom 13. bis 15. April 2016 sein äußerst vielfältiges Produktangebot: Neben dem brandneuen PistenBully 100 4F stehen auch der PistenBully 400 ParkPro 4F, der PistenBully 600 E+, der PistenBully 600 W Polar SCR sowie ein PistenBully Select in Grenoble zur Schau. Auf dem Stand A1, Gang A, werden natürlich auch die neue PROacademy sowie SNOWsat präsentiert.

Neu: die PROacademy mit Florian Profanter

Seit April bietet PistenBully mit der PROacademy ein nagelneues Schulungs- und Ausbildungskonzept für alle an. Leiter der PROacademy ist Florian Profanter: Er berät seit langem Skigebiete zum wirtschaftlichen, nachhaltigen Umgang mit der Ressource Schnee und bietet innerhalb der PROacademy – übrigens herstellerunabhängig – verschiedene Bausteine für intelligentes Snowmanagement an.

Foto: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Mit innovativen Konzepten im neuen PistenBully 100 4F beeindruckt die nächste Fahrzeuggeneration der Kässbohrer Geländefahrzeug AG.

SNOWsat ist weltweit auf Erfolgskurs

Kein Wunder – bietet SNOWsat doch höheren Umsatz mit geringeren Kosten und ist dabei auch gut für die Umwelt. Von Europa über USA bis nach Neuseeland ist das Pisten- und Flottenmanagementsystem von PistenBully außerordentlich erfolgreich im Einsatz. Somit hat sich SNOWsat mittlerweile zum Weltmarktführer unter den Pisten- und Flottenmanagementsystemen entwickelt.

Die jüngste SNOWsat-Version, das Flottenmanagement, ist auf alle Fahrzeugtypen im Skigebiet ausgerichtet – angefangen beim Pistenfahrzeug über den Motorschlitten bis hin zum Bagger. Viele weitere Informationen und Details dazu sind auf dem PistenBully Stand zu erfahren.

Erstmals in Frankreich zu sehen: PistenBully 100 4F

Das neue Fahrzeug- und Bedienkonzept des PistenBully 100 4F ist bahnbrechend und überzeugt mit seiner intuitiven Bedienung. Auf Basis vieler Workshops mit Kunden aus aller Welt wurden zahlreiche Modifikationen, komplette Neuentwicklungen und Patente entwickelt. Nicht nur der Motor macht das PistenBully „Multitalent“ zum Stärksten seiner Klasse. Die Tatsache, dass er schon jetzt für die EU Stufe 5 vorbereitet ist, unterstreicht einmal mehr die zukunftsorientierte Ausrichtung der Kässbohrer Geländefahrzeug AG.

HE -Management
Untergruppe von Mount Action Hierzegger GmbH

-Ski Resort Management
Seilbahn/Hotellerie/Verleih/Skischule

-Evaluierung / Assessment
Präventive Sicherungsmaßnahmen

-Restrukturierung und Sanierung

-Start up Management

-Tourismus & Freizeitwirtschaft

-Interims Management

+43-664-4272070
office@hierzegger.com

„Vorbeugen ist besser als Heilen – Prevention is better than curing“

Tauplitz 104
8982 Bad Mitterndorf - AUSTRIA
FN 422367d ATU 68956338

PRINOTH präsentiert den LEITWOLF in Tier 4 final

Weltmeister in Sachen Leistung, Effizienz und Nachhaltigkeit

Steile Hänge, schwierige Schrägfahrten und tiefe Mulden. Für ihn ist das alles kein Problem. Dank der POWER Fräse mit Parallelverschiebung und der höchsten Raupenbreite seiner Klasse garantiert er perfekte und langanhaltende Pistenqualität. Dass der Hightech-Dieselmotor nicht nur der Stärkste überhaupt ist, sondern auch noch die strengsten Abgasbestimmungen erfüllt, macht ihn zum Weltmeister in Sachen Leistung, Effizienz und Nachhaltigkeit.

Foto: PRINOTH

PRINOTH LEITWOLF Tier 4 final.

Leitwölfe sind in der Natur die ranghöchsten und stärksten Tiere im Rudel. Auch der LEITWOLF von PRINOTH wird seinem Namen mehr als gerecht. Das Pistenfahrzeug ist ein Erfolgsmodell mit Tradition und Zukunft. Seit seiner Premiere vor zwölf Jahren wurde er mit ständigen Detailverbesserungen und technischen Weiterentwicklungen zu einem der bekanntesten und erfolgreichsten Pistenfahrzeuge weltweit.

Der LEITWOLF perfektioniert die herausragenden Eigenschaften des Vormodells in vielerlei Hinsicht. Er ermöglicht noch bessere Leistungen bei der Pistenpräparierung, die weit über den rein technischen Zustand der Piste hinausgehen. Kraftvoller Antrieb und enorme Steigfähigkeit, höchste Flächenleistung, außergewöhnlich gutes Handling, exzellente Effizienz, niedrige Betriebskosten und Bestwerte in der Umweltverträglichkeit. Einen weiteren wichtigen Pluspunkt stellt das intuitive Bedienkonzept dar, welches fahrzeugübergreifend realisiert wurde. So können Fahrer problemlos zwischen den verschiedenen Modellen der neuen Pistenfahrzeuggeneration wechseln.

Der LEITWOLF präpariert mehr, besser und schneller

Wintersportler wollen ausgezeichnete Pisten. Die Betreiber von Skigebieten möchten das natürlich auch. Zusätzlich müssen sie darauf achten, dass die Präparierung effizient und kostengünstig geschieht. Die Antwort darauf ist der LEITWOLF. Mit 4,5 m Raupenbreite ist er um 294 mm breiter als vergleichbare Fahrzeuge seiner Klasse, was bedeutet, dass er mehr Fläche in kürzerer Zeit präparieren kann und auch deutlich Treibstoff spart. Dank des aktiven Laufwerks kann die Raupenauflagefläche durch Anheben reduziert oder erhöht werden. Das Reduzieren der Auflagefläche fördert extreme Drehfreudigkeit, während das Erhöhen für Steigfähigkeit und Schubleistung sorgt.

Der stärkste Antrieb mit den besten Emissionswerten

Auch unter der Motorhaube ist der LEITWOLF absolute Weltspitze. Der Sechszylinder Dieselmotor leistet 390 kW bei 530 PS und 2460 Nm Drehmoment. Als weltweit erstes Serienfahrzeug seiner Kategorie erfüllt er die neue Abgasnorm „Stage IV/Tier 4 final“ und schafft eine spektakuläre Reduktion des Feinstaub- und Stickstoffausstoßes.

Perfekte Pisten einzigartiger Parallelverschiebung der Fräse

Die POWER Fräse ermöglicht langanhaltenden Pistenspaß, bis in die Dämmerung hinein. Zusätzliche Zahnringe zwischen den Fräswellen garantieren ein tiefes, feinkörniges Ergebnis und somit eine nie dagewesene Pistenqualität.

LEITWOLF VORSPRUNG WEITER AUSGEBAUT

Technische Daten

- Erfüllt die strengste Norm für Abgasemissionen „Stage IV/Tier 4 final“
- 390 kW / 530 PS
- 12,8 cm^3 Dieselmotor
- 2.460 Nm Drehmoment
- POWER Fräse mit einzigartiger Parallelverschiebung
- 4,5 Meter Raupenbreite
- AUTOMATIC Winde mit 4,5 Tonnen Zugkraft
- Zugkraftregelung WINCONTROL
- Premium-Lichtpaket mit LED Technologie

Für ein perfektes Finish selbst in schwierigem Gelände sorgt die Parallelverschiebung der Fräse. Die Verschiebung zur Seite hin gewährleistet selbst bei Schrägfahrten ein perfektes Pistenbild, ohne die Randspur zu verwischen. Der Fahrer kann die Art des Nachlaufverhaltens der Fräse selbst bestimmen und je nach Situation zwischen paralleler Verschiebung und freiem Nachlaufmodus wählen, womit sich erstmals ganz neue Möglichkeiten in der Pistenpräparierung eröffnen.

4,5 t Zugkraft mit AUTOMATIC Winde

Der LEITWOLF ist in vielen weiteren Bereichen deutlich besser und effizienter als andere Pistenfahrzeuge. Das gilt auch für die AUTOMATIC Winde mit 4,5 t Zugkraft, die ideal auf das Fahrzeug angepasst wurde. Die zentrale Position des Winden-Drehpunkts sorgt für neutrales Fahrverhalten, das durch die Winde nicht beeinträchtigt wird. Die Leistung zwischen Winde und Fahrantrieb wird optimal verteilt und damit die Präparierung deutlich verbessert. Zu den überzeugenden Features des LEITWOLF gehören außerdem die automatische Zugkraftregelung WINCONTROL, die zentrale Sitzposition mit individueller Steuerung der Ketten mittels Lenkhebel und das Premium-Lichtpaket mit LED Technologie für eine optimale Ausleuchtung.

Individuell anpassbares Schildsteuerungsverhalten

Unterschiedliche Schildsteuerungskurven ermöglichen dem Fahrer, das Fahrzeug ideal an seine Arbeitsweise anzupassen. So können beim LEITWOLF sowohl die Bewegungsgeschwindigkeit als auch das Abbrems- bzw. Startverhalten der Bewegungen beeinflusst werden.

Der Dieselmotor kann im unteren Drehzahlbereich betrieben werden, ohne dabei die Arbeitsgeschwindigkeit zu verringern. Durch diese Lösung wird der Kraftstoffverbrauch reduziert.

ARENA:
Ihr Maßanzug im PistenManagement

Obwohl kein Skiberg dem anderen gleicht, sind die großen Herausforderungen im Pisten-Management nahezu identisch. Schneesicherheit und Pistenqualität stehen ganz oben auf der Prioritätenliste. Ein Patentrezept dafür gibt es aber nicht, zu verschieden sind die Rahmenbedingungen in den jeweiligen Gebieten. Diesem Erfordernis kann nur mit individuellen und maßgeschneiderten Lösungen im PistenManagement begegnet werden.

Eine gemeinsame Sicht der Dinge ist die Grundlage für jeden Veränderungsprozess.

„Am Beginn jedes Veränderungsprozesses steht der intensive Dialog im Team."

Wer anderen etwas geben möchte, muss erst einmal wissen, was diese wollen. Das ist eigentlich kein Geheimnis, aber in unserer schnelllebigen Zeit werden diese Fragen immer weniger gestellt. Man kann durchaus von einer eher selten gewordenen Tugend sprechen. Dabei ist die Lösung denkbar einfach: Fragen und vor allem zuhören!
„Es ist nicht entscheidend, was wir alles können. Essentiell ist einzig und alleine, mit welchen Herausforderungen sich unsere Kunden im PistenManagement konfrontiert sehen. Und wie wir uns als Partner in so einer Zusammenarbeit einbringen können. Erst wenn wir genau verstanden haben, wie die einzelnen Prozesse z. B. in der Beschneiung, aber auch in der Präparation gesteuert werden, können wir uns gemeinsam an die Verbesserung machen. Es braucht Menschen, die vermitteln, vor allen Dingen aber informieren. In diesem Dialog verstehen wir uns als Makler, Dienstleister, die die Interessen ihrer Kunden wahren", so PowerGIS-CEO, Robert Sölkner.

„Unterschiedliche Rahmenbedingungen erfordern individuelle und maßgeschneiderte Lösungen."

