MOUNTAIN Manager

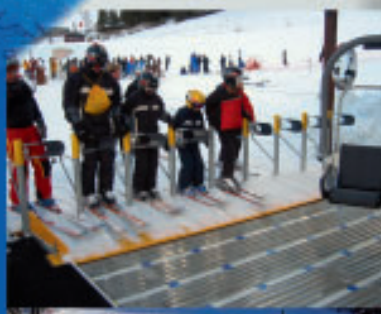
3/0

CWA Constructions SWITZERLAND

WO MÖCHTEN SIE
ALS NÄCHSTES HIN?

Meinung:
ätzing: Man sieht nur, was man weiß

Mountain-Manager 47:
ans-Ulrich Schläppi, GF Lenk BB



Produkte Compac:

- Einstiegsförderbänder mit Sicherheitsausfahrt
- Förderbänder
- Kinderkarusselle
- Sommer- und Winterparks
- Rails
- Softfiguren
- Tubingpisten
- Exklusive Vertretung für Sommerrodelbahnen Wiegand

Compac

Conveyer belt

Compac GmbH - srl

Pflerscherstr. 9D Via Fleres I-39040 Gossensaß - Colle Isarco

Tel. +39 0472 633084 Fax +39 0472 633696

team@compac.bz.it www.compac.bz.it

Editorial

Chefredakteur
Dr. Markus Kalchgruber

Konsequenzen aus Klimawandel?

„Alle reden vom Klimawandel und seinen Folgen, die österreichische Tourismuswirtschaft beschäftigt sich schon seit 20 Jahren mit umweltfreundlichem, nachhaltigem Tourismus", sagte Wirtschaftsminister Martin Bartenstein beim Tourismustag in Werfenweng. Gerade der Veranstaltungsort – eines der 20 Mitglieder der Alpine Pearls-Gruppe – gebe ein gutes Beispiel für nachhaltigen Tourismus und sanfte Mobilität. Auch seien bereits zahlreiche Studien in Auftrag gegeben worden, deren Ergebnisse in die laufenden gesetzlichen Regelungen, aber auch im Wege von Förderrichtlinien in die Tourismuspolitik eingeflossen sind. Aktiver Klimaschutz inklusive Klimafolgenforschung wurde sogar im Regierungsprogramm als Ziel der österreichischen Klimapolitik festgeschrieben, so der Minister.

Das sieht so aus, als würde das Parlament endlich angesichts des im Jahr 2006 neuerlich erreichten Spitzenwertes bei den Umsätzen von 30,38 Milliarden Euro (+3,9%) den Tourismus als schützenswerte Größe einstufen. Österreich kann sich in Wahrheit keine markanten Einbrüche beim bewährten Devisenbringer leisten. Dass die Leistungsbilanz 2006 einen Rekordüberschuss von 8,2 Milliarden Euro erzielt hat, ist nämlich zu rund drei Viertel diesem Wirtschäftszweig zuzuschreiben! Der Marktanteil von knapp 5% am europäischen Tourismus ist größer als der österreichische BIP-Anteil in Europa mit 2,1% sowie der Bevölkerungsanteil mit 1,5%. Um diese Spitzenposition zu erhalten, bekennt sich nun das Regierungsprogramm zu einer wachstumsorientierten Tourismusstrategie mit dem Ziel eines qualitätsvollen Ganzjahrestourismus.

Herkunftsstruktur der Länder muss sich ändern

Allerdings sieht Prof. Egon Smeral, Tourismusexperte am Wirtschaftsforschungsinstitut und Autor der neuen Studie „Tourismusstrategische Ausrichtung 2015" die Gefahr, dass der internationale Reiseverkehr in der Alpenrepublik hinter den in Europa gegebenen Entwicklungsmöglichkeiten zurückbleiben könnte, wenn sich die Herkunftsstruktur der Länder nicht ändert (70% der Gäste kommen aus Deutschland, den Niederlanden, der Schweiz und Österreich selbst). Das heißt, eine stärkere Forcierung der Märkte in den neuen EU-Mitgliedsländern und den außereuropäischen Staaten (besonders Indien, Russland und China) würde die Wachstumsrate im Tourismus spürbar erhöhen. Als weitere Ansatzpunkte nennt die Studie die Ganzjahres- und Innovationsorientierung, Qualitäts- und Produktivitätsoffensiven sowie die Bildung neuer Destinationen.

Wenn man der Studie Folge leistet, dann wartet speziell auf den Alpintourismus eine Menge Arbeit – vor allem bei der Ganzjahresorientierung. Nicht genug, dass wir den Winter absichern müssen mit noch besserer Beschneiung und teilweise schneeunabhängigen Angeboten, auch und gerade der Sommer verlangt unser ganzes Engagement. Selbst namhafte Destinationen wie das Ötztal geben hier unverhohlen Aufholbedarf zu – und handeln bereits. Nach der Therme „Aqua Dome" soll mit dem „Adventure Dome" am Taleingang um 10 Mio. € nun kräftig nachgelegt werden, um dem Sommertourismus auf die Sprünge zu helfen. Mit ins Boot werden Adidas und Red Bull geholt. Über diese beiden Konzerngiganten erwartet man sich auch Sportler, die mithelfen könnten, im Adventure Dome neuartige Trendsportarten zu entwickeln.

Wird der Beschneiungs-Cent jetzt plausibler?

Viele sehen bereits im sportlichen Outdoorbereich eine große Chance für den Alpensommer. Die Frage ist nur, wie weitere Investitionen in Beschneiung und parallel in Sommerattraktionen vom „Motor Bergbahnen" bewältigt werden sollen? Wenn die Regierung das eingangs Gesagte ernst meint, gibt es nur eine Konsequenz: die Einführung einer bundesweit verpflichtenden Steuer in Form eines Beschneiungs-Cents. Jeder soll zahlen, denn auf Umwegen profitiert jeder vom Fremdenverkehr! Diese Meinung vertreten bereits Tourismusexperten wie Prof. Peter Zellmann, Leiter des Instituts für Freizeit- und Tourismusforschung in Wien...

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 und Geschäftsführer:
Horst Ebel, Tel. +49(0)61 46/605-100

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

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

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

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

Redaktion Österreich:
Dr. Luise Weithaler,
Tel. +43(0)6 62/88 38 32
E-Mail: weithaleripr@aon.at

Redaktion Schweiz:
Thorsten Block
Tel. +49 (0) 7 21/9 82 25 27
Fax +49 (0) 7 21/9 82 25 28
E-Mail: tbka68@aol.com
Gerwigstr. 22
D-76131 Karlsruhe

Produktion & grafische Gestaltung:
Dagmar Wedel c/o EuBuCo Verlag GmbH
E-Mail: d.wedel@eubuco.de
Tel. +49(0)61 46/605-163, ISDN: -232

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

Anzeigenpreise:
Preisliste Nr. 31 vom 1.1.2007

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

Bezugspreise
Einzelpreise 9,– €
inkl. Versandkosten und ges. MwSt.

Jahresabonnement
Deutschland: 64,– € inkl. Versandkosten und ges. MwSt. / Europa: 74,– € inkl. Versandkosten
Übersee: 74,– € + Versandkosten

38. Jahrgang, 2007
ISSN 1618-3622

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

Editorial 3
Inhalt 4

MM MAGAZIN

ERLEBNISWELTEN
- Meinung: Prof. Bätzing: Man sieht nur, was man weiß 6
- Skyswing – Sommer-Weltneuheit in Fiss 10
- Summer-Event-Area soll Frequenzen ankurbeln 12
- Hillracer Cross – der 1. Sommerschlitten 14
- Nordic Slider – das Missing Link im Skitourismus 16
- Atomic Sky Jump in Hohenbogen 18

SKISERVICE & OUTFIT
- Pistenpatrouilleure 20
- Wintersteiger übertraf neuerlich Rekordergebnis 22

NEUE BAHNEN
- Leitner: Pries für MiniMetro 19
- Leitner: Deutschlands längste Einseilumlaufbahn 26
- Doppelmayr:; Hoch hinaus mit der „K2" 28
- Doppelmayr: „Alles für den Komfort" in Saalbach 30
- 80 Jahre Pfänderbahn 32

MARKETING & MANAGEMENT
- Österreichisches Seilbahnrecht 27
- Vorarlberger Seilbahntagung 33
- 47. MM-Interview: Hans-Ulrich Schläppi, BB Lenk 34
- Nachbericht Tourismus Forum Alpen 38
- Österreichische Seilbahntagung 44

TECHNIK & WIRTSCHAFT

MESSEN
- Nachbericht Prowinter 46
- SKIDATA auf der Interalpin 51
- Besucherrekord auf der 17. Interalpin 52
- Highlights der Interalpin 53

BESCHNEIUNG
- Cortech: Schneemaschinensteuerung ohne Kabel und Strom 64
- Neue Aeros von Gemini schneit bei 0° C 65
- Snow+promotion mit ZEK147 und SnowBox 66
- Haus setzt Partnerschaft mit TechnoAlpin fort 68

BEGRÜNUNG
- Kärntner Saatbau 70
- Krismer: Sicherheit im Einklang mit der Natur 72
- Aquasol: Grüne Böschungen 73

PISTENFAHRZEUGE
- Kässbohrer: Run auf die PistenBully 74
- Prinoth Drivers Trophy 76
- Holleis 78

FIRMEN NEWS
- Teufelberger: Stark im Export 63
- Kaser: Der beste Weg nach oben 79
- SunKid: überdachter Zauberteppich in Folgaria 80
- Samtime belieferte Snowfunpark 81
- CWA: Einsteigen und erleben 82

www.alpmedia.at
Ihr Partner für Werbung im Skigebiet
ALP Media@-International Mountain Advertising GmbH | tel +43-1-495 44 69-0 | office@alpmedia.at

ALP Media

„Erlebniswelten" heißt der Themenschwerpunkt im Magazinteil des MM3/07, beginnend beim Meinungsartikel mit dem Alpenforscher Prof. Bätzing, der sich über die Wahrnehmung der Alpen und ihr Potenzial äußert, über neue Produkte, die das Image des Sommertourismus attraktiver machen sollen, bis zur Aufwertung der sportlichen Winter-Infrastruktur durch den „Nordic Slider". Komfort und Convenience sind Trumpf.

Lesen Sie von Seite **6–18**

Das 18. TourismusForum Alpen in Serfaus-Fiss-Ladis bestätigte, dass die Profis auch im Klimawandel intakte Chancen haben. Das Highlight des dreitägigen Programmes war zweifelsohne der Themenblock „Klimawandel – Touristiker mit kalten Füßen im warmen Schnee?", viel Anklang fanden bei den 250 Teilnehmern auch die Beiträge über Markenführung und Entrepreneurship – das Führungsmodell von morgen.

Lesen Sie von Seite **38–40**

Zum 47. Mountain Manager-Interview wurde Hansueli Schläppi, Geschäftsführer der Bergbahnen Lenk AG gebeten, die seit einigen Jahren regelmäßig einen der vorderen Plätze in den Rankings der erfolgreichsten Schweizer Skigebiete belegen. Dabei hält man im Simmental sowohl unternehmerisch als auch in der touristischen Ausrichtung bewusst an traditionellen Strukturen fest.

Interview von Seite **34–37**

INSERENTENLISTE

AGB	55	Kaser GmbH	29
Alp Media	4	Klenkhart & Partner	5
Areco	61	Krismer HandelsGmbH	59
Borer Lift AG	15	Leitner AG	42/43
Brandner	26	Lenko	17
Brigger & Käch	75	Liftpic	7
Compac	2	LST Loipolder	13
CORTECH	71	Nivis	46
CWA	1	Pfeifer	45
Doppelmayr	9	Pool Alpin	6
Elektro Berchtold	67	Rodlsberger	39
Fatzer AG	83	Rottensteiner	47
Gaugelhofer & Ganyecz	27	Schorn Spiel + Schule	3
GIFAS ELECTRIC GmbH	32	Seilbahn.net	59/79
HDP Gemini	8	SUFAG	49
HELOG-Heliswiss	35	Suche/Biete	23
Huesker Teichfolien	69	TechnoAlpin	11
Inauen-Schätti AG	77	Wintersteiger AG	21
Jump&More	13	YORK Neige/Interfab	84

Die 17. INTERALPIN schloss mit einem neuerlichen Besucherrekord. 17 200 Fachleute informierten sich auf der Leitmesse der Seilbahn- und Winterdienstbranche bei den 500 ausstellenden Firmen über (Welt-)Neuheiten. Besonders viele Innovationen trug der Bereich Beschneiung bei – im Bild z. B. Lenko mit der neuen Lanze Orion 200.