„Im Wissen, dass wirksames PistenManagement weniger mit Produkten, sondern vielmehr mit Prozessen zu tun hat, steht der Mensch und das Pistenteam bei uns im Mittelpunkt. Die Erfahrung und das Engagement der einzelnen Team-Mitglieder stellen einen enormen Wert dar. Keiner kennt den Skiberg so, wie diese Leute. Erst wenn dieses Wissen abgegriffen wurde und gemeinsame Ziele vereinbart sind, kann mit der Entwicklung einer ganzheitlichen und individuellen Lösung begonnen werden", erläutert Manuel Rainer, Projektleiter bei PowerGIS.
Das Expertenteam von PowerGIS kann dabei nicht nur ein skalierbares Technik-Portfolio, sondern auch ein ausgereiftes Anwendungskonzept zur Verfügung stellen. Bei der Schneehöhenmessung können Kun-

den zwischen Single- und Dual-GPS, sowie Schildmessung und Echtzeitvernetzung der Pistenmaschinen wählen. Der Korrekturdatendienst kann wahlweise über eine eigene Basisstation oder in Form eines Dienstes via Internet zur Verfügung gestellt werden. Im Flottenmanagement können neben Pistenmaschinen auch Motorschlitten und alle anderen Fahrzeugtypen eingebunden werden. Die Fahrzeugsignale werden entweder über CAN-Bus oder analog abgegriffen.

Schnittstellen gibt es sowohl zu Kässbohrer als auch zu Prinoth. Alle Informationen laufen in einer Internetplattform zusammen. Mit Benutzername und Passwort können Anwender völlig ortsunabhängig auf die kompletten Informationen zugreifen. Und nicht zuletzt wird alles über eine hauseigene Diagnoseplattform mit der Möglichkeit zur Fernwartung überwacht und gesteuert.

Auch punkto Erfahrungsaustausch und Fortbildung geht PowerGIS eigene Wege. Mit dem Kompetenzzentrum PistenManagement und der angeschlossenen Akademie setzt PowerGIS auf den intensiven Erfahrungsaustausch und auf die kontinuierliche Fortbildung der Pistenteams. „Denn bei aller Technik, am Ende machen die Menschen den Unterschied“, spricht PowerGIS-CEO, Robert Sölkner, aus Erfahrung.

„Der Kunde erwartet sich Zukunftssicherheit und Investitionssicherheit.“

Mit dem ARENA PistenManagement bietet PowerGIS eine völlig herstellerunabhängige Lösung an. Das heißt, dass die Hardware sowohl in Kässbohrer- als auch in Prinoth-Maschinen verwendet werden kann. Diesbezüglich wurden mit beiden Herstellern Schnittstellen vereinbart. „Wir sehen bei unseren Projekten immer wieder, dass sich der Fuhrpark im Laufe unserer Zusammenarbeit ändern kann. Es ist für unsere Kunden dann entscheidend, dass wir die angeschafften Systeme jederzeit in andere Pistenmaschinen einbauen können“, erklärt Christoph Schmuck, Technik-Chef bei PowerGIS. Auch beim Herzstück – der ARENA Managementplattform – geht PowerGIS seinen offenen Weg weiter. Diese Kommandozentrale ist zunehmend auch für Kunden von Interesse, welche die Messsensorik für die Pistenmaschine nicht bei PowerGIS gekauft haben. Das heißt, dass auch SNOWsat- und iCON alpine-Kunden jederzeit auf die Vorzüge der ARENA-Managementplattform zurückgreifen und umsteigen können, ohne die Hardware tauschen zu müssen. „Offenheit und Schnittstellen zu anderen Systemen sind bei Investitionsentscheidungen ein großes Thema“, erläutert Robert Sölkner, PowerGIS-CEO.

IHR
PARTNER
AM BERG

sitour www.sitour.at

Fotos: Yamaha

Hans Zimmermann (re.), GF Yamaha Motor Niederlassungen Österreich/Tschechien/Slowakei/Ungarn, und Sascha Sobot, Verkaufsleitung/Marketing Yamaha Motor Österreich.

Der neue VK Professional II Arbeitsschlitten ist eine Klasse für sich.

Yamaha Corporation

Beste Qualität für jeden Einsatz

YAMAHA steht für Top-Qualität, profundes Know-how und innovative Technologie. Damit man allen Ansprüchen gerecht werden kann, ist man um höchste Perfektion bis ins Detail bemüht.

Der japanische Yamaha Konzern kann auf eine lange Tradition und damit auf gewachsenes Know-how verweisen. Das Angebot umfasst Produkte aus vielen Bereichen wie Elektronik, HiFi und Musikinstrumente, Wasserreinigungsanlagen, Boote, Mehrzweckmaschinen, Schneefräsen, Generatoren, Wasserpumpen, Oberflächenmontagevorrichtungen, Roboter, CNC Maschinen, unbemannte Industrie-Helikopter, Stromversorgungssysteme für Rollstühle, Helme und Bekleidung.

Seit 1955 ist dabei Yamaha Motor Teil der international agierenden Unternehmensgruppe. Die Yamaha Motor Co., Ltd., hat ihren Sitz in Iwata/Japan und zählt zu den führenden Herstellern von Motoren mit besonders starkem Fokus auf innovativer Motorentechnologie sowie zwei- und vierrädrigen Fahrzeugen, zu denen u. a. Elektrofahrräder, Golf-Fahrzeuge, Schneemobile oder ATVs/Quads gehören. Aufgrund der langjährigen Erfahrung im Motorenbau sind Motoren des Herstellers maßgebend in vielen Bereichen, sodass etwa die Yamaha Viertakt-Motoren zu den besten und leistungsstärksten ihrer Klasse zählen. Yamaha Genesis Motoren, die bei Schneemobilen und ATVs zum Einsatz kommen, sind für ihre Leistung, Widerstandfähigkeit und Qualität bekannt.

Zur Unternehmensphilosophie von Yamaha zählen das Streben nach Qualität und Perfektion genauso wie ein hohes Verantwortungsbewusstsein gegenüber Mensch und Umwelt. Mit Blick auf die Zukunft hat man es sich zur Aufgabe gemacht, das Leben der Kunden so angenehm wie möglich zu gestalten.

Verlässlich in jedem Gelände

Motorschlitten von Yamaha haben sich in vielen Einsätzen als verlässliche Partner erwiesen. Sie werden mit Alpinaufbau geliefert und entsprechen damit den Sicherheitsvorkehrungen für den Einsatz in Skigebieten. Dementsprechend verfügen sie über:

- Hydraulische Sicherheitsbremse (als Heckbremse oder als Bergbremse seitlich),
- Hochleistungs-Kühlsystem,
- Seitenkralle, um Schnee für das Laufwerk aufzuwirbeln für eine zusätzliche Kühlung,
- Verbreiterte Spur auf 1 370 mm,
- Originalkufen verstärkt, lenkender Teil um 6 mm verlängert,
- Leuchtenträger mit Suchscheinwerfer, Sirene, LED Blitzleuchte, Skihalter,
- Raupe mit 200 Spikes bestückt,
- Anhängerkupplung und eine ganze Reihe an umfangreichem Zubehör.

Neu gibt es jetzt neben dem bewährten Yamaha Venture MP den Yamaha VK Professional II:

Viking Side by Side mit Camoplast Raupenkit (externes Zubehör nicht Yamaha zertifiziert).

Alpinaufbau der Yamaha Motorschlitten.

Der neue Premium Motorschlitten verfügt über

- einen erweiterten Hubraum,
- einen neuen 1 049 ccm-Zylinder-4-Takt-Genesis® EFI Motor,
- ein präzise arbeitendes elektronisches Einspritzsystem,
- modernste CVT Einstellungen (stufenloses Getriebe) sowie
- neue Camoplast® Cobra WT track Raupen.

Der neue Motor mit mehr Drehmoment und höherer Leistung als je zuvor, sorgt für beste Laufeigenschaften im Tiefschnee, auf harten und präparierten Pisten sowie im Gelände mit ungünstigen Schneebedingungen. Zudem kommt das neue System bei schweren Lastarbeiten oder bei Tandemfahrten spielerisch zurecht. Dazu wurde die Sitzposition ergonomisch verbessert und ein neuartiges Kühlsystem entwickelt. Das neue Wildschild ist das Resultat aus Strömungsdynamik-Analysen und Performance-Auswertungen und sorgt für verbesserten Windschutz sowohl für den Fahrer als auch für den Beifahrer. Weiters gibt es neu gestaltete Rückspiegel, neue Scheinwerfer und LED-Rückleuchten. Der ebenfalls neue 44 l Tank hat ein um 10 % höheres Tankvolumen und sorgt durch sein schlankes Design für beste Kontrolle und angenehme Kniespannung.

Yamahas unverwüstliche Arbeitstiere

Seit vielen Jahren sind ATVs und Side-by-Side-Fahrzeuge von Yamaha im Gelände nicht mehr wegzudenken. Sie sind sowohl im Sommer als auch Winter vielseitig einsetzbar und zeichnen sich durch ihre hohe Leistung und ihre Zuverlässigkeit aus. Alle Yamaha ATVs und Side-by-Side-Fahrzeuge verfügen über umfangreiches Zubehör wie z. B. verschiedene Anhängersysteme oder Transportboxen.

- Der Grizzly YFM 700 FWAD FI EPS WTHC/SE bietet aufgrund seines neuen Dreiecksquerlenkers und der überarbeiteten Fahrwerksgeometrie beste Voraussetzungen für die Jagd, die Holz- und die Landwirtschaft. Er verfügt über High Compression, also die neueste Motortechnologie und technisches Design für mehr Kraft, Effizienz und weniger Kraftstoffverbrauch.
- Kodiak 700 EPS/EPS SE/700: Angetrieben wird der Kodiak von einem drehmomentstarken Motor mit 708 ccm Hubraum. Dazu verfügt er über ein stufenloses Ultramatic®-Getriebe und einen zuschaltbaren Allradantrieb, was ihn zur idealen Zugmaschine macht. Er kann 140 kg Zuladung plus Fahrer schultern und zusätzlich Anhängelasten bis zu 600 kg ziehen.
- Der Viking Side by Side überzeugt mit Vielseitigkeit, Robustheit und Geländetauglichkeit. Er verfügt über ein On-Command®-Antriebssystem mit den Modi 2WD, 4WD und 4WD plus Differenzialsperre sowie einen drehmomentstarken Motor mit 686 ccm Hubraum.

Ergänzt wird das umfangreiche Angebot mit Yamaha Schneefräsen, die u. a. mit ihrer hohen Wurfleistung und ihrer guten Traktion punkten, sowie Yamaha Generatoren mit bester japanischer Technologie.

Infos:
www.yamaha-motor.at

SELBER TESTEN

Seit 2015 bietet Yamaha Motor in Österreich die Möglichkeit, einen Arbeits-Motorschlitten, einen ATV oder Side by Side zu testen. Über mehrere Tage können sich Skigebiete damit einen realen Eindruck vom YAMAHA-Schlitten im Einsatz vor Ort machen.
Bei Interesse informiert Sascha Sobot unter +43 (0) 2236 / 713 873 14 oder per Mail sascha.sobot@yamaha-motor.co.at

PISTENTECH

Beste Qualität und Rundum-Service zum fairen Preis

Aufbereitung und Verkauf gebrauchter Pistenfahrzeuge ist Vertrauenssache. Antonios Karakikes hat sich mit seinem Unternehmen PISTENTECH einen sehr guten Namen in der Branche gemacht. Jetzt hat man das Serviceangebot erweitert.

„slope to go" heißt der neue Trend, den PISTENTECH schon in Deutschland, Italien, Griechenland und der Türkei erfolgreich anbietet.

Seit Jahren ist PISTENTECH eine bewährte Anlaufstelle, wenn es um den Ankauf von gebrauchten Pistenfahrzeugen geht. Große Anstrengungen und viel Durchhaltevermögen waren in der Folge nötig, um die Anforderungen des Marktes zu erfüllen und das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Dass sich diese Anstrengungen gelohnt haben, beweisen heute Kunden nicht nur aus Deutschland, sondern fast 30 Ländern der Welt. Aktiv ist man so neben Deutschland, Österreich, der Schweiz und Norditalien auch in den skandinavischen und baltischen Ländern, Osteuropa, Russland, Asien und Lateinamerika. In der Türkei hat man mittlerweile aufgrund der starken Nachfrage eine zusätzliche Niederlassung gegründet, um allen Anforderungen in der gewohnten Qualität gerecht zu werden und vor Ort zu sein.

Der Schwerpunkt im Verkauf gebrauchter Pistenfahrzeuge liegt seit Beginn im Wintersektor, dennoch hat sich das Kundeninteresse sukzessive auf die Vermietung von Pistenfahrzeugen erweitert und auch der Verkauf von Maschinen für andere Einsatzmöglichkeiten steigt stetig. 2015 wurde das Angebot aufgestockt, PISTENTECH bietet nun eine weitere Dienstleistung an.

Pisten-Management von Profis

Service für den Kunden wurde schon bisher im täglichen Einsatz groß geschrieben. Das Preis-/Leistungsverhältnis, Zuverlässigkeit und Termintreue sind für Antonios Karakikes genauso selbstverständlich wie etwa ein stimmiges Angebot für den Transport der Maschinen, den er mittlerweile seinen Kunden mit seinen Transportfahrzeugen anbietet. Und auch die komplette Abwicklung der Zoll- und Ausfuhrpapiere wird, wenn nötig, übernommen.

Die Bedürfnisse der Kunden haben dazu geführt, dass PISTENTECH für Skigebiete nun auch eine spezielle Dienstleistung bereit hat: Mit einem europäischen Team bietet PISTENTECH die gesamte Präparierung der Pisten mit eigenen Maschinen, Reparaturservice, Instandhaltung und den Pistenfahrzeug-Fahrern zum Fixpreis an. Diese komplette Dienstleistung kann für eine Saison oder auch bis zu einer Dauer von 5 Jahren gebucht werden. „Es gibt Skigebiete, die diesen kompletten Bereich der Pistenpräparierung outsourcen wollen, um in erster Linie Kosten zu sparen, weil sie keine große Investitionen in Pistenfahrzeuge, Ersatzteile und Personal tätigen möchten. Aber gerade in Ländern, die noch am Anfang der Entwicklung ihrer Skigebiete stehen, ist dieser Service interessant, da auch Know-how in die Regionen transportiert wird", sagt Firmenchef Antonios Karakikes. In der Praxis bewährt hat sich dieses Angebot bereits in der Türkei, wo PISTENTECH das größte Skigebiet (60 km Pisten) betreut, die kompletten Pisten vor Ort präpariert und das nicht nur für die touristische Nutzung. Auch weltcupreife Pisten wurden in dieser Saison in Zusammenarbeit mit der FIS präpariert und zur Verfügung gestellt.

Top-Technik

Weiterhin bedient PISTENTECH am Firmensitz in Deisslingen/Dietingen/Deutschland die Bereiche Einkauf, Verkauf und Vermietung von Pistenmaschinen. Dazu hat man wie gewohnt eine große Auswahl an Maschinen aller wichtigen Hersteller und Modelle zur Verfügung. Die Interessenten sind stets eingeladen, die Pistenfahrzeuge in Augenschein zu nehmen.

Die Maschinen werden vor Ort so aufbereitet, wie der Kunde es wünscht. Je nach Bedarf werden die Pistenfahrzeuge deshalb mit oder ohne Revision verkauft. Welche Variante gewählt wird, hängt davon ab, welches Budget die Interessenten einsetzen möchten. Um allen Anforderungen gerecht zu werden und anstehende Arbeiten professionell auszuführen, stehen PISTENTECH moderne Maschinen sowie ein versiertes Technikerteam zur Verfügung. Nur auf diese Weise kann die gewünschte Qualität erzielt und zuverlässig angeboten werden.

Infos:
www.pistentech.com

Firmenchef Antonios Karakikes in der Werkstatt.

Fotos: PISTENTECH

congress messe INNSBRUCK

INTERALPIN
INNSBRUCK INTERNATIONAL
Est. 1974

SEIT 1974 BIS HEUTE – DIE FÜHRENDE INTERNATIONALE FACHMESSE FÜR ALPINE TECHNOLOGIEN

SINCE 1974 UNTIL TODAY – THE LEADING INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR ALPINE TECHNOLOGIES

Interalpin '17

26.–28. April 2017
Messe Innsbruck

April 26–28, 2017
Innsbruck Exhibition Centre

interalpin.eu

INTERALPIN.TV
Neuigkeiten und Informationen aus der Seilbahnindustrie

latest news and information from the ropeway industry

Rückblick Interalpin 2015
- → 23.200 Besucher aus 82 Ländern
- → 38.500 m² Ausstellerfläche
- → 650 Aussteller aus 47 Ländern

Review Interalpin 2015
- → 23,200 visitors from 82 countries
- → 38,500 sqm. exhibiting space
- → 650 exhibiting companies from 47 countries

Hans Hall GmbH

Kleines Fahrzeug, starke Leistung

Bisher war die Hans Hall GmbH als Anbieter von hochqualitativen Raupenketten und entsprechendem Zubehör bekannt. Jetzt wird das Sortiment mit Überschnee-Fahrzeugen ergänzt, mit denen man eine bestehende Lücke zwischen ATVs und großen Pistenmaschinen schließen will.

Der Favero Snow Rabbit 3 in Aktion.

Fotos: Hans Hall GmbH

Als Spezialist für Pistenfahrzeugketten punktet die Hans Hall GmbH mit ihrer langjährigen Erfahrung und einem Komplettprogramm an Ketten und Zubehör, das mit allen Pistenfahrzeugen am Markt kompatibel ist. Kunden wissen, dass sie sich auf die bewährte Qualität und das faire Preis-/Leistungsverhältnis der Produkte verlassen können.
Schon bisher hat die Hans Hall GmbH eigene Wege eingeschlagen, um den Kunden genau das bieten zu können, was am Markt gefragt ist. Immer wieder hat man dabei als Spezialanbieter mit Innovationen aufhorchen lassen.
Mit dem richtigen Gespür dafür, was am Markt verlangt wird, hat die Hans Hall GmbH jetzt ihr Sortiment entscheidend erweitert. Erstmals bietet man Pisten-

Armaturenbrett Snow Rabbit.

Favero Snow Porter 2.

Den neuen HallCat gibt es ab Sommer 2016.

fahrzeuge an, die mit ihrer Leistung und Flexibilität Maßstäbe setzen. Durch ihre Größe schließen sie die Lücke zwischen ATVs und den bekannten großen Pistenfahrzeugmarken. Natürlich gibt es für diese Fahrzeuge auch die passenden Hall-Ketten.

Vielseitigkeit ist Trumpf

Der Snow Rabbit des italienischen Herstellers Favero ist in der Seilbahnbranche kein Unbekannter. Wenn es um Top-Leistung und wendige kleine Pistenfahrzeuge mit einer Arbeitsbreite zwischen 1,80 und 2,30 m geht, spielt der Snow Rabbit seine Stärken voll aus. Deshalb empfehlen sich für ihn alle Einsätze, bei denen Flexibilität aufgrund beengter Platzverhältnisse gefragt ist.

Mit 1. April 2016 hat die Hans Hall GmbH jetzt den Vertrieb und den Service für die Favero Snow Rabbits in der D-A-CH-Region übernommen.

Der Snow Rabbit ist ein grundsolides und einfach gebautes Pistenfahrzeug. Es gibt ihn in der Variante 3 mit 100 PS/73 kW und einem KUBOTA V380-CR-TE4 Motor und in der Variante 3X mit 134 PS/100 kW und einem Kohler KDI3404-TSCR Motor, der bereits der Abgasnorm Tier 4 Final entspricht. Gelenkt werden die Fahrzeuge mit einem Joystick.

Die Kabinen verfügen über tief herunter gezogene Scheiben, sodass eine gute Rundumsicht möglich ist. Es gibt eine Kabinenheizung und bequeme Sitzmöglichkeiten für Fahrer und Beifahrer. An Arbeitsgeräten stehen ein 8-Wege- bzw. ein 12-Wege-Räumschild zur Verfügung, Schneemulde und Nachlaufanlage, ein Loipenspurgerät, Renovator und Glättebrett mit Finisher. Mit dem Schnellwechselsystem kann das jeweils benötigte Arbeitsgerät schnell und sicher angebracht werden. Für den Personentransport gibt es für den Snow Rabbit eine Kabinenversion mit CLV-Planenverdeck über die Ladefläche oder eine Panoramakabine mit 6 bis 8 Sitzplätzen.

Mit dem Favero Snow Porter 2 gibt es außerdem ein kräftiges Transportfahrzeug, das ebenfalls über einen Kohler-Motor verfügt, allerdings über die Variante KDI2504-TCR, die den Abgaswerten Stage III B sowie Tier 4 Final Rechnung trägt. Mit einem umfangreichen Sortiment an Arbeits- und Zusatzgeräten bzw. Sonderausführungen lässt sich dieses Pistenfahrzeug ideal für den jeweiligen Einsatzzweck ausrüsten.

Vielseitiges Arbeitstier

Ob zur Hüttenversorgung oder Bergrettung, zur Schneeräumung oder für den Güter- und Personentransport, der neue HallCat LT 1000 ist ein kleines, aber vielseitig einsetzbares Fahrzeug, das in schwierigem Gelände so richtig in Fahrt kommt. Gebaut wird das Fahrzeug, das auch eine Straßenzulassung haben wird, künftig von der Hans Hall GmbH in Weingarten. Ein 37 PS Kohler-Benzinmotor bzw. 74 PS starker Hatz-Dieselmotor und ein hydrostatischer Antrieb sorgen dafür, dass der HallCat auf ebenen Strecken, aber auch auf Steigungen flott vorwärtskommt. Der geringe Bodendruck (50 cm breite Kette mit 32 mm Profilhöhe 0,02637 kg/cm^2) hinterlässt keinen Eindruck in der Natur, wohl aber beim Fahrer, der sein Fahrzeug sicher in der Spur halten kann, ohne an Wendigkeit einzubüßen.

Zu bedienen ist der HallCat einfach mit elektronischem oder manuellem Joystick. Bequeme, nach vorne klappbare Sitze in einer beheizten Kabine bieten im Winter den gewünschten Komfort. 2 LED-Frontlichter und 1LED-Heckarbeitslicht sorgen für ein gut ausgeleuchtetes Arbeitsumfeld, auch wenn es schon dunkel ist. Da das Fahrzeug je nach Variante nur 500 bis 700 kg schwer ist, kann es selber leicht transportiert werden.

Mit Hilfe einer ganzen Reihe an Zusatzgeräten empfiehlt sich der HallCat für die unterschiedlichsten Arbeitseinsätze. So wird es u. a. Schneeschilder, Winden, Nachlaufgeräte wie Spurplatten oder Ginzu Groomer, Schlitten, Plattformen, Transport-Anhänger und Skiträger geben.

Zu haben ist der HallCat ab Sommer 2016, für den Spätherbst ist eine Demo geplant.