Messe-Highlights von Seite **51–65**

Arta Graphica
www.klenkhart.at
Tel: +43/(0)512/264880
office@klenkhart.at
schiGIS®
KLENKHART & Partner Consulting

Meinung

Prof. Werner Bätzing

Man sieht nur, was man weiß

Prof. Dr. Werner Bätzing. **Foto: Beyer**

Prof. Dr. Werner Bätzing hat sich über die Grenzen Deutschlands hinaus als Alpenforscher einen Namen gemacht. Er sieht die Situation für die Alpen in der globalen Wahrnehmung schwieriger werden, allerdings auch eine Reihe von Möglichkeiten, wie sie als Landschafts- und Kulturraum vermehrt ins Blickfeld gerückt werden könnten.

MM-FRAGE: *„Was macht die Alpen als Naturregion so einzigartig?“*

Bätzing:

„Die Alpen sind ein Hochgebirge und das gibt es in Europa sonst praktisch nicht mehr, bzw. nur ganz an der Peripherie, in Nordskandinavien und im Kaukasus. Aber ein Hochgebirge mitten in Europa und dazu noch genau zwischen sehr dynamischen Stadtregionen liegend, das ist einmalig auf der ganzen Welt. Die anderen Hochgebirge wie Himalaja, Anden oder Rocky Mountains liegen sehr peripher zu den großen Boomzentren von Wirtschaft, Bevölkerung und Kultur. Nur die Alpen liegen mittendrin, und das schon seit der Römerzeit.“

MM-FRAGE: *„Wie war Ihr Zugang zur Thematik ‚Alpenforschung', welche Intentionen haben Sie?“*

Bätzing:

„Mich hat fasziniert herauszufinden, wie es in diesem schwierigen, extremen Naturraum möglich ist zu leben – also wie haben es die Menschen geschafft, dort zu leben, ohne die Natur und ohne ihre eigenen Lebensgrundlagen zu zerstören. Um das herauszubekommen, bin ich ganz bewusst in traditionell geprägte Alpenregionen gegangen, um zu sehen, wie man das in der Vergangenheit gemacht hat. Dann habe ich mich ganz systematisch mit Piemont befasst, also einer Region, die nicht touristisch erschlossen ist und eine starke Abwanderung hat. Auf diese Weise wollte ich ein Gespür dafür erhalten, wie die Menschen früher im Alpenraum mit der Natur, der Umwelt umgegangen sind.

Das Ziel meiner Arbeit ist es, Beiträge für eine nachhaltige Entwicklung zu leisten, wobei die Anfangsfrage auch heute immer noch meine zentrale Frage ist: Wie kann der Mensch in den Alpen leben und wirtschaften? Wirtschaften heißt dabei immer automatisch, die Natur zu verändern – aber ohne selbstzerstörerische Prozesse einzuleiten, ohne die eigene Wirtschaftsgrundlage und Natur zu zerstören.“

MM-FRAGE: *„Welche ‚Alpenbilder' prägen unser Denken, haben sie sich in den letzten Jahren/Jahrzehnten verändert?“*

Bätzing:

„Ich bin der Meinung, dass wir seit Mitte der 70er, Anfang der 80er Jahre eine neue Wahrnehmung der Alpen in den europäischen Städten haben. Die Alpen werden nicht mehr als schöne Landschaft gesehen, die man bewundert und bestaunt, sondern als ein Sportgerät genutzt. Das hat mit dem Skilauf angefangen und dann über weitere so genannte Aktivsportarten zugenommen. Die schönen Alpen sind nur mehr schöne Kulisse, eine Kulisse, auf die man notfalls verzichten kann, wenn der technische Rahmen stimmt. Die Entwicklung geht meines Erachtens dahin, dass viele Natursportarten immer besser in künstlichen Räumen ausgeführt werden können. Z. B. sind Kletterwettbewerbe an künstlichen Kletterfelsen einfach optimaler zu machen, weil man von den Unbilden der Natur unabhängiger ist und gleiche Bedingungen zur Verfügung stehen. Das gilt jetzt auch fürs Ski fahren in den Indoor-Skihallen. Hier haben wir also den Ansatz, dass der Umgang mit den Alpen als Sportgerät auch dazu führt, dass ein Teil der Aktivitäten dann nicht mehr in der freien Landschaft stattfinden muss. Und die Schönheit der Alpen als freie Landschaft tritt in den Hintergrund.“

MM-FRAGE: *„Was hat der Alpentourismus in dieser Hinsicht bewirkt?“*

Bätzing:

„Der Tourismus ist die zentrale Triebkraft für die öffentlichen Bilder der Alpen. Sie werden sehr stark vom Tourismus und der Freizeitwahrnehmung gesteuert. Ich stelle immer wieder fest, dass die ‚Alpenbilder' von anderen Akteuren wie Jägern, Einhei-

www.pool-alpin.com

Zeit, Geld, Wissen und Transparenz für die Seilbahnbetreiber
Zeit, Marktanteile, direkter Kundenzugang für die Lieferanten

POOL-Alpin

Meinung

Gäste sollen im Urlaub das aktivieren können, was im Alltag fehlt – den eigenständigen Umgang mit der Natur. **Foto: TVB Maria Alm**

mischen oder der lokalen Wirtschaft dagegen eine sehr schwache Position haben. Man kann sagen, dass der Tourismus dominant ist für die Wahrnehmung der Alpen, mit all den Problemen, dass die Alpen etwa leicht als touristisch übererschlossen wahrgenommen werden – was sie nicht sind. Wenn man immer nur den Tourismus sieht, fallen andere Regionen, die nicht touristisch erschlossen sind, automatisch aus dem Blickfeld."

MM-FRAGE: *„Wie sehen Sie die aktuelle Situation des alpinen Tourismus, welche positiven/negativen Aspekte, welche Chancen/Gefahren sehen Sie?"*

Bätzing:

„Man muss sagen, dass die Situation der Alpen im globalen Umfeld schwieriger wird. Die Reiseerfahrung der Menschen wird größer, Freizeit und Urlaub werden wichtiger, die Erlebnisorientierung gewinnt immer größere Bedeutung und es werden immer mehr Ziele weltweit zu sehr attraktiven Preisen angeboten. Das sind die 4 zentralen Punkte, wo die Alpen Gefahr laufen, ins Hintertreffen zu geraten. Die Alpen sind bekannt, haben ein hohes Preisniveau und bieten Erlebnisse, die nicht neu sind, wenn man sie z. B. mit der Karibik vergleicht. Was bleibt, sind dann vielleicht noch Kurzurlaube. Die Gefahr besteht, dass deshalb ein ruinöser Verdrängungswettbewerb in den Alpen einsetzt, der sich über den Preis definiert und der zu Lasten der Qualität geht. Das geht dann auch zu Lasten eines qualitätsvollen Alpenimages. Hier sehe ich die Gefahr, dass wir das bekommen, was wir vom Möbelmarkt schon kennen: einen ruinösen Verdrängungswettbewerb, der die ganze Branche beschädigt.

Die Potenziale sehe ich in der Stärke der Natur. Es gibt, abgesehen vielleicht von der Nordsee, keine andere Landschaft in Europa, die mit so starken Naturbildern besetzt ist. Die Natur- und Umwelterlebnisse in den Alpen haben in der Geschichte der europäischen Kultur stets eine ganz zentrale Position eingenommen. Das ist in der kollektiven Erinnerung gespeichert, und das wären meiner Meinung nach wichtige Potenziale, an die man anknüpfen könnte. Dann haben wir als weiteres Potenzial eine sehr große Vielfalt im Angebot. Die einzelnen Alpenregionen unterscheiden sich sehr stark voneinander, sei es vom touristischen Angebot her, der kulturellen Identität oder der Gastronomie. Dieses Angebot ist von einem Menschen in einem Leben fast gar nicht auszuschöpfen. Das dritte große Potenzial sehe ich

www.liftpictures.com

Für mehr Gewinn an Ihrer Attraktion durch die
- **hohe Qualität und Besonderheit der Bilder**
- **einfache Bedienung der Anlage**
- **vielfältige Einsatzmöglichkeiten**
- **geringen Kosten**

Als IT-Systemhaus mit eigener Entwicklung von Soft- und Hardware bieten wir Ihnen Beratung, Installation und Service rund um Ihr Fotosystem aus einer Hand. So sind unsere Kunden in Deutschland, Österreich, Italien und in der Schweiz Referenzen. Wann installieren wir bei Ihnen?

Liftpic®

Liftpic alfomITsysteme
Lehmkuhlstr 18
D 32108 Bad Salzuflen
Tel: 0049 (0) 5222 850490
Fax: 0049 (0) 5222 850491

Meinung

in der sehr guten Erreichbarkeit. Das ist heute ein zentraler Kostenfaktor, im Rahmen der gesamten Klimadiskussion aber auch ein starker Umweltfaktor. Damit haben die Alpen eigentlich eine sehr starke Position, wenn man diese Potenziale sinnvoll ausspielt."

MM-FRAGE: *„Welche Bedeutung hat dabei Ihrer Meinung nach der Sommertourismus, welche der Wintertourismus?"*

Bätzing:

„Beim Wintertourismus kann man sagen, dass er derzeit aufgrund eines sportlichen Images, das durch Ski fahren und Snowboarden besetzt ist, sehr gut läuft. Die Gefahr beim Wintertourismus ist, dass wir aufgrund der scharfen Konkurrenzsituation Großkonzerne am Markt bekommen. Das beste Beispiel ist die ‚Compagnie des Alpes', die bereits angekündigt hat, auf die Ostalpen zugreifen zu wollen. Kleinere und mittlere Anbieter werden dann vom Markt verdrängt. Ich finde es daher extrem wichtig, dass wir eine Art Genossenschaftsmodell stärken. D. h., dass sich lokale Anbieter, die regional verwurzelt sind, zusammenschließen, um am Markt bestehen zu können. Da ist für mich ‚Ski amadé' das Vorzeigebeispiel. Man hat hier vorbildlich, dezentral von unten heraus eine Kooperation ins Leben gerufen und sich damit die Chance eröffnet, die Handlungsfähigkeit der Anbieter in der Region zu belassen und nicht von Konzernentscheidungen, die außerhalb der Alpen getroffen werden, abhängig zu werden. Das mittel- bis langfristige Problem beim Winter ist, dass die demografische Überalterung und der Klimawandel das aktuelle Sportangebot, auf dem das Image des Winters beruht, schwächen. Es braucht demnach mittel- bis langfristig Alternativen, die Schnee unabhängiger machen und die weniger sportlich ausgerichtet sind, also etwa in Richtung Naturerlebnis gehen. Das hätte zugleich den Vorteil, dass diese neuen Angebote, auch nicht so konzentrationsgefährdet wären, weil sie keine so hochwertigen technischen Infrastrukturen brauchen. Das würde dann auch wieder kleinen und mittleren Gebieten Chancen bieten.

Beim Sommer sehe ich das zentrale Problem, dass der Alpensommer kein vernünftiges Image hat. Hier ist es wichtig, ein neues Image aufzubauen, indem das Erlebnis der Alpen gestärkt wird – aber nicht in Form von künstlichen Erlebniswelten oder Events, die man überall machen kann. Das Erlebnis der Alpen als Natur- und Kulturlandschaft mit eigenen und aktiven Erfahrungen ist gefragt. Es geht nicht darum, ein ‚Angebot von der Stange' zu kaufen, sondern ein Angebot zu erstellen, in dem die Gäste aktiv eigene Erlebnisse machen können. Gäste sollten im Urlaub das aktivieren können, was im Alltag fehlt, nämlich ein eigenständiger Umgang mit Natur, Umwelt und Kultur. Wenn die Alpen das mit ihrem starken Umwelt- und Naturimage anbieten, dann könnten sie wieder eine starke Position und den Rang einnehmen, der ihnen eigentlich durch die einmalige Hochgebirgslandschaft zukommt."