Infos:
www.hans-hall.com

BBT Freimoser rüstete Skizentrum Mitterdorf aus

Deutschlands 1. große LED-Flutlicht-anlage steht im Bayerischen Wald

Das Skizentrum Mitterdorf in Mitterfirmiansreut (D) – auch „Gletscher des Bayerischen Waldes“ genannt – hat vergangenen Herbst die Installation einer umweltfreundlichen LED-Flutlichtanlage realisiert. Nach einem ursprünglich konventionell gehaltenen Auftrag ließ man sich vom einschlägigen Profi BBT Freimoser von den Vorteilen dieser Technologie überzeugen. Nun verfügt man über die 1. LED-Flutlichtanlage Deutschlands auf dieser Lichtpunkthöhe.

Das familienfreundliche bayerische Skigebiet Mitterdorf (Almberg) – Mitterfirmiansreut liegt am Nationalpark Bayerischer Wald unweit der tschechischen Grenze auf 840 m – 1 139 m Höhe. Zum Skifahren und Snowboarden stehen 10 km Pisten auf 8 großteils beschneibaren Abfahrten zur Verfügung, 6 Lifte befördern die Gäste. Bekannt ist das Familien-Winterland mit dem Junior-SkiZirkus, der mehrfach von Skiresort.de als bestes Kinderland ausgezeichnet wurde. Mitterdorf bietet ein ideales Gelände für Anfänger, Kinder und Wiedereinsteiger, aber seit vielen Jahren auch Flutlicht-Skifahren. Dieses Angebot wollte man aufgrund der zunehmenden Akzeptanz zur Saison 2015/16 erweitern, und zwar zeitgleich mit dem Ausbau der Beschneiungsanlage (TechnoAlpin), da man hier sowohl Abgriffe über die Datenlinie als auch über die Lastleitung hat. Konkret wurden an den Elektranten der Beschneiungslinie 9 Flutlichtmasten mit insgesamt 35 Flutern auf einer Lichtpunkthöhe von 18 Metern montiert. Die Beleuchtungsstärke beträgt 30 Lux, was für den Publikumsskilauf ausreicht, der Gesamtanschlusswert beläuft sich auf „nur“ 15 kW aufgrund des niedrigen Energieverbrauches, der für die LED-Technologie charakteristisch ist.

Zusätzlich beauftragte das Skizentrum Mitterdorf die Firma BBT Freimoser mit der Errichtung einer Kommunikationslinie. „Zu diesem Zweck galt es, ein Glasfasernetz über das komplette Skigebiet einzublasen und zu installieren. Dies wiederum war Voraussetzung, um Webcams betreiben und einen Internetauftritt darstellen zu können. So sind an allen Positionen LWL-Anbindungen realisiert und auch das Pumpenhaus ist mit der Zentrale verbunden worden“, erklärt Wolfgang Freimoser, Chef von BBT Freimoser Ruhpolding.

Masten zum Verfliegen vorbereitet.

Mitterfirmiansreut verfügt über die 1. LED-Flutlichtanlage Deutschlands auf dieser Lichtpunkthöhe.

Fotos: BBT Freimoser

Nahe am Naturschutzgebiet

Das System ist vergleichbar mit der in MM-Ausgabe 8/2015 beschriebenen LED-Flutlichtanlage in Zell am Ziller und weist daher auch idente Vorteile auf: z. B. die Cut Off- Situation, dank derer das Streulicht auf ein Minimum reduziert wird. Oder anders ausgedrückt: es wird eine ganz saubere Abgrenzungslinie von der Beleuchtung geschaffen. Da man hier an ein Naturschutzgebiet grenzt, macht die Cut-Off Lösung besonders viel Sinn. Außerdem kann man mit dem LED das UV-Licht unterbinden. Die Helligkeit, sprich Lichtfarbe, beträgt 5 600 Kelvin, das entspricht vom Eindruck her Tageslicht.

Ein anderes Prioritätsthema ist die o. e. Energieeffizienz. Die LED braucht nur ein Drittel der Leistung einer konventionellen Flutlichtanlage, die höheren Anschaffungskosten amortisieren sich daher bald. All diese Argumente überzeugten schließlich den Betreiber „Zweckverband Skizentrum Mitterfirmiansreut-Philippsreut" von der nachhaltigen LED-Lösung anstelle der ursprünglich anvisierten konventionellen Flutlichtanlage für den Abendskilauf.

„Da das LED auch von den Leistungsdaten her gesehen das Licht der Zukunft schlechthin ist, bekommen wir in letzter Zeit laufend Anfragen von den Skigebieten herein", sagt Freimoser..

Eine Plug and Play-Anlage

Von der Abwicklung her gesehen ist das neue LED-Flutlicht in Mitterfirmiansreut eine Plug and Play-Anlage. Von den Mastfundamenten über die Anlieferung bis zur Endmontage sowie der Ansteuerung wurde alles von BBT Freimoser erledigt. Da eine voreingestellte Beleuchtung geliefert wurde, war keine Nachbesserung der Fluter am Masten selbst mehr notwendig.

Mit der Helikopterfirma Wucher wurden die Masten geflogen. Die Flugzeit betrug insgesamt nur eine Stunde – wobei auch vier Propellermaschinen mitversetzt wurden. „Bei einer Rotationszeit von nur drei Minuten vom Anhänger bis zum Fundament hat man alle Hände voll zu tun, um mithalten zu können", verrät Freimoser. So ein Flugeinsatz muss natürlich gut vorbereitet sein: Alle Masten und Schneeerzeuger müssen anhängebereit daliegen und jegliches Risiko sollte möglichst ausgeschlossen werden, damit alles reibungslos funktioniert.

Die Investitionen und Bemühungen scheinen sich für Mitterfirmiansreut jedenfalls gelohnt zu haben: Der „Gletscher des Bayerischen Waldes" war eines der wenigen Skigebiete in Deutschland, das im Dezember 2015 einen Skibetrieb anbieten konnte!

mak

Mit der Helikopterfirma Wucher wurden die Masten und vier Schneemaschinen in einer Stunde platziert.

ARENA PISTENMANAGEMENT IN ECHTZEIT
Wir schaffen Verbindungen und sichern die Wertschöpfung ganzer Regionen.
Geodaten | GIS & GPS | Schneehöhenmessung | Flottenmanagement
Schnittstellen | Anwenderschulung | Kompetenzzentrum | Akademie
ARENA ALL IN PISTENMANAGEMENT
ARENA®
www.pistenmanagement.at

KRIWAN

Was nicht im Datenblatt steht – Hintergrundwissen zu Windsensoren

Elektrische Sensoren werden durch eine Vielzahl an Eigenschaften bestimmt. Viele davon sind im Datenblatt beschrieben, andere werden nur selten erwähnt, lassen sich teilweise auch nur schwer in Zahlen fassen. Trotzdem ist das Wissen um diese Produkteigenschaften für einen zuverlässigen und langfristigen Betrieb der Sensoren wichtig.

INT10 Windsensor.

Windsensoren wandeln die Windgeschwindigkeit oder Windrichtung in elektrische Signale um. Dadurch wird es möglich, Seilbahnen oder Skilifte und die beförderten Personen bei zu starkem Wind zu schützen. In weiteren Applikationen werden Windsensoren z. B. in der Landwirtschaft eingesetzt, um zum Beispiel die Beregnung zu optimieren. Die elektrischen Signale werden dazu in eine Steuerung eingelesen und weiter verarbeitet.

Um einen sicheren und auch über viele Jahre hinweg zuverlässigen Betrieb zu ermöglichen sind einige Eigenschaften der Sensoren von großer Bedeutung. Wie die meisten elektrischen Sensoren haben auch Windsensoren einen Messbereich, eine Genauigkeit bzw. Messfehler oder eine Dynamik. Damit wird angegeben, was der minimale bzw. maximale Messwert ist, wie hoch der zu erwartende Messfehler ist und wie schnell der Sensor auf einen zeitlichen Sprung in der Messgröße reagiert. Diese Angaben finden sich häufig in Datenblättern.

Ein Punkt, der sich aber nur schwer in Zahlen fassen lässt, ist die Lebensdauer des Sensors. Jeder Sensor altert und muss irgendwann ersetzt werden. Die konkrete Lebensdauer hängt aber sehr von den Umständen vor Ort ab und kann deswegen meistens nicht genau angegeben werden. Die Windsensoren von KRIWAN sind hier auf besonders lange Lebensdauer durch ein robustes Design ausgelegt.

Die Kugellager, die in einem mechanischen Sensor die Lebensdauer wesentlich beeinflussen sind mit einem speziellen Öl dauergeschmiert und werden bei der Produktion der Sensoren zu 100 % akustisch auf Material- oder Montagefehler geprüft.

KRIWAN hat auch einen besonderen Korrosionstest für die Windsensoren entwickelt, bei dem die Metallteile, die aus seewasserfester Legierung bestehen, mit verschiedenen Schadstoffen auf Korrosion geprüft werden. Zusätzlich wird die korrekte Legierung beim Wareneingang zu 100 % mit einem Röntgenspektrometer überwacht.

Auch widrige Umwelteinflüsse wie Regen, Schnee oder Staub in der Luft können das Messergebnis beeinflussen. Diese Störgrößen, die im Freien immer vorkommen, lassen sich auch nur schwer im Datenblatt beschreiben. Dort ist meistens nur die zulässige Umgebungstemperatur angegeben. Gerade Ultraschallsensoren weisen aber durch Regen oder Schnee erhebliche zusätzliche Messfehler bis hin zum Totalausfall auf. Die mechanischen Sensoren werden dagegen kaum durch solche Einflüsse gestört.

Fotos: KRIWAN

KRIWAN Windgeschwindigkeitsensoren.

Ein letzter Einfluss, der häufig übersehen wird, ist Blitzschlag. Durch in der Nähe des Sensors einschlagende Blitze kann eine empfindliche Elektronik leicht beschädigt werden. Hier hat es sich bewährt, dass die internen Werknormen von KRIWAN deutlich schärfer als die gesetzlichen Standards sind. Durch die hohe EMV-Sicherheit kann auch in diesem Feld eine lange Lebensdauer des Sensors erreicht werden.

Infos:
www.kriwan.at

KRIWAN Industrie-Elektronik GmbH

KRIWAN ist seit über 45 Jahren auf den Schutz industrieller Maschinen und Anlagen vor Überlastung und Betriebsausfall spezialisiert. Heute ist KRIWAN Weltmarktführer bei Elektronik und Sensorik für Kältemittelverdichter, bei Temperatursensoren für Elektromotor-Wickelungsschutz und in der industriellen Wettermesstechnik. Mit über 200 Mitarbeitern in Forchtenberg sowie Tochtergesellschaften in China, Frankreich, Italien, Österreich und in den USA ist KRIWAN weltweit aktiv. Alle Produkte der Sensorik, Überwachungs-, Steuerungs- und Diagnoseelektronik werden vollständig am Standort Forchtenberg produziert. Das unabhängige Familienunternehmen KRIWAN entwickelt seit der Gründung 1968 als Pionier und Innovationsführer kontinuierlich neue Ideen und setzt diese in wirtschaftlichen und maßgeschneiderten Produkten und Systemen für seine Kunden um. Seit 1997 betreibt KRIWAN in Forchtenberg ein Testzentrum, in dem Unternehmen aus aller Welt ihre Produkte und Neuentwicklungen auf den Prüfstand stellen können.

DI Stefan Sterr, Vertriebsleiter ALPINAL® bei TechnoAlpin

Warum ALPINAL®-Gussrohre sich optimal für Schneeanlagen eignen

TechnoAlpin und der Rohrproduzent Saint-Gobain praktizieren bereits seit 1998 eine Kooperation. Dank dieser wurde das Gesamtsystem kontinuierlich weiter entwickelt, um ein sehr leistungsfähiges Gussrohrsystem am Markt zu haben. Im Sommer letzten Jahres hat TechnoAlpin ein neues Kapitel im Vertrieb der ALPINAL®-Gussrohre aufgeschlagen: Der Branchenkenner DI Stefan Sterr wurde zum Verkaufsleiter bestellt.