MM-FRAGE: *„In welche Richtung müsste sich das alpine Tourismusangebot entwickeln, um an Authentizität zu gewinnen?"*

Bätzing:

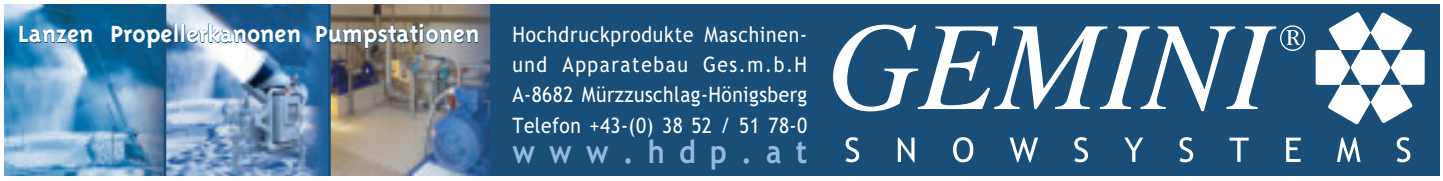
„Gegen eine technische Aufrüstung, gegen eine reine Erlebnisorientierung, wo das Erlebnis zum Selbstzweck wird, und gegen die Richtung, die manche vorschlagen, nämlich die mythische Dimension zu stärken. Das Erlebnis müsste vielmehr da ansetzen, was die Landschaft ausmacht – nämlich bei den Alpen als Natur- und Kulturlandschaft, die seit Jahrtausenden von Menschen stark geprägt und verändert worden ist. Das wahrzunehmen und mitzubekommen, ist sehr attraktiv. Ich stelle immer wieder fest, dass Menschen das nicht sehen – sie wandern über alte Ackerterrassen und merken es nicht, oder sie laufen durch den Wald und erkennen nicht, dass das früher Weiden waren. Wenn man es nicht weiß, merkt man es nicht. Es gibt aber viele Möglichkeiten etwa in Form von Themenwegen oder Ausstellungen auf die Landschaft der Alpen und ihre Veränderungen hinzuweisen. Es gibt ganz viele dezente Möglichkeiten, die Menschen sehen zu lehren. Wenn man mehr sieht, erlebt man auch mehr. Das ist meine zentrale Erfahrung und die versuche ich auch weiterzugeben, etwa mit meinen Wanderbüchern oder dem Bildatlas Alpen (Werner Bätzing: Bildatlas Alpen. Eine Kulturlandschaft im Porträt. Primusverlag, Darmstadt 2005, 192 Seiten mit 189 Fotos, Euro 34,90. ISBN 3-89678-527-3). Damit möchte ich motivieren, mehr zu sehen, mehr zu verstehen und damit auch mehr Vergnügen im Alpenraum zu haben."

dwl

Lebensstationen Prof. Dr. Werner Bätzing

Werner Bätzing wurde 1949 in Kassel/Nordhessen/Deutschland geboren. Nach dem Abitur studierte er Evangelische Theologie und Philosophie an der Kirchlichen Hochschule Bethel/Bielefeld und an den Universitäten Tübingen und Heidelberg. 1983 bis 1987 folgte ein Studium der Geographie und der Philosophie an der Technischen Universität Berlin. 1989 promovierte er in Geografie, 1993 folgte die Habilitation im gleichen Fach. Seine Lehrtätigkeit führte ihn u. a. an die Universitäten nach Bern, Wien und Genua. Seit 1995 ist Werner Bätzing Professor für Kulturgeographie am Institut für Geographie der Universität Erlangen-Nürnberg.

Für seine Forschungstätigkeit wurde Bätzing u. a. mit folgenden Preisen ausgezeichnet: 1991 Preis zum Schutz der Bergwelt, 1995 Prix Media Reuters, 1998 Auszeichnung als „Botschafter der Friedensglocke des Alpenraumes", 2006 King Albert Mountain Award, Grüne Palme 2007.



Verlässlichkeit auf der ganzen Linie

Unser Unternehmen steht für Qualität, höchste Zuverlässigkeit, äußerste Präzision und zukunftsweisende Technologie im Seilbahnbau. Das Höchstmaß an Sicherheit, Komfort und Innovation, die kurzen Montagezeiten, höchste Verfügbarkeit, rasche selbstdiagnostizierende Systeme, all das schätzen unsere Kunden und machen uns zum verlässlichen Partner auf der ganzen Linie.

Doppelmayr®

Doppelmayr Seilbahnen GmbH
Rickenbacherstraße 8-10, Postfach 20
6961 Wolfurt/Austria
T +43 5574 604, F +43 5574 75590
dm@doppelmayr.com, www.doppelmayr.com

GARAVENTA

Garaventa AG
Bergstrasse 9, 6410 Goldau/Schweiz
T +41 41 859 11 11, F +41 41 859 11 00
contact@garaventa.com, www.garaventa.com

© www.idealit.com

Wieder Sommer-Weltneuheit in Fiss: Skyswing

Die Tiroler Destination Fiss baut seit 5 Jahren kontinuierlich ihr Sommerangebot aus, zuletzt mit der Weltneuheit „Fisser Flieger". Auch der Sommer 2007 wird mit einer Premiere in den Alpen angereichert: „Skyswing" heißt das neue Abenteuer im Funpark auf der Möseralm. Darunter hat man sich eine 22 Meter hohe Freifall-Schaukel mit atemberaubender Beschleunigung vorzustellen. Als Produzent wurde wiederum die Firma Rodlsberger aus Piesendorf engagiert.

Weltneuheit Skyswing – die größte Riesenschaukel der Alpen in Fiss (Tirol).

Schon den „Fisser Flieger", der wegen seiner Einmaligkeit europaweit bekannt ist, ließen die Fisser Bergbahnen bei Rodlsberger fertigen. Der Erfolg dieser Attraktion sowie der vor zwei Jahren aufgestellten, originellen Sommerrodelbahn „Fisser Flitzer" bestärkte die Geschäftsführer der Bergbahnen, Alois Geiger und Hubert Pale, mit den Sommer Highlights auch 2007 fortzufahren. Man will die Gäste mit einer Megaschaukel überraschen und lässt sich das 400 000,– Euro kosten.

„Wir müssen echte Attraktionen schaffen, um auch junge Gäste überraschen zu können. Nur Wandern ist für Kinder einfach zu langweilig, wir brauchen Spaß, Unterhaltung und Action am Berg. Das Konzept von unserem Sommerfunpark ist einfach: Es gibt weder fixe Eintrittspreise noch eine Mitmachpflicht. Man kann auch einfach nur dabei sein und mit Freunden Spaß haben. Nicht zuletzt deshalb kostet auch das Skyswing-Vergnügen nur 6,– Euro", erklärte Geiger auf einer Pressekonferenz.

Bürgermeister Markus Pale freut es, „dass extrem viele Tiroler Familien unseren Sommerfunpark als fixes Ausflugsziel wählen – das unterstreicht unsere tiroler Authentizität".

Technische Daten:

Schaukelradius:	15 m
Aufzugshöhe:	22 m max. 120°
Freier Fall:	bis zu 12 m
Maximale Erdanziehung:	4 G
Höchstgeschwindigkeit:	65 km/h
Kapazität:	6 Personen/Fahrt ca. 120 Personen/h
Fahrtdauer:	3 Minuten
Schaukelbetrieb:	- 15 bis 50 °C, bis 50 km/h Wind, auch bei Regen oder Schneefall
Anschlusswert:	400 V, max. 50 kW
Personal:	1 Maschinist

12 Meter freier Fall in die Tiefe

Die neue Freifall-Schaukel soll das bestehende Funpark-Angebot ergänzen. Der ganze Funpark soll nämlich so ausgebaut werden, dass sich eine Familie den ganzen Tag dort aufhalten kann – inklusive Aufenthalt im Bergrestaurant Möseralm. 3 Minuten davon nimmt eine Fahrt mit dem Skyswing in Anspruch.

Und so funktioniert das spannende Spielzeug für Jung und Alt bzw. für alle Kinder ab 130 cm Körpergröße: Nachdem die 6 Schaukelgäste in den durchsichtigen Schalensitzen Platz genommen haben, werden vom Bedienpersonal die Rückhaltebügel geschlossen. Hierauf wird per Knopfdruck der automatische Schaukelablauf gestartet. Nach ca. 45 Sekunden ist die maximale Aufzugshöhe von 22 Metern erreicht. Dann genießen die Passagiere rund 12 Meter freien Fall und schwingen mit vierfacher Erdanziehung (4 G) sowie 65 km/h, nur wenige Meter über dem Boden, wieder Richtung Himmel. Kurze Schwerelosigkeit folgt, bis die Schaukel wieder zurückschwingt.

SKYSWING – das spannendste Spielzeug für Jung und Alt und für alle Kinder ab 130 cm Körpergröße – wird von der Firma Rodlsberger gefertigt. **Fotos: BB Fiss**

Eine verschleißarme Bremse verzögert die Schaukel zusätzlich nach fünf bis sechs Bewegungen, bis sie nur mehr ein bis zwei Meter hin und her pendelt. Bereits während dem Ausschaukeln wird der Aufzieharm abgesenkt und mit dem Mastenoberteil verbolzt. Anschließend öffnet der Verriegelungsmechanismus zwischen Mastenoberteil und –unterteil. Durch Knicken des Oberteiles wird die Schaukel wieder zum Aus-/Einsteigen abgesenkt. Während dem Absenken rastet der Schaukelarm wieder im Aufzieharm ein.

Der Anstellbereich besteht im Wesentlichen aus einem Drehkreuz, das immer wieder 6 Gäste in den Wartebereich lässt, und einer Ein- und Ausgangstüre. Die Fläche unter der Schaukel wird mit einem umlaufenden Geländer abgezäunt. Neben dem Mast fungiert ein Container (2,4 x 4,8 m) als Bedienstand sowie als Maschinenraum für die Hydraulik und die Elektrik.

80 % mehr Sommerumsatz.

Die Frage, ob sich solche Attraktionen sogar von selbst finanzieren könnten, ohne die Gastronomie-und Lift-Einnahmen gerechnet, bejaht Geiger, jedoch der Effekt für den Gesamtkontext ist für ihn das wirklich Beeindruckende: seit Bestehen des Sommer-Funparks ist der Sommer-Umsatz der Bergbahnen sowie der Gastronomie um über 80 % gestiegen! Nach dieser neuerlichen Erweiterung wird der Sommerbetrieb der Fisser Bergbahnen insgesamt 115 MitarbeiterInnen beschäftigen.

Die Inbetriebnahme von Skyswing ist für Juli 2007geplant, die offizielle Eröffnung inklusive Party ist für den 5. August angesetzt.

Die Freifall-Schaukel beim sogenannten Umbolzen. **Foto:Rodlsberger**

Infos:
Alfred Rodlsberger Stahl & Maschinenbau GmbH
Tel. +43(0)6549/7259-15
stahlbau@rodlsberger.at
www.rodlsberger.at

dv media

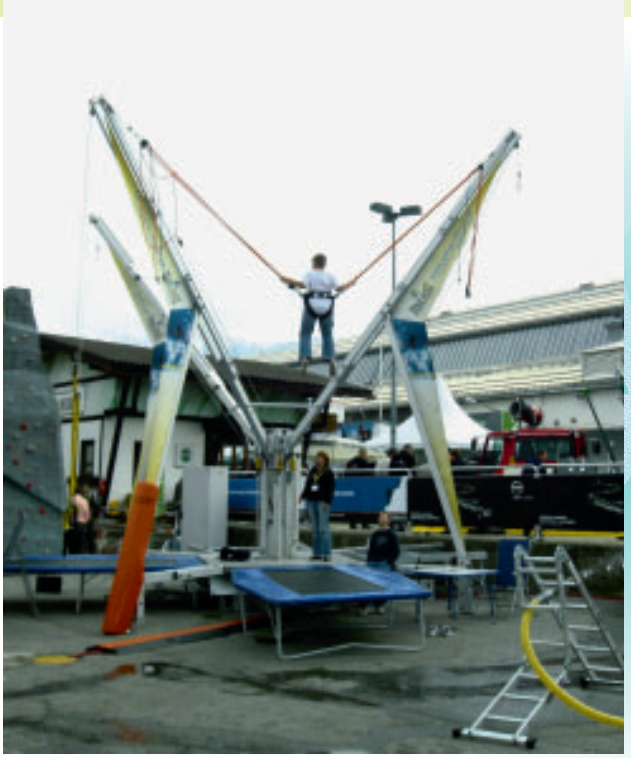
T60
NEW DIMENSIONS OF SNOWMAKING
www.technoalpin.com
A30

TECHNOALPIN
Snow experts

Summer-Event-Area soll Frequenzen ankurbeln

Die Skigebiete sind gut beraten, wenn sie künftig möglichst eine Ganzjahresnutzung anpeilen. Die Gäste werden aber nur kommen, wenn der Alpensommer in jeder Hinsicht attraktiv ist. Das Klima dürfte uns zwar dabei helfen, aber die Ideen müssen wir selbst umsetzen. Welche Möglichkeiten es für die Bergbahnbetreiber gibt, zeigte die Sonderschau „Summer-Event-Area", die auf dem Freigelände der Interalpin 2007 von der Imster Firma Jump&More organisiert wurde.