Fotos: TechnoAlpin

Das ALPINAL® -Gussrohr wird in Saarbrücken (D) produziert.

MM: ***„Herr Sterr, welche Position haben Sie bei TechnoAlpin eingenommen und welche Konsequenzen ergeben sich daraus?“***
Sterr: „Ich bin seit Juni 2015 bei TechnoAlpin und agiere als Vertriebsleiter Gussrohre weltweit. Mit meiner Person wurde der Vertriebsbereich Gussrohrsysteme für technische Beschneiungsanlagen für den weltweiten Einsatz komplett neu geschaffen. Alle Mitarbeiter im Vertrieb werden unterstützt, Projekte werden sehr exakt ausgearbeitet und neue Produkte, wie z. B. die neuen U-Stücke mit Klemmringen u.v.m. werden komplett neu entwickelt.“

MM: ***„Woher kommen die ALPINAL®-Gussrohre und wer steht dahinter?“***
Sterr: „Rohre und Formstücke kommen aus Saarbrücken Brebach, dem Deutschen Werk des Europäischen Marktführers Saint-Gobain PAM. Dieses Unternehmen fertigt in Europa deutlich mehr als 500 000 Tonnen duktile Gussrohre. Das sind mindestens 14 Mal so viel wie die Nummer zwei bei den längskraftschlüssigen Systemen schafft.“

MM: ***„Welche speziellen Vorteile haben die ALPINAL®-Gussrohre?“***

Die ALPINAL® Rohre sind durch die garantierte Abwinkelung von min. 3° pro Muffe sehr flexibel und für hohe Drücke geeignet.

Sterr: „Davon gibt es eine ganze Menge:

- Einfache und kostengünstige Montage
- Äußerst robust und langlebig
- Steckmuffentechnik
- Maximale Flexibilität durch Abwinkelung in den Muffen
- Keine Betonwiderlager erforderlich dank der längskraftschlüssigen Muffenverbindung
- Verkehrslasten bis zu 60 to und Dammschüttungen bis zu 50 m möglich.

Davon abgesehen ist der bedeutendste Vorteil wohl folgender: Durch die über 360° wirkende flexible, längskraftschlüssige Steckmuffenverbindung schafft das ALPINAL® System als einziges am Markt sehr hohe Drücke bei DN 300 bis PFA 100, bei DN 400 bis PFA 85, bei DN 500 bis PFA 75 & bei DN 600 bis 50 bar. Das ist Weltrekord für duktile Gussrohrsysteme! Das kann nur das ALPINAL® System!"

MM: *„Warum sind diese Rohre vor allem für Beschneiungsanlagen geeignet?"*

Sterr: „Die ALPINAL®-Produktlinie ist mit den äußerst robusten Deckbeschichtungen aus Bitumen perfekt für den alpinen Einsatz geschaffen. Es kommt zu keinem lästigen und unschönen Auskreiden der Deckbeschichtung, wenn die Rohre mal zu lange in der Sonne gelegen sind."

MM: *„Was sind die wesentlichen Vorteile gegenüber Produkten der Mitbewerber?"*

Sterr: „Es existiert ein sehr komplettes Produktprogramm für Rohre und Formstücke auch bei extrem hohen Drücken, wie ich vorhin schon erwähnt habe. Weiters punktet ALPINAL® mit seiner prompten Verfügbarkeit durch sehr hohe Lagerstände bei Rohren und Formstücken, was eine hohe Sicherheit für den Endkunden bedeutet."

Durch die Steckmuffentechnik können ALPINAL® Rohre einfach und auch von angelerntem Personal verlegt werden.

MM: *„Will man mit dieser Marke mehr Marktanteile gewinnen?"*

Sterr: „Es gibt nicht nur in den überseeischen Märkten noch hohe Potenziale bei Neubauten und/oder Revitalisierungen.
Auch im Alpenraum steigt die Tendenz zu sehr kurzen Einschneizeiten in Richtung 48 Stunden. Das hat der Winter 2015/2016 wieder einmal gezeigt.
Viele Bergbahnen werden nun (wiederum) in den Ausbau ihrer Beschneiungsanlagen investieren. Auch die Gussrohrleitungen werden aufgrund nötiger Dimensions- oder Druckstufenerweiterungen davon betroffen sein.
Große Dimensionen und hohe Drücke werden von ALPINAL® sehr erfolgreich bedient. Durch die professionelle Beratung und Betreuung der Kunden weltweit steigern sich die Projekte jedes Jahr.
Speziell bei Transportleitungen oder auch bei Hochdruckleitungen wird die Nachfrage steigen."

MM: *„Herr Sterr, wir danken für das Gespräch und wünschen viel Erfolg."*

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

Foto: Engadin St. Moritz Mountains AG

Adrian Jordan, Leiter Technik Engadin St. Moritz Mountains AG

Demaclenko/Engadin St. Moritz Mountains AG

Investition rettet Winter

2014/15 hat die Engadin St. Moritz Mountains AG auf 2.525 m Seehöhe den größten Schneiteich der Schweiz realisiert. Sein Fassungsvermögen beträgt rund 400.000 m^3, seine Wasseroberfläche rund 50.000 m^2. In Angriff genommen wurde dieses Projekt der Superlative auch im Hinblick auf die Alpine Ski WM 2017 in St. Moritz, bei der man mit „klimaneutralen" Wettkämpfen punkten möchte.

Foto: Thomas Feustle/Demaclenko

Der Schneiteich Lej Alv hat ein Fassungsvermögen von rund 400.000 m^3.

Fotos: dwl

Blick in die Pumpstation Lej Alv.

Bis auf wenige Abschlussarbeiten, die im Sommer 2016 finalisiert werden sollen, konnte das umfassende Projekt rechtzeitig zum Winterbeginn 2015/16 fertiggestellt werden. Neben der Verbesserung der Ökobilanz spielt der „Lej Alv" natürlich eine wesentliche Rolle bei der Effizienzsteigerung des Beschneiungssystems für die insgesamt 160 (von insgesamt 200) ha Pisten, für die rund 800.000 m^3 Wasser benötigt werden (vgl. dazu MM 5/15).
Für alle Aufgaben rund um die Beschneiung und den dazugehörigen Anlagenbau hat sich die Engadin St. Moritz Mountains AG das Unternehmen Demaclenko zur Seite geholt, mit dem man seit seiner Gründung 2011 wiederholt gearbeitet hat. Warum man sich bei diesem Projekt wieder für Demaclenko entschieden hat, erklärt Adrian Jordan, Leiter Technik Engadin St. Mountains AG, im Gespräch mit dem MM.

MM: ***„Wie lange arbeiten Sie mit Demaclenko zusammen?"***
Adrian Jordan: „Wir haben mit Demac schon einige Jahre gearbeitet, bevor 2011 dann der Zusammenschluss zu Demaclenko erfolgt ist. Die ersten Schneeerzeuger von Demac haben wir vor knapp 20 Jahren gekauft."

MM: ***„Warum haben Sie sich bei diesem Auftrag für Demaclenko entschieden?"***
Jordan: „Für mich ist es bei der Vergabe eines Auftrages, und speziell bei der Vergabe eines so großen Auftrages wichtig zu wissen, wie die Unternehmen arbeiten. Verbindlichkeit hat einen sehr hohen Stellenwert. Wir haben im Vorfeld sehr gute Erfahrungen mit Rinaldo Kreuzer gemacht, wir wussten also, wie die Zusammenarbeit ablaufen wird.
Bei den Produkten fahren wir bewusst keine klassische Ein-Marken-Strategie. Wir waren immer offen. Der Markt ist im Prinzip recht überschaubar, sodass wir uns das Angebot der Unternehmen immer genau ansehen. Von der technischen Seite her ist die Meinung unseres Schneimeisters ausschlaggebend. Hier hat das Produkt von Demaclenko überzeugt, und das nicht nur von der Schneeproduktion und der reduzierten Lautstärke, sondern auch von der Optik und

Technische Daten 2-geschoßige Pumpstation Lej Alv
7 Hauptpumpen: Gesamtleistung von 2.500 kW
4 Vorpumpen: Leistung von 220 kW
3 Kühlturmpumpen mit einer Gesamtförderleistung von 225 l/s
2 Kompressoren mit einer 60 kW-Leistung
Cooling System mit 6 Türmen
Verkabelung: 3.200m
Leitungen: 4.500 m Gussrohr
Schächte: 62 Schächte
Angekaufte Schnee-Erzeuger 2015
20 Titan AT
2 Titan 2.0 AMK
5 Titan S AT
5 Titan S AMK
Gesamtanzahl Schnee-Erzeuger
40 Titan AT
2 Titan 2.0 AMK
5 Titan S AT
5 Titan S AMK

der Ästhetik. Gerade im unteren Bereich unserer Pisten sind die Maschinen von Einheimischen und Gästen gut sichtbar, da ist es dann sehr wohl wichtig, was für eine Maschine da steht. Überzeugt hat auch der After-Sales-Service. Hier ist die Verfügbarkeit für uns ein wichtiges Kriterium."

MM: *„Was umfasst das aktuelle Projekt, das für die FIS Alpine Ski WM 2017 initiiert wurde? Wie groß ist das Auftragsvolumen?"*
Jordan: „Wir haben in den letzten Jahren gesehen, dass die Schneesicherheit ein ganz entscheidender Punkt unseres Angebotes ist. Der Ausbau der Beschneiungsanlage und der Bau eines Speichersees waren damit seit einigen Jahren Thema eines umfassenden Projektes. Natürlich wurde dieses Vorhaben dann mit dem Zuschlag für die FIS Alpine Ski WM 2017 noch wichtiger.
Ursprünglich hatten wir 5 Standorte für den Speichersee ins Auge gefasst, der zu dieser Zeit auch mit einem Fassungsvermögen von bis zu 450.000 m^3 angedacht war. 2010 hatten wir dann den finalen Standort und die jetzige Größe von 400.000 m^3 festgelegt. Dieser Standort ist optimal, weil wir eigentlich kein Wasser hochpumpen müssten, sondern der See allein durch Schmelzwasser zweimal gefüllt werden könnte. Tatsächlich wird der Schneisee jetzt aber mit Talwasser und Schmelzwasser befüllt. Nachdem der Standort fixiert war, ging es an die technische Umsetzung und die Auswahl der Unternehmen, die für uns tätig werden sollten.
Insgesamt wurden im Rahmen des Gesamtprojektes an die 20 bis 25 Einzelprojekte realisiert, rund 25 Mio. CHF wurden eingeplant. Für alle schneitechnischen Belange haben wir uns für Demaclenko entschieden, die Investition in diesem Bereich betrug rund 2,7 Mio. CHF."

MM: *„Sie haben aus den letzten Jahren viel Erfahrung mit den Produkten von Demaclenko und haben jetzt auch die neueste Generation des Titan 2.0 in Betrieb. Welchen Eindruck haben Sie von der neuen Produktgeneration?"*
Jordan: „Wir haben die neuen Demaclenko-Maschinen auf der WM-Piste im Einsatz, wo wir vorher Schneeerzeuger stehen hatten, die mehr als 10 Jahre alt waren. Dort sind die Vorzüge der neuen Maschinen natürlich schwarz-weiß zu sehen. Die Vorteile sehen wir etwa im Grenztemperaturbereich, in dem die modernen Maschinen deutlich leistungsstärker sind."