Der neue Sky-Shooter könnte im Mittelpunkt einer Summer-Event-Area stehen. **Foto: jump&more**



Ein Bungee-Trampolin, das bis zu 7 m hohe Sprünge erlaubt, war auf dem Freigelände der Interalpin zu sehen. Links daneben ein Kletterturm. **Foto: mak**

Reinhard Deutschmann, GF der Firma Jump&More, zeigte in Zusammenarbeit mit dem Projektleiter der Interalpin Stefan Kleinlercher sowie seinen jahrelangen Lieferanten und seinen eigenen Produkten ein Sommerszenario, das an jeder Bergbahn – ob im Tal, an der Mittel- oder Bergstation – umzusetzen ist und somit für mehr Frequenz im Sommer sorgt. Damit verbunden ist eine bessere Auslastung der Bahnen, eine Steigerung des Bekanntheitsgrades sowie natürlich die Sicherung von Arbeitsplätzen und eine größere Wertschöpfung in der Region.

Sky-Shooter übertrifft das Bungee-Trampolin

Die Hauptattraktion, der neue „Sky-Shooter", konnte aus sicherheitstechnischen Gründen zwar auf dem Messe-Freigelände letztlich doch nicht live gezeigt werden, gehört aber trotzdem unbedingt zum Konzept einer Summer-Event-Area. Der Sky-Shooter, eine 20 m hohe, teleskopierbare Aluminiumkonstruktion mit integriertem Anhänger, ist die Fortsetzung der Bungee-Trampolin-Idee, die auch auf der Interalpin ein Renner war. Beim Sky-Shooter können bis zu 4 Teilnehmer gleichzeitig unabhängig voneinander mit sanfter Gewalt maximal 25 Meter in Richtung Himmel beschleunigt werden! Laut Deutschmann ist der anschließende freie Fall „der ultimative Kick für alle Adrenalinsüchtigen".

Auf der Sonderschau in Natura zu sehen und zu testen gab es:

- eine Sommertubingbahn samt Lift (Sunkid Zauberteppich).
- Ein mobiles 4er-Bungee-Trampolin.
- Mehrfachtrampolin-Anlage mit vollautomatischem Zugangskontrollsystem.
- Eine Ballkanonen-Anlage.
- Aufblasbare Hüpfburgen und Großspielgeräte.
- Einen 17 m langen Dschungel-Hindernis-Parcour.

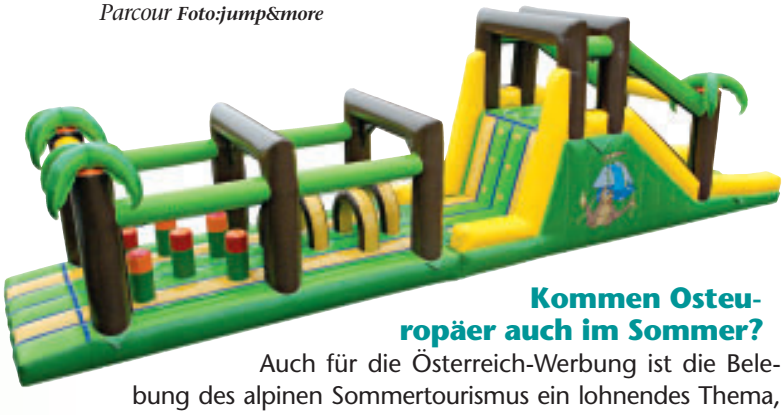
Eine Sommertubing-Bahn Marke „Neve-Plast" mit Sunkid-Lift war ein Hauptbestandteil der Summer-Event-Area. **Foto: mak**

➤ Atemberaubende Down-Hill Fahrzeuge (Bullcarts) für das Verleihgeschäft.
➤ Einen (mobilen) Fun-Tower, der Kletterspaß auf 4 Routen und Bungee-Trampolin-Springen verbindet.

Ganzjahresnutzung ist angesagt

Das Thema Ganzjahresnutzung von Wintersportgebieten ist aktueller denn je. Es gilt vor allem, Familien mit Kindern bzw. Jugendliche anzusprechen. Diese Generation ist von dem Bedürfnis nach Spaß und Erlebnis geprägt und muss daher dementsprechende Attraktionen vorfinden. Wobei die Bewegung in der frischen Luft, umgeben von der Schönheit der Berge – ein Bonus des Skifahrens – auch auf die warme Jahreszeit übertragen werden kann und soll. Die Auswahl an entsprechenden Einrichtungen steigt ständig und manche Destinationen haben bereits die Antwort darauf gefunden, wie man neues Publikum in der warmen Jahreszeit gewinnt.

Aufblasbare Attraktionen können auch so aussehen: ein 17 m langer Dschungel-Hindernis-Parcour **Foto:jump&more**



Kommen Osteuropäer auch im Sommer?

Auch für die Österreich-Werbung ist die Belebung des alpinen Sommertourismus ein lohnendes Thema, um das angepeilte Wachstum von 3 % zu erreichen. Gerade in Zeiten der Klimaerwärmung steigen die Chancen für den Bergsommer, wobei aber Wandern alleine als Angebot – selbst bei der derzeitigen Renaissance dieser Aktivität – in der heutigen Freizeitkultur zuwenig ist. Den Sympathiebonus, den Österreich in den Ländern Osteuropas bereits im Winter hat, will die Österreich-Werbung nun auch bei der Akquisition von Sommergästen nutzen und z. B. zukünftig verstärkt im Sommer Russland zu bewerben! Das Plus von 21 % im letzten Winter hat gezeigt, dass neue Märkte sich zunehmend für die Alpen interessieren. Nun sollte man etwas von diesem Schwung auf den Sommer übertragen können, zumal diesen Märkten das angestaubte Klischee der langweiligen Sommerfrische in den Bergen erst gar nicht ausgeredet werden muss, da sie es nie kannten... **mak**

WWW.JUMPANDMORE.AT
JUMP & MORE
VERLEIH & VERKAUF
TRAMPOLIN • HUPFBURG • ACTIONGAMES
Jump & More · Reinhard Deutschmann
Gunglgrün 88 · A-6460 Imst · Tel: +43-650-586 74 66

LST technik seilbahn loipolder
PLANUNG UND BAU
4er SESSELLIFTE
2er SESSELLIFTE
DOPPELSCHLEPPLIFTE
RODELLIFTE
TELLERLIFTE
Seilklemmen und Laufwerke für Zweiseilumlaufbahnen

Seilbahntechnische Anlagen GmbH
An der Bretonenbrücke 8
83661 Lenggries
Tel. 0049(0)8042-2627 Fax 0049(0)8042-4673
www.lst-seilbahn-technik.de
info@lst-loipolder.de

Hillracer Cross – der 1. Sommerschlitten für schneearme Winter

Der rodelähnliche Sommerschlitten Hillracer Cross bei einem Testeinsatz im Salzburger Land. **Foto: SportsTech**

Das Rutschvergnügen im Kreise der Familie wird immer beliebter, der Schlitten erlebt einen neuen Trend. Da die Winter eventuell kürzer und wärmer werden, kann man sich mit einem modernen Sommerschlitten aus der Misere helfen. Der Hillracer Cross – von der Firma SportsTech aus Schwebheim (D) auf der Interalpin vorgestellt – lässt sich mit luftgefüllten Gummirädern und Kipp-Korrektur-Mechanismus über Wege, Wald und Wiesen mit bis zu 38 km/h pilotieren. Das extrem robuste und pflegeleichte Sportgerät wurde speziell für den Verleihbetrieb konzipiert.

Die SportsTech GmbH ist aus einer Kooperation der TU München mit bayrischen Unternehmen aus Industrie und Handwerk entstanden mit dem Ziel, Innovationen und neue Impulse im Bereich des Sports zu entwickeln, zu produzieren sowie zu vermarkten. Als Kooperationspartner im Bereich Produktion fungiert die Firma Ress Kutschen GmbH. SportsTech-Geschäftsführer DI Florian Kraus und DI Stephan Boerboom gingen von der These aus, dass in tieferen Lagen der Alpenstaaten die Schneesicherheit dramatisch abnehmen wird und sich die Betriebstage für regulären Wintersport daher verringern. Bereits heute stünden die Lifte an durchschnittlich 165 Tagen im Jahr still. Mit der daraus steigenden Bedeutung des Sommertourismus würden sich auch neue Herausforderungen an die Freizeitangebote der alpinen Ferienregionen eröffnen, so die Geschäftsführer.

Der rodelähnliche Schlitten „Hillracer Cross" kann hier nun eine Alternative zu herkömmlichen Angeboten darstellen, die nebenbei auch noch äußerst sparsam mit finanziellen und vor allem auch ökologischen Ressourcen umgeht.

- Hillracer Cross verursacht keine aktive Lärmemission.
- Das verwendete Hydrauliköl für die Scheibenbremsen ist vollständig biologisch abbaubar. Zudem kommt das Gerät gänzlich ohne Schmiermittel aus.
- Durch die 4-fach Bereifung ist ein äußerst bodenschonendes Fahren gewährleistet.
- Für den Bergauftransport kann die bestehende Lift-Infrastruktur benutzt werden. Hierfür sind keine zusätzlichen baulichen Maßnahmen notwendig.

Völlig neuartiges Lenkprinzip

Der als „erster Sommerschlitten" titulierte Hillracer Cross funktioniert mit einem völlig neuartigen Lenkprinzip, das durch Gewichtsverlagerung gesteuert wird und so für das angestrebte Rodelgefühl sorgt. Konkret wird durch das Neigen der Sitzfläche mittels Gewichtsverlagerung der gewünschte Kurvenradius hervorgerufen. Doch der 39 kg leichte Hillracer Cross kann auch über die Beine gesteuert werden – die Körpergröße des Piloten muss jedoch mindestens 140 cm betragen. Dies funktioniert ähnlich wie das Carven beim Skifahren, wobei die Fußschlaufe das Steuerverhalten verbessert. Es entsteht ein völlig neuartiges Fahrgefühl, das dem Schlitteln und Rodeln im Winter sehr nahe kommt und darüber hinaus eine neue Bewegungsdimension beim Abfahren erreicht. Zudem ist der Fahrer nicht an eine

vorgegebene Bahn gebunden. Überholvorgänge werden möglich und die Fahrt bzw. die Natur werden völlig frei erlebt und genossen! Je nach Lust und Laune kann so eine Abfahrt ein sportliches oder genussvolles Naturerlebnis sein. Zum exakt dosierten Bremsen stehen zwei Hebeln rechts und links am Sitz zur Verfügung, durch welche 4 hydraulische Scheibenbremsen bedient werden. Weiters dienen die ebenfalls auf der Felge untergebrachten Fliehkraftbremsen zur Begrenzung der Höchstgeschwindigkeit und damit die Gewährleistung einer kontrollierten Abfahrt.
Die Handhabung erlernt man spielerisch intuitiv in kürzester Zeit. Die ausgefeilte Mechanik und ein Hochleistungsbremssystem vermitteln eine hohe Sicherheit von Beginn an. Die Rückenlehne dient zusätzlich als Überrollbügel, so dass der Hillracer Cross nur maximal 90° seitlich kippen kann. Das High-Tech-Produkt besteht außerdem nur aus vom TÜV geprüfte, hochwertige Materialien und Komponenten.