MM: *„Die Wintersaison 2015/16 hatte einen sehr schwieriger Start, die Saison selbst war bisher ebenfalls nicht einfach – wie haben sich die Schneeerzeuger von Demaclenko bewährt?"*
Jordan: „Das ganze war ein Volltreffer. Die Investition kam genau zum richtigen Zeitpunkt. Schneearme Winter gibt es bei uns etwa im 10-Jahres-Rhythmus, aber einen so schwierigen Winter hatten wir seit 20 Jahren nicht. Die Schlagkraft des Projektes ist überzeugend. Man kann durchaus sagen, dass uns diese Investition den Winter gerettet hat. Wir hätten ohne das Projekt sicher 50 % weniger Pisten zur Verfügung gehabt." **dwl**

RETO BIERI, LEITER PISTENDIENST ENGADIN ST. MORITZ MOUNTAINS AG

MM: *„Was hat Sie bei den Schneeerzeugern von Demaclenko überzeugt?"*
Reto Bieri: „Demaclenko hat den leistungsstärksten Schneeerzeuger am Markt. Dies sowohl bei Grenztemperatur als auch bei sehr kalten Temperaturen. Die Titan überzeugt durch ihren weiten Wurf und die einfache Bedienung. Neben der Zuverlässigkeit der Schneeerzeuger ist der niedrige Energieverbrauch ein wichtiger Punkt. Wir haben alle Schneeerzeuger von verschiedenen Herstellern von unserem Elektroingenieur bei uns im Gebiet messen lassen, dabei hat sich die Demaclenko Titan mit dem kleinsten Energieverbrauch in ihrer Klasse eingereiht."
MM: *„Welche Erfahrungen haben Sie in den letzten Wochen im Betrieb gemacht?"*
Bieri: „Die Anlage lief von Anfang an einwandfrei und ohne Probleme, was auf die Größe und die Komplexität hin bemessen, nicht selbstverständlich ist. Das ganze Bauvorhaben unterlag einem detaillierten Zeitplan, den wir vor dem Projektstart zusammen mit Stefan Szauter vom Büro Klenkhart , Rinaldo Kreuzer und Florian Stuffer von Demaclenko erstellt haben. Jeder Lieferant hat sich an die Vorgaben gehalten und so hatten wir genügend Zeit, die Anlage Schritt für Schritt hochzufahren und sämtliche Betriebszustände zu testen."

Ingenieurbüro AEP Planung und Beratung GmbH präsentiert Erweiterung der Schneeanlage für die Serlesbahnen

Mieders hat nun den doppelten Nutzen vom Speicherteich

Die Serleslifte in Mieders (Tirol) konnten nach langen Verhandlungen im letzten Sommer endlich ihre Schneeanlage samt neuem Speicherteich Koppeneck, Pumpstation und Feldleitungsbau um 2,6 Mio. € erweitern. Das mit der AEP Planung und Beratung GmbH aus Schwaz perfekt abgewickelte Projekt hat sich auf Anhieb gelohnt: Mieders konnte im problematischen Dezember 2015 als eines von wenigen Seilbahnunternehmen in der Region einen Skibetrieb und perfektes Skivergnügen anbieten!

Fotos: Serleslifte

Die Serleslifte Mieders Bergbahnen GmbH & Co. KG betreiben ein Skigebiet mit rund 20 ha Pistenfläche und 4 Aufstiegshilfen am Fuße der Serles im vorderen Stubaital. Bereits 1995 wurde zur Absicherung des Skibetriebes in schneearmen Wintern eine Schneeanlage zur technischen Beschneiung der Talabfahrt und des Übungshanges errichtet und später im oberen Bereich erweitert.

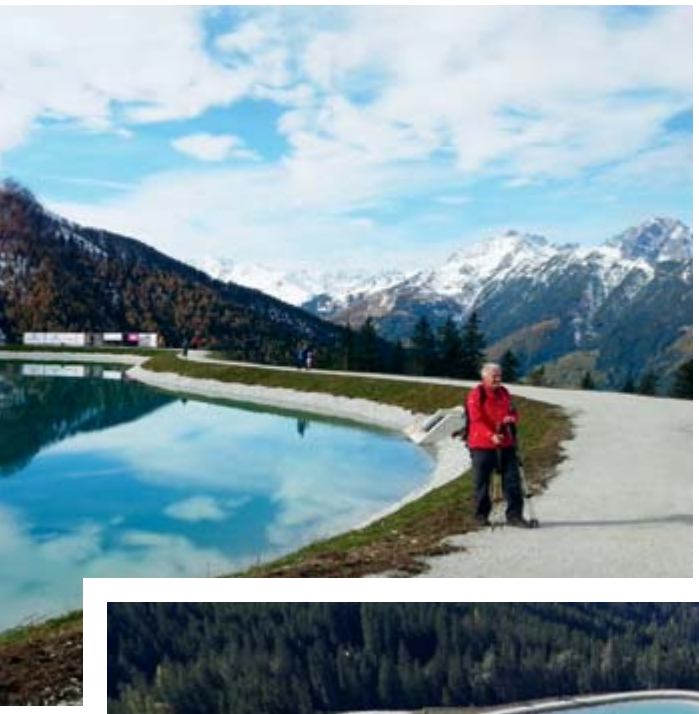
Die Wasserversorgung der Schneeanlage erfolgt aus dem Unterwasserkanal eines Kraftwerkes im Tal. Das entnommene Wasser wird über eine Anspeiseleitung der nachgelagerten „Pumpstation Tal“ zugeführt und anschließend nach Filterung, UV-Desinfektion und Druckerhöhung über die Feldleitung zu den Schnee-

Hauptdaten Speicherteich Koppeneck	
Höhe Dammkrone/Berme:	1 585,00 m Mh
Höhe Stauziel:	1 583,80 m Mh
Höhe Absenkziel:	1 576,00 m Mh
Höhe Speichersohle:	1 575,00 m Mh
Wasserspiegelfläche bei Stauziel auf 1 583,80 m Mh:	8 660 m²
Nutzinhalt Speicherteich zwischen Stauziel und Absenkziel:	46 090 m³
maximale Höhe Damm von Krone über tiefsten Dammfußpunk:	14,1 m
Baufeldgröße von Speicherteich (inkl. Wassererlebniswelt):	48 000 m²
Materialabtrag:	57 050 m³
Materialauftrag/Dammschüttung:	22 450 m³
Ablaufleitung und Grundablassleitung in DN250/300 Guss	950 m

Erzeugern im Feld gefördert. Allerdings erlaubte die aufgrund der Gewässerökologie eingeschränkte Wasserentnahmeleistung aus den Fließgewässern die Aufbringung der Grundbeschneiung auf den bestehenden und bewilligten Schneiflächen nur über längere Zeiträume. Diese Tatsache ist bei den heute vorherrschenden klimatischen Voraussetzungen, die nur kurze Zeiträume für die Schneeerzeugung vor Beginn der Wintersaison einräumen, kontraproduktiv. Um an den heutigen Stand der Technik anknüpfen und den Winterbetrieb weiterhin sichern zu können, wurde die AEP Planung und Beratung GmbH mit der Planung der Erweiterung der Schneeanlage beauftragt.

Nur Doppelnutzung rechnet sich

Konkret wurde der Speicherteich Koppeneck mit einem Nutzinhalt von 47 000 m³ bei Stauziel auf 1 583,80 m Mh samt einer angrenzenden 5 100 m² großen „Wasserwelt“ umgesetzt (Erdbau Plattner, Zirl und Folienverlegung IAT Weitensfeld). Der Bauherr beabsichtigte nämlich von Anfang an eine Doppelnutzung des Speicherteiches: einerseits zur Steigerung der



Der Rundwanderweg am Speicherteich mit Blick auf die berühmte Serles wurde bereits im Herbst gut angenommen.

Luftbild vom 47 000m³ fassenden Speicherteich Koppeneck der Serleslifte Mieders.

Foto: mak

Besichtigung der neuen Pumpstation auf 1 572 m mit (v.l.n.r.): Franz Gleirscher (GF Serleslifte), DI Andrea Ferrai (AEP Projektleiter) und Albert Albenberger (BL Serleslifte).

Verlegung Abdichtungspaket, Entnahmebauwerk und Pumpstation.

Eine Aussichtsplattform, kunstvoll mit ursprünglichen Naturhölzern von Naturidea angelegt, gibt den Blick auf das vordere Stubaital und Innsbruck frei.

51 Schneeerzeuger von TechnoAlpin sorgen für die Grundbeschneiung in drei Tagen.

Schlagkraft bei der Beschneiung, andererseits zur Attraktivierung des Sommergeschäftes zusätzlich zur vorhandenen Sommerrodelbahn und dem Höhenwandern. So wurden rund um den Speicherteteich ein thematisierter Rundwanderweg mit Aussichtsplattform und eben die erste Etappe der „Wasserwelt" angelegt. Diese umfasst zwei Wasserbereiche mit jeweils 600 m² Wasserfläche bei 40 cm Tiefe und einen Amphibientümpel mit 160 m² Wasserfläche. Im heurigen Frühjar entstehen hier Erlebnisbereiche für Kinder mit Gerinne und Staumöglichkeiten. Wie Serleslifte GF Franz Gleirscher versichert, sind hier auf 10 Jahre hinaus Erweiterungsmöglichkeiten gegeben. Für die Umsetzung zeichnen die Firmen Idee (Konzeption) und Naturidea (handwerkliche Ausführung) verantwortlich, Planung und technische sowie kaufmännische Abwicklung: AEP Planung und Beratung GmbH. Die neue Pumpstation Koppeneck (Fröschl Bau, Hall) befindet sich beim Speicherteich auf 1572 m Mh mit einem oberem und einem unteren Pumpsystem. Die Wasserleistung des oberen Systems beträgt 50 l/s bei Druckhöhen von 270 mWS und jene des unteren Systems ebenfalls 50 l/s bei Druckhöhen von 50 mWS. Es sind zwei Vorpumpen und eine Hochdruckpumpe (200 kW, Caprari) im Einsatz, Erweiterungsmöglichkeiten sind vorbereitet. Die Transportleitungen für die 1 500 m lange Trasse sind aus Guss (ALPINAL) und dienen der Wasserversorgung bestehender und späterer Schneiflächen. Die Feldleitungen belaufen sich auf 1 300 m Länge und versorgen 20 zusätzliche Zapfstellenschächte für die TechnoAlpin-Schneeerzeuger.
Weiters wurden Armaturen-Schächte für die Einbindung der neuen Transportleitungen in die bestehende Feldleitung sowie für die Unterteilung der Feldleitungsabschnitte bzw. Schneikreise errichtet.

Lange Vorlaufzeit, aber rasche Abwicklung

Mit den nunmehr 51 Schneeerzeugern – 34 Rubis-Lanzen, versorgt über Zentralluft, und 17 ND-Maschinen davon 10 x T40, 1 x T60, 1 x TF10 und 5 M18 – in Kombination mit der optimierten Wasserversorgung lässt sich nun die Grundbeschneiung in drei einigermaßen kalten Tagen vollständig erledigen.
Die Zusammenarbeit der Serleslifte mit AEP besteht schon seit 2011, der erste Auftrag betraf die Sanierung der alten Pumpstation sowie Wegplanungen etc. und in Folge ein Masterplan über die gesamte Entwicklung am Berg. Für die jüngste Erweiterung der Schneeanlage, die wie in Fachkreisen bekannt eine fast vier Jahre lange organisatorische Vorgeschichte hatte, wurde dann wieder auf die AEP Planung und Beratung GmbH zurückgegriffen und zwar umfassend mit Planung, Einreichung, Ausschreibung, Vergabe, technischer Oberleitung, Inbetriebnahme und kaufmännischer Betreuuung des Projektes.
„Von der ersten Planung bis zum Bescheid sind zwar dreieinhalb Jahre vergangen, sobald jedoch die Einreichung stattfinden konnte, gingen die Behördenwege relativ schnell", ergänzt DI Andrea Ferrai, der zuständige Projektleiter seitens der AEP. Die Bauphase dauerte von Mai bis Oktober, am 25. Oktober konnte man bereits eine Eröffnungsfeier mit dem vollgefüllten Speicherteich abhalten – was vorher viele nicht geglaubt hatten! Besonders erfreulich für die Serleslifte war auch, dass die vereinbarten Baukosten im Rahmen der Kostenschätzung geblieben sind – was ja im Allgemeinen eine Seltenheit ist. **mak**

STICH® beleuchtet Weltcup-Piste in Alta Badia mit Full HD Qualität

Am 21.12.2015 traf sich die Weltspitze des Skisports in Alta Badia (Italien) zu einer Premiere: Ein Parallel-Riesentorlauf wurde erstmals auf der mit einer neuen Full-HD Flutlichtanlage ausgestatteten Gran Risa Piste in La Villa abgehalten. Für die perfekte Umsetzung zeichnete die Firma STICH® –Stichaller GmbH aus Kärnten (Austria) verantwortlich.