Problemloser Transport mit Liften

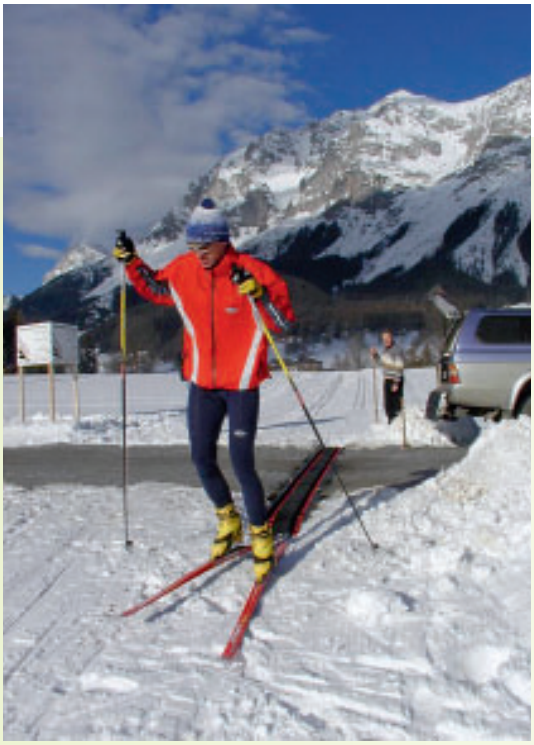
Ein weiterer Vorteil des Hillracer Cross ist, dass er sich bei bestehender Infrastruktur der Lifte und Wege problemlos und ohne kostenintensiven Mehraufwand in das vorhandene Freizeitangebot integrieren lässt. Einerseits, weil sich der Transport bergauf mit allen gängigen Liftanlagen bewältigen lässt (klappbare Lehne für Kabinen, Schnapphalterung für Schlepplifte, Kopplung für Sessellifte), andererseits, weil die technischen und baulichen Maßnahmen für die Abfahrtsstrecken, die je nach Situation vor Ort geplant werden, minimal sind. Als Abfahrtsstrecke können bestehende Straßen, Forstwege und gemähte Wiesen benutzt werden. Dank der breiten 4-fach Bereifung wird die Grasnarbe durch den minimierten Bodendruck in höchstem Maß geschont. Die Natur und das Panorama bleiben also in vollem Umfang unbeeinträchtigt erhalten, da keine baulichen Nebenkonstruktionen (Schienen, Bahnen etc.) oder sonstige Emissionen anfallen. Wenn es also nach den Vermutungen von SportsTech geht, findet der „Wintersport der Zukunft im Sommer statt"! Obwohl dieses Sportgerät durchaus auch im Winter einsatzbereit ist – bis zum Schneefall, zumal selbst die verwendeten Kunststoffe bis von +100° C bis -50° C stabil bleiben. **mak**

Durch Gewichtsverlagerung wie beim Rodeln wird der Hillracer Cross gesteuert.

Infos: www.sports-tech.de

Nordic Slider – das Missing Link im Skitourismus

Nordic Slider, eine Innovation der niederösterreichischen Jungunternehmer Seeböck & Postl, wertet die sportliche Infrastruktur durch Komfortgewinn auf. Das patentierte System ermöglicht die Querung von schneefreien Straßen ohne Schädigung des Skibelages. Abschnallen gehört der Vergangenheit an, das Loipen- und Pistennetz lässt sich damit lückenlos schließen! Tourismuszentren wie Oberstaufen im Allgäu (D), Davos und Sedrun (CH), sowie Fügen (A) haben diese Lösung bereits realisiert.



Nordic Slider ist eine innovative, fixe Straßenquerung für Skisportler, mit der das Loipen- und Pistennetz bequem geschlossen werden kann.
Fotos: Seeböck & Postl OEG

Nordic Slider wurde konzipiert, um Sport und Spaß für Skater und klassische Langläufer unterbrechungsfrei und komfortabel zu ermöglichen. Die Ausführung „Alpine" kann auch dank breiterer, für Carvingski geeigneter Dimensionen zur Verbindung von Pisten eingesetzt werden. „Nordic Slider macht die angekündigten Loipenkilometer durchgehend bequem befahrbar und ist der perfekte Lückenschluss in ihrem hochwertigen Loipen- und Pistennetz – unabhängig von äußeren Einflüssen und Witterung", erklärt GF Jürgen Seeböck. „Die Gäste werden nur mehr zum Einkehren abschnallen, das bringt dem Betreiber sicher einen Wettbewerbsvorteil! Beim Gast erhöht Nordic Slider das Verständnis für Loipengebühren." Diese neue im

Die Querung wird in die Straße integriert. Optional gibt es auch Sommerroste.

Straßenbelag integrierte Querung – mit einem Wortspiel auch als „Missing Link im Skitourismus" bezeichnet – birgt aber eine Menge weiterer Vorteile für Gäste, Liftbetreiber und den Tourismus generell:

Vorteile für den Tourismus:
- Direktanbindung der Gastronomie an Loipe und Piste.
- Standortnachteile werden ausgeglichen.
- Zusätzliches Werbeargument für den Standort.
- Bessere Nutzung bestehender Strukturen.
- Saisonverlängerung.

Vorteile für Loipenbetreiber:
- Hohe Benutzerakzeptanz durch Beibehalten des gewohnten Bewegungsablaufes.
- Einfache Montage: Ohne Werkzeug, richtungsunabhängig, verwechslungssicher.
- Ortsbildverträglich: oberflächenbündig und unauffällig.
- Flexible Loipenführung: Ohne Qualitätsverlust auf Topografie und schwierige Besitzverhältnisse reagieren.
- Ortsübergreifende Loipen werden attraktiver.
- Kostengünstig und wartungsfrei.
- Platzsparend und überall einsetzbar.
- Mit Pistengeräten befahr- und bearbeitbar: Anschlüsse in einem Arbeitsgang herstellbar.

Vorteile für Liftgesellschaften:
- Aufwertung von Skiwegen und Verbindungspisten.
- Querung von pistenteilenden Erschließungsstraßen.
- Breite Ausführung für Carvingski geeignet.
- Parkplatzanbindung: Vom Auto auf die Piste.

Vorteile für den Gast:
- Skibelagsfreundlich: Für Skating-, Wachs- und Schuppenski, klistertauglich.
- Beibehaltung des Bewegungsablaufes: Doppelstockschub, klassische Geh- oder Laufbewegung.
- Kein lästiges An- und Abschnallen: Erleichtert leistungsorientierten Läufern die Messung vergleichbarer Streckenzeiten. Erspart bei eingeschränkter Gelenkigkeit mühsames Bücken und Hantieren mit feingliedrigen und verschmutzungsanfälligen Bindungssystemen.
- Sichere und komfortable Benutzung: Fortsetzung der klassischen Loipenspur in Breite und Gleitverhalten.
- Optisch ansprechend durch farbige Rollen und verzinkte Gussausführung.
- Hoher Komfort, keine Übungsphase.

Die Technik

Die Technik des Nordic Sliders ist relativ einfach, so dass Einbaufehler in der Straße ausgeschlossen werden können. In einem Tag ist die Querung von einem örtlichen Bauunternehmen versetzt. Es handelt sich um spezialbeschichtete rostfreie Rollelemente, die klistergeeignet, temperaturbeständig und elastisch sind. Es gibt nur ein richtungsunabhängiges Element für alle Anwendungen. Der Aufbau ist modular im 50 cm Raster und an alle Einbausituationen anpassbar. Durch optimierte Lagerung ergibt sich ein konstantes Rollverhalten, der Rollenaustausch lässt sich einfach mit einem Schlagstift erledigen. Die Rollenbeschichtung ist dauerhaft und tolerant gegen punktuelle und auch mutwillige Beschädigung. Die Elemente sind stapelbar und sowohl chemisch als auch thermisch und mechanisch beständig. Optional sind auch Sommerroste erhältlich, die man in der schneefreien Jahreszeit einfach gegen normale Wassereinlaufroste austauschen kann. **mak**

Die Variante „Nordic Slider Alpine" ist breiter und daher auch für Carvingskier geeignet.

Hohenbogen: ATOMIC Sky Jump – gesichertes Skispringen am Seil

Die Destination Hohenbogen in der deutschen Marktgemeinde Neukirchen b. Hl. Blut im Bayerischen Wald hat ihre Sommerattraktivität mit dem „Atomic Sky Jump" weiter gesteigert. Dahinter verbirgt sich die größte mit einem Seil gesicherte Skisprungschanze Deutschlands für jedermann, der das Gefühl der DSV-Adler nachempfinden will, wenn sie in Oberstdorf, Garmisch oder Innsbruck über den Schanzentisch gehen.

Startrampe des „Atomic Sky Jump" am Hohenbogen in Neukirchen b. Hl. Blut (D).

Fotos: Hohenbogenbahn

Die Erlebnis-Akademie AG aus Bad Kötzing zeichnet für die neue Attraktion in dieser Region verantwortlich, die dank der hohen Sicherheitsstandards ohne Risiko genossen werden kann. Mit dem Sport- und Freizeitzentrum Hohenbogen hat die Erlebnis-Akademie AG einen Partner gefunden, der schnell und unkompliziert die Tür zur Realisierung des Projektes geöffnet hat. Nicht nur, dass man den Atomic Sky Jump in die ehemalige Schlepplifttrasse unmittelbar an der Sesselbahn-Bergstation integrieren konnte, auch im laufenden Betrieb kann die Erlebnis-Akademie auf die Unterstützung der Hohenbogenbahn zählen.

Die Sprunganlage-Hohenbogen ist die größte mit einem Seil gesicherte Skisprungschanze Deutschlands.

Am Seil entlang in die Tiefe

Die Anlage kann dank einer Edelstahl-Anlaufspur das ganze Jahr über genutzt werden. Geplant ist, die Anlage für den öffentlichen Sprungbetrieb grundsätzlich an Sonn- und Feiertagen zu öffnen. Ebenso wie auf den Hochseilanlagen der Erlebnis-Akademie AG in Lam und Schönberg wird es einen Familiennachmittag geben, der immer am Mittwoch von 13–16 stattfindet (ab 14 Jahren erlaubt). An allen anderen Tagen öffnet die Sprungschanze ihren Betrieb nach Terminvereinbarung für Gruppen ab 6 Personen.

Das Ticket für den Sprung wird an der Talstation der Sesselbahn gelöst. An der Bergstation befindet sich die Startrampe. Dort angekommen, werden die Springer von den Trainern der Erlebnis-Akademie AG in die Grundfertigkeiten des Skispringens (z. B. Anfahrtshaltung, Steuerung und Körperhaltung im Flug) eingewiesen.

Nach der rund 10-minütigen Einweisung geht es zur 20 m langen Anlaufspur, wo die „Skispringer" der 150 m weite Flug „in die Tiefe" erwartet. Dabei sind die Springer mit einem Gurtsystem an einem Sicherheitsdrahtseil hängend gesichert und werden am Ende der Anlaufspur durch den Gurt automatisch nach oben gezogen.

Etwa 12–15 Sekunden dauert dann dieser Flug mit original Atomic-Jump-Sprungskiern bei einer Geschwindigkeit von 60 km/h, bevor die Springer vom Schanzenpersonal über dem hölzernen Landepodest abgebremst und sanft wieder auf den Boden geholt werden.

Ski-Hersteller Atomic ist übrigens Partner und sponsert die Sprungschanze u. a. mit zehn Paar Original Sprungskiern (Länge: 2,70 Meter).

Event abrunden mit Sommerrodeln

Der Rückweg zur Schanze kann auf verschiedene Arten erfolgen: entweder zu Fuß wieder den Hang nach oben oder über die Skipiste hinab zur Mittelstation und dann mit der Sesselbahn wieder hinauf zur Bergstation. Nach dem letzten Sprung können die Teilnehmer wählen, ob sie die Sesselbahn ins Tal nehmen oder ihren Event doch mit einer Fahrt auf der Sommerrodelbahn abrunden. Bei der Buchung von 3 Sprüngen gibt es zur Belohnung im Anschluss sogar noch an der Talstation der Hohenbogenbahn eine Fahrt mit dem Graskart dazu.

LEITNER: Preis für MiniMetro

Im Januar wurde die MiniMetro von LEITNER mit dem Best Innovation Award 2006 der Mailänder Bocconi School of Management prämiert. In Betrieb gehen soll die weltweit erste Version im Herbst 2007.

Die Mailänder Bocconi School of Management gehört zu den führenden Management-Schulen in Europa. Im Financial Times-MBA-Ranking wurde sie etwa letztes Jahr im europaweiten Vergleich an 12. Stelle geführt.
2006 hatte die SDA Bocconi einen nationalen Wettbewerb ins Leben gerufen, bei dem Unternehmen ausgezeichnet werden sollten, die durch Investitionen im Technologie- und Personalbereich dynamische Prozesse auf den Weg bringen, um kontinuierlich Innovationen am Markt lancieren zu können. Dabei hatten sich rund 5 000 Anwärter mit unterschiedlichen Projekten der Jury gestellt.
Am 26. Januar 2007 wurde die MiniMetro von Leitner schließlich mit dem Special Award prämiert. Weitere Preise gingen an die CNH, ein Unternehmen der FIAT-Gruppe, und an die Italdesign-Giugiaro, einen Spezialisten für Produktentwicklungen im Automobilbereich. Der Sonderpreis für Serviceleistungen ging an die Banca per la Casa der UniCredit Bank.

Bald in Betrieb

Grundsätzlich gibt es die MiniMetro von Leitner in zwei Varianten: die MiniMetro® fix geklemmt und eine automatisch kuppelbare Version. Beide Ausführungen laufen auf Schienen, können ober- oder unterirdisch eingesetzt werden und überwinden Steigungen bis zu 12 %.
Die Variante mit fix geklemmten Fahrbetriebsmitteln wird auf zweigleisigen Fahrstrecken oder einem Gleis mit Ausweichstelle geführt. Dabei sind die Fahrkabinen an einem Zugseil festgeklemmt, das für den Beschleunigungs- und Bremsvorgang sorgt und in den Stationen den Haltevorgang lenkt. Das System ist modular aufgebaut und kann Personen entweder in Einzelkabinen oder in zusammengeschlossenen Kabinenzügen transportieren.
Die automatisch kuppelbare MiniMetro®-Version benötigt eine zweigleisige Strecke und kann beliebig viele Zwischenstationen aufweisen, wobei die einzelnen Sektionen eine Länge von 3 bis 4 km erreichen. Die Fahrbetriebsmittel werden in den Stationen ausgekuppelt und von einem unabhängigen Antriebssystem befördert. Somit können zu Spitzenzeiten auch weitere Wagen in Dienst gestellt werden. In der Endstation wird die Fahrtrichtung mit Hilfe einer drehbaren Plattform gewechselt.
In Perugia steht die weltweit erste MiniMetro® in der automatisch kuppelbaren Version kurz vor der offiziellen Inbetriebnahme. Sie wird den Stadtteil Pian di Massiano mit dem historischen Zentrum verbinden. Die Länge der Strecke beträgt rund 3 000 m, der Höhenunterschied, der dabei überwunden wird, 160 m. Zugestiegen werden kann an 7 Stationen, wobei insgesamt 25 Fahrbetriebsmittel im Einsatz sein werden, die jeweils bis zu 50 Personen Platz bieten. Auf diese Weise können mit der „linea rossa“, wie die MiniMetro aufgrund ihrer roten Schienen in Perugia genannt wird, stündlich bis zu 3 000 Fahrgäste befördert werden. **dwl**

Im Herbst 2007 wird die MiniMetro in Perugia in Betrieb gehen. **Foto: LEITNER**

Pistenpatrouilleure sofort erkennbar

Die Schweizer geben ein Beispiel und führen ein einheitliches Tenue für die Pistenpatrouilleure ein.

Das unter der Führung der ACP (Westschweizer und Tessiner Verband der Sicherheitsschefs und Patrouilleure) stehende Projekt gilt in Europa als Pionierleistung. Die Importexa SA, schweizerischer Hersteller von Berufsbekleidungen mit Sitz in Lutry, ist gewählt worden, um dieses Tenue zu entwickeln und zu fabrizieren. Unter der Marke ISA Technical Wear hat Importexa bereits mehr als 25 Schweizer Wintersportorte in den Alpen, den Voralpen und im Jura ausgerüstet. Auch in Frankreich fasst die Idee Fuss. Die Region des Queyras setzt seit 2004 auf das fluoreszierende Gelb und die Compagnie du Mont Blanc folgte bald dem Schweizer Beispiel und rüstete 2006 die Patrouilleure des Tals von Chamonix mit dem fluoreszierenden Orange aus.

Ein alter Traum

Für Robert Bolognesi, Präsident des ACP, ist die Idee nicht neu: „Diese Vereinheitlichung hatten bereits die Alten im Sinn. Ich erinnere mich an die Kommentare von Christian Reverbel, der Anfang der 80er-Jahre sagte, dass es unmöglich sei, sich in einem Mechaniker-Tenue mit einem Verwundeten zu befassen. Auch André Martzolf, ein anderer Pionier des Rettungsdienstes, träumte seit langem von diesem Erkennungszeichen." Louis Moix, Präsident der Seilbahnen Schweiz, erinnert sich: „Eines Tages hatten wir uns entschlossen, die Patrouilleure gleich wie das übrige Personal einzukleiden. Das war eine Katastrophe. Ich erinnere mich an einen verletzten deutschen Kunden, der absolut keine Hilfe von einem Angestellten wie die anderen annehmen wollte. Er hatte kein Vertrauen in diese Person."

Gestärkte berufliche Identität

„Der Hauptvorteil besteht darin, dass der Patrouilleur von den Skifahrern jeden Alters und jeder Nationalität sofort erkennbar ist, sei es um Hilfe zu verlangen oder einfach um eine Auskunft zu bitten. Ein einheitliches Tenue erleichtert diese Erkennung und trägt zur Sicherheit der Skifahrer bei, indem Verzögerungen der Alarmierung und somit des Einsatzes reduziert werden. Überdies trägt es zum guten Image der Wintersportorte bei", fügt Robert Bolognesi hinzu. „Dieses Tenue stärkt auch die berufliche Identität der Patrouilleure, die nunmehr einen echten, hochqualifizierten technischen Beruf ausüben."

Sie sind nicht mehr zu übersehen: Die Patrouilleure, die für die Sicherheit der Schweizer Skipisten sorgen, tragen seit dem Winter 2003-2004 im ganzen Land dasselbe Tenue.

Anfängliches Zögern überwunden

Wie zu vermuten ist, war es nicht einfach, alle Partner zu überzeugen. Robert Bolognesi erklärt: „Die wichtigsten Hindernisse der Vereinheitlichung waren die Gewohnheit und die Befürchtung, ein Tenue aufgedrängt zu erhalten, das die Anforderungen des Berufs schlecht erfüllt. Diese Widerstände sind jetzt jedoch verschwunden, da die Tenues in Zusammenarbeit mit Patrouilleuren des ACP entwickelt worden sind, die freie Wahl der Modelle und Lieferanten weiterhin besteht und der Partner des ACP, die Importexa SA, in der Lage war, ein technisches Tenue mit einem sehr interessanten Preis zu produzieren." Robert erinnert ferner daran, dass sich das ganze Projekt auf eine vom ACP durchgeführte Umfrage stützte. „Diese Umfrage hat die Möglichkeit geboten, die Wünsche der Westschweizer Patrouilleure am besten zu erkennen und zu erfüllen."

Ein Tenue für Profis

Das Ensemble umfasst eine Weste mit integriertem Blouson, eine Hose und einen technischen Rucksack. Diese für die Berg-Profis bestimmte Bekleidung besteht aus Materialien, die darauf ausgewählt sind, die Anforderungen der Pistenwarte zu erfüllen, die sich sowohl mitten im Winter in grossen Höhen als auch im Frühjahr in niedrigeren Gefilden bewegen müssen. Um die Erkennung zu erleichtern, wurden fluoreszierende Gewebe und reflektierende Bänder gewählt. Wenn eine bestimmte Farbe oder reflektierende Biesen verlangt werden, können jedoch die Wintersportorte ihren Lieferanten oder auch den prozentualen Anteil der jeder Farbe zugeordneten Oberfläche frei wählen. „Um eine gewisse Einheitlichkeit zu wahren, haben wir lediglich gewisse einzuhaltende Werte vorgeschrieben: das Orange muss zwischen 20 und 50 % der Oberfläche der Weste einnehmen", erklärt Robert Bolognesi. Die Marke „ISA Technical Wear" rüstet bereits 70 % der schweizerischen Patrouilleure aus.

Die folgenden Bergbahn und Skiliftgesellschaften haben uns ihr Vertrauen geschenkt:

Obergurgl, Gstaad, Zermatt, Scuol, Flumserberg, Wengen-Männlichen, Grindelwald-Männlichen, Pizol, Lenk, Torrentbahnen, Airolo, Saas-Fee, Hasliberg-Meiringen, Innereriz, Pilatusbahnen, Verbier–Les 4 Vallées, Crans-Montana, Les Mosses, Cham

WINTERSTEIGER
Tuning Tools

Der Schlüssel für höhere Serviceumsätze!

Mit der POS-Produktlinie und Marketingplattform **„Tuning Tools"** machen Sie Ihren Kunden ein tolles Zusatzangebot. Denn diese praktischen Werkzeuge sorgen dafür, dass die Ski und Snowboards zwischen Piste und Service in optimalem Zustand bleiben.

Zusätzlicher Effekt: Die **Tuning Tools** erhöhen bei Ihren Kunden das Bewusstsein für die Wichtigkeit von professionellem Ski- und Snowboardservice.

WINTERSTEIGER

WINTERSTEIGER AG ::: A-4910 Ried/I., Dimmelstraße 9 ::: Tel. +43 7752 919-0 ::: Fax 919-52 ::: E-Mail: sports@wintersteiger.at ::: www.wintersteiger.com

WINTERSTEIGER übertraf neuerlich Rekordergebnis – Expansion geplant

Der WINTERSTEIGER Konzern konnte seinen Umsatz- und Ergebnisrekord aus dem Jahr 2005 im vergangenen Geschäftsjahr neuerlich übertreffen: Der konsolidierte Konzernumsatz stieg im Wirtschaftsjahr 2006 von zuvor 80,6 Mio. € auf 83,8 Mio. €, Mio. €. Den Löwenanteil fuhr die in der Wintersportbranche agierende „Division Sports" mit 48,9 Mio. € Umsatz ein. Der Erfolg der WINTERSTEIGER AG ist ein Ergebnis aus Strategie, Innovationskraft und Humankapital – sprich qualifizierten und motivierten Mitarbeitern. Zur Zukunftssicherung werden heuer weitere 10 Mio. € investiert, und zwar diesmal in den Ausbau der Zentrale in Ried/Innkreis.

Die WINTERSTEIGER-Vorstände Ing. Walter Aumayr (l.) und Mag. Günther Kamml konnten das beste Jahr der Unternehmensgeschichte präsentieren. **Foto: Wintersteiger**

WINTERSTEIGER baute 2006 seine Marktanteile weiter aus und ist in jedem seiner drei Geschäftsfelder – Sports, Seedmech (Saatzuchtmaschinen) und Engineering (Holzdünnschnitt) – klarer Weltmarktführer. Sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis und der Eigenkapitalquote (nunmehr 44,8 %) konnte zugelegt werden. Damit erzielte die WINTERSTEIGER AG das beste Ergebnis seiner Geschichte. „Diese herausragende Stellung der WINTERSTEIGER AG wurde durch die konsequente Ausrichtung auf Innovation, Marktpräsenz und flexible Produktionsabläufe sowie die hohe Motivation aller Mitarbeiter erreicht", sagte Mehrheitseigentümer und Aufsichtsratsvorsitzender Rainer Bartram am 26.4. auf einer Pressekonferenz in Linz. Mit dem Umsatzanstieg einher ging auch die Schaffung von zusätzlichen Arbeitsplätzen bei WINTERSTEIGER. Die Mitarbeiterzahl betrug per 31.12.2006 weltweit 549 Personen, davon sind 388 MitarbeiterInnen in Ried beschäftigt.

Aufsichtsratsvorsitzender und Mehrheitseigentümer Rainer Bartram auf der Pressekonferenz. **Foto: Fotodienst**

Im August 2007 starten 14 neue Lehrlinge ihre Karriere bei WINTERSTEIGER. Insgesamt stehen dann 47 Lehrlinge in Ausbildung (davon 5 Mädchen).

Division SPORTS äußerst erfolgreich

Die Division Sports mit ihren Gesamtlösungen für den Verleih und Service von Ski bzw. Snowboards kann auf ein äußerst erfolgreiches Einführungsjahr der neuen „Trimjet" zurückblicken. Die im Februar 2006 auf der ispo in München präsentierte automatische Kantenschleifmaschine für Ski und Snowboards entwickelte sich zu einem wahren Verkaufsschlager mit über 150 verkauften Maschinen im ersten Jahr.