Der Parallel-Riesentorlauf in Alta Badia wurde 2015 erstmals bei Flutlicht in Full-HD Qualität ausgetragen.

Die Firma STICH® hat sich auch mit Flutlichtanlagen für den Publikumsskilauf einen Namen gemacht.

Topathleten wie Marcel Hirscher, Felix Neureuther und Ted Ligety sowie die technisch starken Norweger kämpften bei Tageslicht-ähnlichen Verhältnissen vor ca. 2000 Zuschauern in Alta Badia um den Sieg. Aber auch die Zuseher vor den Fernsehgeräten wurden durch die in Full-HD aufgezeichnete Fernsehübertragung mit beeindruckenden Bildern versorgt! Diese Anlage wurde durch das örtliche Organisationskomitee rund um die Familie Marcello und Andy Varallo in Auftrag gegeben. Das Technische Büro Pürcher aus Schladming setzte gemeinsam mit der Firma STICH® dieses Projekt in weniger als 6 Monaten um und ermöglichte letztlich diese beeindruckende Veranstaltung.
Der Auftrag zur Errichtung der Flutlichtanlage wurde im September 2015 erteilt, bereits am 17. Dezember wurde die fertiggestellte Anlage mängelfrei übergeben. Die Kriterien für Full HD TV-Übertragung werden erfüllt. Über den gesamten Pistenverlauf wird eine gleichmäßige Lichtverteilung mit einer Beleuchtungsstärke von bis zu 1850 Lux gemessen.
Insgesamt beleuchten 220 Philips Hochleistungsfluter auf 25 m hohen Masten und 14 LED-Fluter die gesamte Strecke sowie den Zielbereich. Rund 50 Tonnen Stahl wurden dafür verbaut.

Etliche Projekte für den Skizirkus verwirklicht

Bereits bei einigen hochkarätigen Projekten rund um den Skizirkus konnte das Kärntner Unternehmen STICH® brillieren! Hubschrauber- Montagen in Tschagguns, in der Flachau, in Schladming auf der Planai oder am Patscherkofel beim Teambewerb letzten Jahres gehören zum standardmäßigen Produktportfolio des Unternehmens.
Davon abgesehen liefert STICH® auch Flutlichtanlagen für den Publikumsskilauf. Auch in diesem Bereich wurden international schon unzählige Projekte umgesetzt. Neuerdings gibt es auch schon die Möglichkeit, Flutlichtanlagen mit der LED-Technologie relativ kostengünstig umzusetzen.

Weitere Informationen
www.flutlichtanlagen.at

Klenkhart & Partner Rückblick 2015

Innovative Planungen und Infrastrukturverbesserungen

Die Skigebietsplaner aus Absam in Tirol sind seit mehr als 20 Jahren begehrte Partner, wenn es um Planungen und Konzepte im Hochgebirge geht. DI Christian Klenkhart & DI Christian Weiler konnten 2015 mit ihrem kompetenten Team interessante Projekte im In- und Ausland realisieren.

Für die St. Moritz Engadin Mountains AG wickelte Klenkhart & Partner 2015 zahlreiche Projekte ab. Vlnr.: DI Christian Klenkhart, Schneimeister Reto Bieri und techn. Leiter Adrian Jordan von Engadin St. Moritz Mountains, Klenkhart-Projektleiter Stefan Szauter und DI Christian Weiler (GF Klenkhart).

Dass Schneesicherheit die absolute Voraussetzung für einen perfekten Saisonstart ist, zeigte sich in diesem Winter wieder einmal sehr eindrucksvoll. Jene Gebiete, die auf ein perfektes Gesamtkonzept und eine schlagkräftige Beschneiung setzen, sorgten trotz des lang anhaltenden Schönwetters für perfekte Pisten.
Da die beiden Geschäftsführer über jahrelange Erfahrung in der Lawinen- und Wildbach-verbauung verfügen, gehören raumplanerisches, technisches und ökologisches Bewusstsein zu ihrem täglich Brot. Die Tiroler fungieren über die Planung hinaus dabei sehr oft als erfahrene Gesamtprojektmanager, die sich angefangen von den oft schwierigen Behördenverfahren und Umweltverträglichkeitsprüfungen, über die Bauleitung und Überwachung bis hin zur Endabnahme verantwortlich zeigen. 2015 wurden dabei Projekte mit einem Bauvolumen von rund 45 Millionen Euro abgewickelt.

Projekte rund um die Ski WM in St. Moritz

Zu den größten Aufträgen zählten zweifelsohne die Projekte rund um die Skiweltmeisterschaft 2017 in St. Moritz. Anlässlich dieses Großereignisses hat St. Moritz Engadin Mountains AG kräftig aufgerüstet. So wurden einerseits die vorhandenen Rennstrecken technisch adaptiert, andererseits bildete die Errichtung des größten Naturspeichersees der Schweiz das absolute Herzstück im Skigebiet.
Der Bau erfolgte in landschaftsschonender Umsetzung auf einer Höhe von 2525m und fasst an die 400000m³. Dadurch konnten die Effizienz und die Ökobilanz der technischen Beschneiung wesentlich verbessert werden. Diese Investition hat den Praxistest bereits bestanden und damit die Weihnachtssaison 2015/16 gerettet.
Die Pistenadaptierungen sorgen für spektakuläre Abfahrten. Die Gelände-Korrekturen im Streckenabschnitt „Rominger-Sprung“ und „Reinalter“ dienen vor allem auch der Sicherheit und sorgen für effiziente Arbeit bei der Pistenpräparierung. Zudem wurde der in die Jahre gekommene Skitunnel „Vereina“ durch einen größer dimensionierten und skitechnisch sicheren Tunnel ersetzt.
Ein neues Konzept erhielt auch der Damenstart inkl. Plattform und Starthang. Großzügig erweitert, gemäß den hohen Qualitäts-, sicherheits- und Komfortansprüchen für den Skirennsport designt, kommt dies sowohl den Athletinnen, dem Betreuerstab, als auch dem Publikum zu Gute.

Fotos: Klenkhart & Partner

Projekte in Deutschland

In Deutschland wurden sowohl im **Schwarzwald** , als auch im Skigebiet Fellhorn/Kanzelwand neue Standards gesetzt.
Im Schwarzwald hat vor allem die Stadt St. Blasien im Rahmen des Konzeptes „Feldberg 2020" große Investitionen geleistet. Die neue Zeiger-Bahn ist ein Meilenstein für die gesamte Region. Der alte Schlepplift wurde durch eine hochmoderne kuppelbare Sechsersesselbahn ersetzt, die sich über eine Gesamtlänge von 1 170 Meter erstreckt. Die neue Bahn fungiert nun zum zentralen Verbindungsglied innerhalb des Skigebietes Seebuck mit Zeller/Grafenmatt/Fahl. Zu den Maßnahmen gehört im Bereich der Talstation auch die Errichtung eines Funktionsgebäudes, in dem sowohl ein Parkhaus für 1 200 PKW, eine Sesselgarage sowie ein Dienstraumcontainer Platz finden. Durch die perfekte Geländemodellierung ist dieser Bau jedoch kaum sichtbar. Auch im Skigebiet F**ellhorn/ Kanzelwand** wurde im vergangenen Jahr wieder aufgerüstet. Der Pistenbau und eine effiziente Beschneiungsanlage, bei der mit weniger Einsatz die Schneimenge verdreifacht wurde, sind die Highlights in Deutschlands höchstem Skigebiet.
Am **Oberjoch in Hindelang** entstanden gleich 3 neue Bahnen. Allen voran die erste wettergeschützte 8-er Sesselbahn in Deutschland, die als perfekte Zubringerbahn ins Skigebiet dient. Auch die neuen 6-er Bahnen eröffnen neue Möglichkeiten in punkto Komfort und Sicherheit. Darüber hinaus erfolgte die Optimierung der Beschneiung und des Energie-Managements.

Projekte in Österreich

Aber auch in Österreich gab es eine Fülle von herausfordernden Projekten – wie z.B. die Realisierung des Projektes „Brunn" im Kitzbüheler Skigebiet, das im Dezember 2015 fertig gestellt wurde. Die **Bergbahn AG Kitzbühe**l startet damit in eine neue Qualitätsdimensio.n
Im Bereich Hahnenkamm/Pengelstein wurde eine 8-er Sesselbahn errichtet, dazu kamen 3 neue Pisten mit einer Länge von 7,2 km sowie ein Speicherteich am Pengelsteingrat.
Ein lang gehegter Wunsch wurde im **Pillerseetal** wahr. Die Verbindung von Fieberbrunn bis ins Skigebiet nach Saalbach/Hinterglemm konnte Ende des Jahres 2015 seiner Bestimmung übergeben werden. Durch diesen Zusammenschluss, der mittels Errichtung einer 10 Personen Einseil-Umlaufbahn realisiert wurde, entstand der weltgrößte Skizirkus. Die Bahn führt von der Talstation Reckmoos Süd über den Hörndlingergrat zum Reiterkogel.
Dadurch ergab sich auch eine attraktive Abfahrt mit 780 Höhenmetern Differenz, die mit einer schlagkräftigen Beschneiungsanlage ausgestattet wurde.

Die **Bergbahnen Ellmau–Going** investierten in neuen Speicherteich. Der alte Teich nahe der bekannten Rübezahl-Alm war in die Jahre gekommen und hielt der gesamttechnischen Überprüfung zur Benutzungsbewilligung nicht mehr Stand. Klenkhart & Partner haben ein sehr schlüssiges Konzept für die Neuerrichtung entwickelt. Die Herausforderung bestand darin, auf sehr beengten Platzverhältnissen rund um die Rübezahl-Alm einen effizienten Schneiteich zu schaffen, der im Sommer auch als attraktives Ausflugsziel dient. Der Teich liegt auf 1 200 Seehöhe, ist an drei Seiten von Wald umgeben und wird von Wanderern sehr gerne besucht. Das neue Konzept sah eine Vertiefung der Sohle und eine komplette Neuschüttung des Dammes vor. Die gesamte Teichtechnik sowie die Abdichtung wurden komplett erneuert und auf den aktuellen Stand der Technik gebracht. Der neue Teich hat nun ein Fassungsvermögen von 27 000 m³. Gleichzeitig wurde eine neue Vorpumpstation errichtet und mit einer Kühlturmanlage versehen. Die Schneimeister sind von der erhöhten Schneileistung begeistert.
Last but not least freuen sich die **Eichenlifte** in St. Johann in Tirol über eine Beschneiungsanlage, die nun auch den beiden Schleppliften Schneesicherheit garantieren.