Einen wesentlichen Umsatzbringer bildeten die Systemlösungen für den Skiverleih mit Aufbewahrungs- und Trocknungssystemen für Ski und Snowboards sowie funktionelle Einrichtungen und Software.

Mit der „Tunejet" – einer automatischen Servicestation für Ski und Snowboards, der „Basejet" – einem Belagreparaturautomat für Ski und Snowboards und der „Tuning Tools"-Produktlinie für den POS präsentierte WINTERSTEIGER auf der diesjährigen ispo gleich drei Produktinnovationen (vgl. MM 1/07).

Der vergangene, untypisch schneearme Winter wird sich für die Division Sports erst im laufenden Geschäftsjahr auswirken, so dass mit keiner weiteren Umsatzsteigerung

zu rechnen ist. „Wir gehen davon aus, den Umsatz hier in etwa halten zu können," sagte Vorstand Mag. Günther Kamml, „dafür wird sich der Auftragsbestand aus den beiden anderen Divisions deutlich erhöhen – nach den ersten drei Monaten haben wir ein Gesamtplus von 21,5 % im Vergleich zum Vorjahr. Es zeigt sich wieder einmal, wie wichtig es ist, drei Standbeine zu haben. Wahrscheinlich nehmen wir noch ein viertes und fünftes hinzu, so Kamml."

Neubau der Vertriebs- und Serviceniederlassung von WINTERSTEIGER in Salt Lake City, USA

Skihallen sieht man bei WINTERSTEIGER derzeit als Nebenschauplatz. Man konzentriert sich vielmehr darauf, den Kunden in den traditionellen Skigebieten mit innovativen Lösungen zu unterstützen, zumal Skiservice in Hallen wegen geringer Abnützung von Belag und Kanten ein Randthema ist. Natürlich ist aber die Ausrüstung der Rent-Shops in den vielen geplanten weiteren SkiDomes ein Thema. Hoffnung gibt auch die Tatsache, dass immer mehr Wintersportler ihre Skier leihen und dadurch mehr Rent-Shops mit Servicestationen in den einzelnen Destinationen entstehen dürften. Auch bei gekauften Skiern lässt sich der Trend zu häufigerem Service beobachten, so dass weitere Absatzsteigerungen infolge des zunehmenden Pflege-Niveaus beim Sportmaterial möglich sind.

Investitionen und Forschung

In den letzten beiden Jahren wurden 10 Mio. € investiert, davon knapp 8,5 Mio. € in den Ausbau der Auslandsniederlassungen:

- Neubau einer Vertriebs- und Serviceniederlassung in St. Hélène du Lac, Frankreich;
- Neubau einer Vertriebs- und Serviceniederlassung in Salt Lake City, USA;
- Fertigstellung des neuen Sägenwerkes in Arnstadt (Deutschland).

„Nach den Investitionen bei unseren Töchtern werden wir nun wieder kräftig in den Ausbau der Zentrale in Ried (Oberösterreich) investieren. Das Investitionsvolumen für die nächsten zwei bis drei Jahre beläuft sich auf 10–12 Mio €", so der für die Technik und Produktion zuständige Vorstand Ing. Walter Aumayr. Die Investitionen umfassen ein neues Logistikcenter, die Erweiterung von Produktions- und Büroflächen um 2 500 m^2 sowie Erneuerungen in der mechanischen Fertigung. Die Technologieoffensive von WINTERSTEIGER wird zudem durch ein neues Corporate Design effektvoll unterstrichen. Für den weltweit tätigen Konzern wurde ein neues, durchgängiges Kommunikationsdesign entwickelt, um die Unternehmensmarke WINTERSTEIGER international weiter zu stärken.
Eine große Rolle wird für den Marktführer nach wie vor die Forschung und Entwicklung spielen. Im Bereich F&E sind 30 Techniker beschäftigt, der Aufwand beträgt 3,58 Mio. € und soll sich noch kräftig erhöhen.

Zukunftsstrategien

Aufsichtsratsvorsitzender und Mehrheitseigentümer Rainer Bartram blickt optimistisch in die Zukunft. „Wir sehen uns in unserer Vorwärtsstrategie bestätigt und werden diese fortsetzen. Die vor uns liegende Strategie umfasst:

- den weiteren Ausbau unseres weltweiten Vertriebsnetzes (15. und 16. Tochter in Russland und Südamerika in Vorbereitung) und unserer vielschichtigen Dienstleistungen sowie
- Beteiligungen oder Übernahmen von Unternehmen innerhalb oder auch außerhalb unserer drei Nischen mit Produkten, die einen starken Vertrieb zum Endkunden bedürfen.

Dadurch, dass der Gewinn weitgehend im Unternehmen verbleibt, haben wir genügende finanzielle Sicherheit, WINTERSTEIGER noch wesentlich zu vergrößern!" **mak**

Richtigstellung der MM-Redaktion

In den letzten beiden Ausgaben des Mountain Managers haben wir fälschlicherweise die Meldung veröffentlicht, dass die österreichische Boardercross-Nationalmannschaft seit Winter 06/07dem Belagtuning der Firma Reichmann vertraue. Richtig ist vielmehr, dass die Firma WINTERSTEIGER einen exklusiven Kooperationsvertrag mit dem gesamten Österreichischen Skiverband hat und daher auch die Boardercross-Nationalmannschaft serviciert. Die MM-Redaktion bittet dies zur Kenntnis zu nehmen.

SUCHE/BIETE

Suche Seilklemmen mit Gehängestange für Leitner-Schlepplift, oder auch compl. Schleppgehänge.Tel. 0049 (0)8378/352 bzw. rupert.schoen@t-online.de

MULTI LIFT SNOWTUBING® BABYLIFT KARUSSELL

Multi Skiliftbau GmbH, Hauptstr. 1, D-83355 Grabenstätt Tel: 0049 8661-242/Fax -1472
Multi Star Skilift, 507 Chestnut Str.-Sunbury, PA 17801 Phone (570) 473-8545/Fax -3252
E-Mail: info@multiskilift.de, Internet: www.multiskilift.de, www.snowtubing.ch

LEITNER: Deutschlands längste Einseilumlaufbahn

: Die Fellhornbahn II ist die längste Einseilumlaufbahn Deutschlands. Fotos: LEITNER

Mit einer Investition von 13,5 Mio. Euro entstand am Fellhorn in Oberstdorf eine Seilbahn der Superlative. Sie gilt nicht nur als Deutschlands längste Einseilumlaufbahn, sondern kann dazu mit interessanten technischen Details aufwarten.

Die Garagierung der Kabinen erfolgt im unterirdischen Magazin in der Mittelstation.

Die neue Einseilumlaufbahn auf das Fellhorn, die Fellhornbahn II, wurde am 9. Dezember 2006 in Anwesenheit zahlreicher Ehrengäste wie Bayerns Wirtschaftsminister Erwin Huber und des Augsburger Bischofs Dr. Walter Mixa offiziell in Betrieb gestellt. Der Generalplan für den Komplex „Fellhorn neu“, zu dem auch die Fellhornbahn II zählt, wurde vor 13 Jahren erstellt. Dazu Ing. Augustin Kröll, Vorstand Kleinwalsertaler BB AG/GF Fellhornbahn GmbH: „In den letzten 13 Jahren haben wir dieses Konzept komplett umgesetzt. Dafür haben wir am Berg begonnen und dort zuerst eine Doppelsesselbahn, drei 6er-Sesselbahnen mit Hauben und Komfortpolsterung und einen 4er-Sessel „Zweiländerbahn“ gebaut, der Deutschland mit Österreich verbindet. Dazu wurde die Beschneiung realisiert, das ge-

Der Antrieb wurde am Berg platziert.

Die Bergstation der Fellhornbahn II befindet sich auf 1 770 m Seehöhe, im Bildvordergrund warten zwei leistungsstarke Prinoth Pistenfahrzeuge des Typs Leitwolf auf ihren Einsatz.

samte Gebiet mit einem Abwasserkanal versehen, die Stromversorgung erneuert und 3 neue Gastrostationen gebaut. Erst nachdem das Produkt am Berg komplett fertig war, haben wir dann die Zubringerbahn erneuert. Der Grund dafür war, dass wir den Gästen auf diese Weise bereits das fertige Produkt am Berg bieten konnten. Ein weiterer Grund für den Bau der Fellhornbahn II waren natürlich die langen Wartezeiten, die wir an Spitzentagen am Fellhorn immer hatten, sodass die Talabfahrt und damit auch 30 % der Pistenfläche nicht genutzt wurden."

Ursprünglich waren für den Abschnitt 2 Sesselbahnen vorgesehen, 2005 entschied man sich dann für eine 8er Kabinenbahn mit Zwischenstation. Ausschlaggebend dafür war neben der optimalen Nutzung des Areals der Anspruch, auch Fußgänger, Familien mit Kindern und Rollstuhlbenutzer transportieren zu können.

Blickpunkt Ökologie

Die Fellhornbahn II ersetzt 2 Vorgängerbahnen: den Höfle-Schlepplift und die Doppelsesselbahn „Faistenoy", die nach Schweden verkauft wurde. Der Bau dieser modernen Anlage war natürlich mit Eingriffen in die sensible alpine Landschaft verbunden, doch wurde im gesamten Bauverlauf auf größtmögliche Minimierungs-, Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen geachtet. Dazu wurde das Büro von Dipl.-Geograph Thomas Dietmann im Rahmen des Antrags auf Bau- und Betriebsgenehmigung mit einer Umweltverträglichkeitsstudie (UVS) und im Auftrag der Fellhornbahn GmbH mit der Erstellung eines Landschaftspflegerischen Begleitplanes (LBP) betraut. Ein Spezialistenteam, dem u. a. ein Botaniker und ein Wildbiologe angehörten, führte detaillierte ökologische Untersuchungen zu Wald, Pflanzenbestand und Wildtieren durch. Im Rahmen einer ökologischen Risikoanalyse wurden die Auswirkungen des geplanten Bauvorhabens auf Natur und Landschaft untersucht. Auf diese Weise war es möglich, Eingriffe in die Natur schon in der Planungsphase und später bei der Bauausführung möglichst gering zu halten. Besonders wichtig war in diesem Zusammenhang laut Thomas Dietmann die ökologische Bauleitung: „Hier muss während der Bauarbeiten vor Ort mit Augenmaß darauf geachtet werden, möglichst umweltschonend zu bauen. Bespricht man z. B. mit dem Baggerfahrer vorher in etwa die Routen, auf denen er durchs Gelände fährt, kann man zum einen etwas für die Natur tun, zum anderen kann der Bauherr später teuere Rekultivierungskosten sparen."

Die Technik

Die Fellhornbahn II verfügt über 94 Kabinen des Typs Sigma, die jeweils 8 Personen Platz bieten. Mit

Technische Daten GD Fellhorn II (Höfle)

Seilbahnbauer :	LEITNER
Antriebsstation:	Berg/1 770 m
Zwischenstation:	1 300 m
Umlenkstation:	Tal/920 m
Höhenunterschied:	850 m
Horizontale Länge:	2 666 m
Fahrgeschwindigkeit:	6 m/s
Förderleistung:	2 400 P/h (100 %) bzw. 1 200 P/h (50 %)
Fahrbetriebsmittel:	94 Sigma 8er-Kabinen
Seildurchmesser:	56 mm

Die Sigma-8er Kabinen bestechen nicht nur durch ihr äußeres Erscheinungsbild, sondern auch durch ihr Design im Inneren.

ihrer Hilfe können 2 400 P/h schnell und komfortabel ans Ziel gebracht werden. Die Talstation liegt auf 920 m Seehöhe und bietet der Umlenkstation Platz. Ein- und Ausstieg sind hier besonders komfortabel, da die Kabinen sehr langsam, und zwar mit einer Geschwindigkeit von 0,2 m/s bewegt werden.

Die Trassenführung der Bahn erfolgt parallel zur Fellhornbahn I und erreicht auf einer Seehöhe von 1 300 m die Zwischenstation „Schlappoldhöfle“, wo sich bisher die Endstation der Doppelsesselbahn „Faistenoy“ befand. Um alle Pistenabschnitte optimal nutzen zu können, wurde hier eine vollwertige Zwischenstation mit Zu- und Ausstiegsmöglichkeit realisiert. Dazu wurde in der Station „Schlappoldhöfle“ ein unterirdisches Magazin zur Garagierung der Fahrbetriebsmittel errichtet. Für die unterirdische Variante hatte man sich entschieden, um die Natur zu schonen und den Almencharakter der Umgebung zu erhalten.