Resumee DI Christian Klenkhart: „2015 war für uns wieder ein erfolgreiches Jahr. Zahlreiche Projekte in Österreich, Deutschland und in der Schweiz wurden ohne größere Probleme realisiert. Speziell die Skigebiete, die 2015 mit uns Beschneiungsprojekte umgesetzt hatten, konnten in der warmen Weihnachtszeit Schneesicherheit bieten und waren daher äußerst zufrieden."

Die landschaftsschonende Errichtung des größten Naturspeichersees der Schweiz mit 400 000m³ Volumen durch Klenkhart & Partner erregte viel Aufmerksamkeit.

Der neue Speicherteich für das Projekt „Brunn" in Kitzbühel.

Fotos: MOTOREX

MOTOREX

Neuigkeit aus der Hi-Tech Spray-Familie

In der bewährten Hi-Tech Spray-Familie von MOTOREX gibt es mit dem PTFE OIL SPRAY einen neuen Hochleistungsschmierstoff. Seine Vorteile überzeugen.

Mit dem Hochleistungsschmierstoff PTFE OIL SPRAY vereint MOTOREX die vorteilhaften Eigenschaften von vollsynthetischem Öl und dem Trockenschmierstoff PTFE, das auch als Teflon® bekannt ist. Dieser neue Schmierstoff ermöglicht es, mikronisierte PTFE-Partikel durch die Fließeigenschaft des hochwertigen Trägeröls auch an schwer zugängliche Schmierstellen zu befördern.
Dabei bieten die mikronisierten PTFE Partikel hervorragende Notlaufeigenschaften. Durch die Festpartikel im Schmierstoff wird nämlich sowohl eine Glättung der Oberfläche als auch eine Trennung der zu schmierenden Teile erreicht. Dadurch hält das Öl besonders lange in der Schmierstelle.
Der transparente Schmierstoff dringt schnell ein, wirkt dabei dielektrisch, wasserverdrängend und senkt durch die eingebrachten PTFE-Partikel den Reibungskoeffizienten nachhaltig. Eine lang anhaltende silikonfreie Schmierwirkung und das Ausschalten des gefürchteten Stick-Slip-Effekts, eines ruckartigen Gleitens, sind Resultate, die auch bei höchster Beanspruchung überzeugen.

Einsatzbereich

Geeignet ist der PTFE OIL SPRAY universell im Temperaturbereich zwischen –25 °C bis 150 °C. Er ist besonders dort einzusetzen, wo langanhaltende Schmierwirkung gefordert ist und eignet sich damit ausgezeichnet für den Langzeiteinsatz bei Kunststoff-Metallpaarungen.

Der neue PTFE OIL SPRAY und der bewährte SPRAY WITH PTFE von MOTOREX.

Perfekte Schmierung und leichte Handhabung garantiert der neue Hochleistungsschmierstoff PTFE OIL SPRAY.

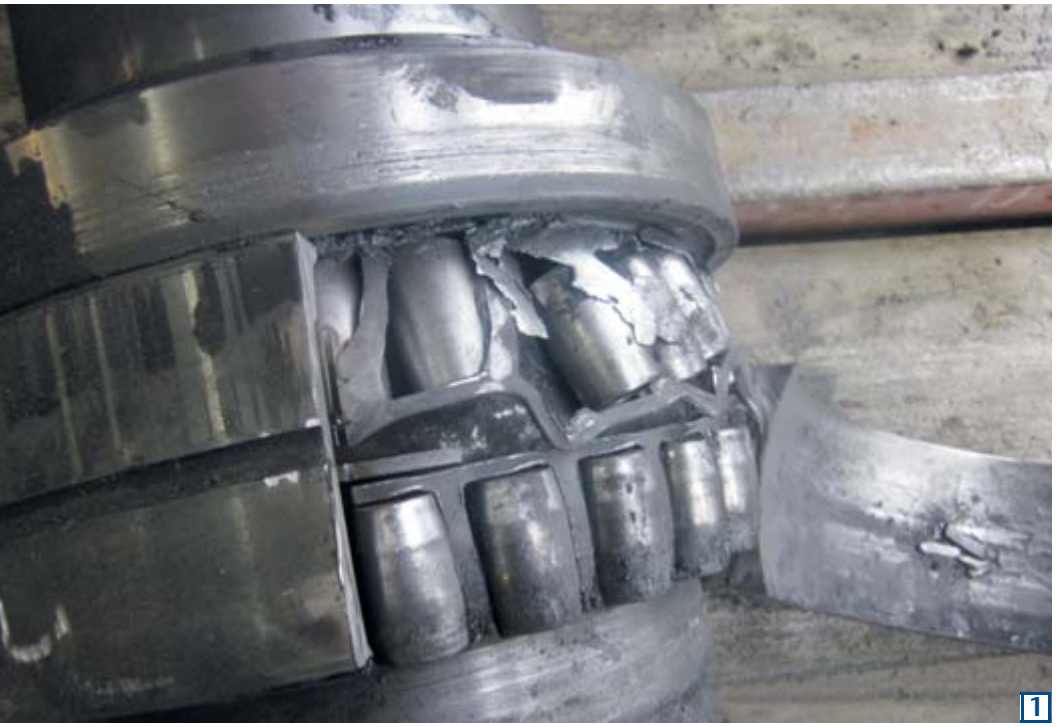
Die Vorteile auf einen Blick:
- Langzeitwirkung,
- Notlaufeigenschaften,
- Dielektrisch,
- Vollsynthetisches Basisöl,
- Enthält PTFE Partikel,
- Hohe Chemikalienbeständigkeit,
- Reibungsvermindernde Additivierung.

Erhältlich ist der PTFE OIL SPRAY in der vorteilhaften 500 ml-Dose mit einem super praktischen Über-Kopf-Sprühsystem. Dose vor Gebrauch kräftig schütteln, bis sich die Mischkugel frei bewegt. Die vorgesehene Stelle aus 10 bis 20 cm kurz besprühen und trocknen lassen.

Bewährte Qualität

Vielfach bewährt und weiterhin erhältlich ist der SPRAY WITH PTFE. Im Gegensatz zum PTFE OIL SPRAY handelt es sich um ein Trockenschmiermittel, das als Gleit- und Trennmittel einsetzbar ist und somit keine öligen Spuren hinterlässt. Der SPRAY WITH PTFE verhindert das Zusammenkleben von Teilen und Formen und kommt für Anwendungen in Betracht, die keine ölhaltigen Substanzen vertragen, wie z. B. Sonnenstore, Kunststoffgleiter etc.
Eingesetzt wird der SPRAY WITH PTFE im Temperaturbereich zwischen –50 °C bis 265 °C. Er ist in der 200 ml-Spraydose mit einem super praktischen Über-Kopf-Sprühsystem zu bekommen.

Infos:
www.motorex.com



EISENBEISS GmbH

Spezialisten im Sondereinsatz

Wenn Schaden am Getriebe entstanden ist, muss schnell gehandelt werden. Wie man auch in Notsituationen effizient reagiert, zeigt ein Beispiel vom Getriebespezialisten EISENBEISS.

Mehr als 80 % der auftretenden Getriebeschäden stehen in einem direkten Zusammenhang mit der Schmierung. So auch im Fall eines Kissling-Planetengetriebes des Typs VKDSU 1207 aus dem Jahr 1990. Aufgrund verlegter Schmierleitungen war vor Ort ein Lagerschaden entstanden – eine Notsituation, in der es keine Zeit zu verlieren gibt. Die Spezialisten von EISENBEISS wurden zu Hilfe gerufen.
Das Bild, das sich den Servicetechnikern bei ihrem Einsatz bot, zeigte die Herausforderung: tief winterliche und damit extreme Witterungsverhältnisse beim Serviceeinsatz. Alle Arbeiten wie der Abbau des Getriebes von der Stütze bis hin zur Getriebedemontage, die Schadenslokalisierung und letztendlich die neuerliche Montage des reparierten Getriebes wurden direkt vor Ort im Tiefschnee durchgeführt. Das war die einzige Möglichkeit, dem Seilbahnbetreiber zu helfen.
Die anstehenden Aufgaben wurden mit Bravour gelöst. Innerhalb von 3 Tagen war das Getriebe ausgebaut, der Schaden behoben und das reparierte Getriebe wieder eingebaut.

BABYLIFT MULTILIFT SNOWTUBING® KARUSSELL – WORLDWIDE

- 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 Liftes oder bei Ersatz eines mangelhaften Systems,
- zukunftssicher und wirtschaftlich, damit sich wieder Alle Skifahren leisten können

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

Fotos: EISENBEISS

1+2 *Schadensbild durch unzureichende Schmierung.* **3** *Metallstaub am Getriebe.* **4** *Das beschädigte Planetengetriebe im ausgebauten Zustand.* **5+6** *Schnee, Kälte, Zeitdruck – keine ungewöhnlichen Arbeitsbedingungen für die Spezialisten von EISENBEISS.* **7** *Eine „Kontroll-Leitung" schafft Sicherheit.*

Zusätzlich wurde durch das Anbringen einer Kontroll-Leitung noch sichergestellt, dass ein ähnliches Schadensbild und damit unkalkulierte Ausfallzeiten in Zukunft vermieden werden können.

Das Schadensbild im Detail

Aufgrund des langjährigen Betriebes kam es zu Ölablagerungen in den Schmierleitungen, die sich mit der Zeit gebündelt hatten und zu guter Letzt eine ausreichende Ölzufuhr zu den Wälzlagern verhinderten.
Der Metallstaub am Getriebe wies den Spezialisten von EISENBEISS schnell den Weg zum Problem, eine Lösung wurde gefunden und rasch umgesetzt.
Das Planetengetriebe wurde ausgebaut, gereinigt und wieder neu gelagert.
Das waren die Rahmenbedingungen, mit denen die Spezialisten von EISENBEISS häufig konfrontiert sind.
Das Getriebe wurde letztendlich nicht nur repariert, sondern mit einem Zusatz aufgewertet, der ähnliche Schadensbilder in Zukunft vermeiden wird.
Kleine Ergänzung, großer Nutzen: Um die Schmierfunktion ganz einfach überprüfen zu können, wurde im Zuge dieser Reparatur eine „Kontroll-Leitung" eingebaut.

die Seilbahnplaner mit Kompetenz

Gaugelhofer & Ganyecz
Seilbahnplanungs GmbH

Ihr Partner vom ersten Gespräch bis zur Fertigstellung Ihres Seilbahnprojektes.

☐ Projektierung ☐ Planung ☐ Umsetzung

Gaugelhofer & Ganyecz
Seilbahnplanungs GmbH
Lerchenstraße 33, A-6922 Wolfurt

tel: +43 (0) 55 74/7 62 66
fax: +43 (0) 55 74/7 62 66-7
eMail: office@seilbahnplanung.at
www.seilbahnplanung.at

ideenspinner.com

pronatour
Entwicklung und Umsetzung von Erlebnisprojekten

Die erste KIDSSLOPE der Welt!

KIDS SLOPE

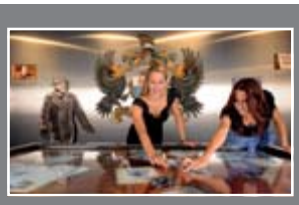
Schmidolins KIDSSLOPE – Schmitten, Zell am See-Kaprun (Salzburg, AT)

Fotos: pronatour, Bauer, Triassic Park, Bayerische Zugspitzbahn, Schilthornbahn, pronatour

Erlebniswege

Themenparks

Aussichtsplattformen


Ausstellungen

Touristische Masterplanung

www.pronatour.at