Auf Kundenwunsch wurde hier auch die so genannte „schnelle Weiche“ installiert. Dabei handelt es sich um eine spezielle Art der Steuerung, mit deren Hilfe man Kabinen in den laufenden Betrieb einfügen bzw. herausnehmen kann. Dadurch kann die Förderkapazität im Extremfall von 50 % auf 100 % erhöht oder auch entsprechend reduziert werden. Der Bahnbetreiber ist damit in der Lage, umgehend auf einen Kundenansturm oder einen plötzlichen Wetterumschwung zu reagieren und genau so viele Kabinen in Dienst zu stellen, wie benötigt werden.

Von der Mittelstation geht es weiter zur Bergstation „Schlappoldsee“ auf 1 770 m Seehöhe. In der Bergstation wurde der Antrieb in Unterflurbauweise realisiert. Von dieser geräuscharmen Variante profitieren nicht nur die Fahrgäste, sondern auch das nahe liegende Restaurant mit Sonnenterrasse. Der Klemmenkanal wurde in der Bergstation mit Hilfe einer Bürstenabdeckung komplett abgedeckt, sodass die Klemmen vor Schneeverwehungen geschützt sind. Nötig wurde das durch die exponierte Lage der Station. Um den Feuerschutzbestimmungen zu genügen, öffnen sich die elektrischen Fenster der Bergstation bei Rauchentwicklung automatisch.

In allen Bereichen der Bahn wurde großer Wert auf das Design gelegt. Die Wünsche des Kunden spiegeln sich dabei nicht nur in der Stationsausstattung, sondern auch in der Farbwahl der Kabinen. Sie sind außen in Rot gehalten, verfügen im Inneren über einen roten Teppich und werden durch einen anthrazitfarbenen Innenanstrich ergänzt. Jede Kabine verfügt über eine Einsprechvorrichtung, damit die Fahrgäste direkt mit Informationen versorgt werden können.

Optimiertes Kuppelsystem

Die EU-Seilbahnrichtlinie fordert in der EN 12929-1 grundsätzlich, das „fehlerhaft am Seil angekuppelte Fahrzeuge noch vor der Stationsausfahrt stillgesetzt und der Absturz der Fahrzeuge verhindert werden muss“. Um dieser Forderung genüge zu tun, war bei kuppelbaren Bahnsystemen bisher die Einhaltung einer so genannten „horizontalen Sicherheitsstrecke“ erforderlich.

Techniker von LEITNER haben nun allerdings für alle kuppelbaren Umlaufbahnen Sicherheitseinrichtungen entwickelt, die eine Fehlkupplung ausschließen und damit ein abruptes Stillsetzen eines Fahrzeugs wirkungsvoll verhindern. In Verbindung mit der neuen LEITNER-Klemme ist damit ein sicheres Kuppeln auch in Extremfällen möglich. Zu diesen Extremfällen zählen:

- Bruch oder Beschädigung von Seilführungsrollen in der Station,
- Seilentgleisung an der ersten Stütze vor der Station,
- Eis oder andere Gegenstände in der Laufschiene,
- Bruch oder Abnützung von Betätigungselementen der Klemme.

Dieses optimierte LEITNER Kuppelsystem, das patentiert und vom TÜV Süd zertifiziert ist, wurde erstmals in Deutschland im Rahmen der Fellhornbahn II realisiert. Zum Einsatz kommt es sowohl in der Mittelstation als auch der Bergstation. In beiden Fällen konnte damit die Sicherheitsstrecke verkürzt werden, sodass eine bessere und niedrigere Seilführung im kritischen Bereich vor der Bergstation möglich wurde. **L/dwl**

Das Österreichische Seilbahnrecht

Der Innsbrucker Jurist Dr. Christoph Haidlen ist Mitglied in der O.I.T.A.F im Studienausschuss für juristische Angelegenheiten und hat das Buch „Das Österreichische Seilbahnrecht. Handbuch für die Praxis" herausgebracht. Mit dem vorliegenden Buch wird erstmalig ein Hilfsmittel zur Verfügung gestellt, in dem sämtliche der für die Errichtung und den Betrieb von Seilbahnanlagen wichtigen Normen zusammengefasst sind.

Dr. Christoph Haidlen, Autor des Buches „Das Österreichische Seilbahnrecht".
Foto: Haidlen

Die Seilbahnwirtschaft stellt einen für Österreich nicht mehr wegzudenkenden Wirtschaftsfaktor dar: Über 600 Mio. Fahrgäste werden jährlich befördert, dabei wird ein Gesamtumsatz von rund 1,3 Mrd Euro erwirtschaftet; im Jahre 2006 wurden insgesamt 523 Mio Euro in die Erneuerung oder Verbesserung der Anlagen investiert.
Die rechtlichen Rahmenbedingungen, die im Seilbahnwesen zu beachten sind, finden sich allerdings quer verstreut durch die gesamte Rechtsordnung. Das neue Buch fasst nun erstmals alle wichtigen Normen, die für Errichtung und den Betrieb von Seilbahnanlagen wichtig sind, zusammen. Daher richtet es sich zunächst an die Seilbahnunternehmen selbst, weiters aber auch an Versicherungen, Hersteller, Lieferanten, Tourismusbetriebe und Behörden.
Der Autor behandelt verwaltungsrechtliche Bestimmungen (Seilbahngesetz, Seilbahn-Überprüfungsverordnung, Unfalluntersuchungsgesetz) und erörtert zivilrechtliche Haftungsfragen sowie strafrechtliche Aspekte (insbesondere das Verbandsverantwortlichkeitsgesetz). Auch die Bereiche Umweltrecht (UVP-Verfahren, Alpenkonvention) Arbeitsrecht, europäisches Recht und landesrechtliche Besonderheiten (etwa das Tiroler Seilbahn- und Skigebietsprogramm) werden in die Betrachtung einbezogen. Im Anhang sind die relevanten Gesetzes- und Verordnungstexte abgedruckt.

Experte für die Seilbahnwirtschaft

Dr. Christoph Haidlen ist Partner der auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Innsbrucker Rechtsanwaltskanzlei CHG Rechtsanwälte. Er vertritt und berät Seilbahnunternehmen und befasst sich dabei insbesondere mit den rechtlichen Bestimmungen, die für die gesamte Seilbahnwirtschaft (Seilbahnunternehmen, Versicherungen, Hersteller) von Bedeutung sind. Im Rahmen seiner Mitgliedschaft in der Internationalen Organisation für das Seilbahnwesen (O.I.T.A.F.) arbeitet er im Studienausschuss für juristische Angelegenheiten mit. Fachseminare und Publikationen zu Themen der Seilbahnwirtschaft runden seine Tätigkeit ab.

Bestelldaten:
Das Österreichische Seilbahnrecht. Handbuch für die Praxis. Wien 2007, Linde Verlag 2007. 480 Seiten gebunden. ISBN: 978-3-7073-0960-7. EUR 88,-

die Seilbahnplaner mit Kompetenz

Gaugelhofer & Ganyecz
Seilbahnplanungs GmbH

Ihr Partner vom ersten Gespräch bis zur Fertigstellung Ihres Seilbahnprojektes.

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

☐ Projektierung ☐ Planung ☐ Umsetzung

grabherdesign.com

DOPPELMAYR/GARAVENTA: Hoch hinaus mit der „K2“

Die Bergstation der „K2“ liegt auf 2 510 m Seehöhe. **Fotos: Doppelmayr**

Seit Weihnachten 2006 ist in der Skiregion Klausberg die höchst gelegene Kabinenbahn Südtirols in Betrieb. Mit ihrer Hilfe wird der obere Teil des Klausbergs neu erschlossen.

Die Skiregion Klausberg im Südtiroler Ahrntal beginnt mit dem Ort Steinhaus auf 1 050 m Seehöhe und reicht weit über die 2 000 m Grenze hinaus. Erschlossen werden hier mit 8 Aufstiegsanlagen, zu denen nur Kabinenbahnen und Sessellifte bzw. Sesselbahnen gehören, Pisten unterschiedlicher Schwierigkeitsgrade, die sowohl für Anfänger als auch geübte Skifahrer geeignet sind. Als besondere Attraktionen gelten neben dem alpinen Skilauf mit Blick auf 80 Dreitausender-Gipfel vor allem der Snowboard-Funpark und das Klausi-Land für Kinder mit Zauberteppich, Kinder-Iglu, Klausi-Burg, Rutschbahnen, Klausi-Express und Buckelpisten. Dazu wurde die Region von „Skiresort Service International“ schon zum 2. Mal in Folge mit dem „4-Sterne“-Prädikat ausgezeichnet.

Als Aktionäre der Bergbahn Klaustal AG fungieren zu mehr als 90 % Einheimische, sodass man eine tiefe Verbundenheit zur Region und ihren Einwohnern hat. Schließlich ist das Unternehmen der größte Arbeitgeber der Region und verfügt über die bedeutendste touristische Infrastruktur.

Ausführende Firmen:

Seilbahnbauer	Doppelmayr
Elektrotechnik	Doppelmayr
Planung	Ing. Erwin Gasser/Bruneck
Seil	Teufelberger
Kabinen	CWA

Moderne 8 EUB Klaussee II

Schon seit 1979 gab es immer wieder Pläne zur Erschließung des oberen Teils des Klausbergs, die aber aus Kostengründen bzw. aufgrund von Einwänden der Naturschützer nicht realisiert wurden. Da die Region bei Wintergästen sehr beliebt ist und statistisch gesehen die höchste Skifahrerdichte pro Hektar Pistenfläche aufwies, musste schließlich doch gehandelt werden. So wurde 2003 mit den Vorbereitungen zur UVP-Prüfung begonnen, im Mai 2006 konnten die Bauarbeiten zur „K2“ in Angriff genommen werden.

Da man seit 30 Jahren erfolgreich mit Doppelmayr zusammenarbeitet, ging auch der Auftrag zum Bau der 8 EUB an Doppelmayr Italien. Dazu GF Walter Fischer: „Wir haben seit Jahren eine sehr gute Zusammenarbeit mit Doppelmayr.

Die Bahnen sind vom Design her schön, die Erfahrungen mit der Technik waren immer sehr gut." Die Planungsarbeiten hatte Ing. Erwin Gasser durchgeführt, das Seil stammt von Teufelberger. Um die Kosten zu minimieren, wurden die Bauarbeiten zu einem Großteil von den Mitarbeitern des Bergbahnunternehmens durchgeführt, die von Doppelmayr in jedem Baustadium die gewünschte Unterstützung erhielten.
Die schräge Länge der Trasse, die über 14 Stützen führt, beträgt 1 647 m. Das Gelände der Strecke ist im unteren Teil sehr steil, zur Mitte hin passiert man dann den Klaussee. Die Bergstation, in der man die Antriebseinheit platziert hat, liegt auf 2 510 m. Mit dieser Position wird die „K2" zur höchst gelegenen Kabinenbahn Südtirols.
Die Talstation, in der die Abspannung Platz findet, liegt auf 1 924 m Seehöhe. Integriert in diesen Baukomplex wurde der vollautomatische Bahnhof, in dem alle Kabinen garagiert werden können. Bei den Kabinen selbst handelt es sich um die neue OMEGA IV-8 LWI von CWA, die hier erstmals zum Einsatz gekommen ist.
Zeitgleich mit den Bauarbeiten zur neuen Bahn wurde eine neue Piste angelegt, mit der die Skifahrerströme entscheidend entflochten werden konnten. Eine 2. Piste wird 2007 folgen, die Bauarbeiten dazu haben im Mai begonnen. Wenn sie fertig ist, wird das Pistenareal der Skiregion „Klausberg" um 40 % über dem Angebot liegen, das man vor dem Bau der 8 MGD „K2" zur Verfügung hatte. **dwl**

Technische Daten 8MGD Klaussee II

Förderleistung:	2 400 P/h
Fahrzeit:	4,6 min.
Fahrgeschwindigkeit:	6 m/s
Anzahl Kabinen:	53
Schräge Länge:	1 647 m
Höhenunterschied:	586 m
Stützen:	14
Antrieb:	Berg
Antriebsleistung:	2 x 405 kW
Abspannung:	Tal

Die Beförderung erfolgt mit den neuen CWA Kabinen des Typs OMEGA IV-8 LWI.

DOPPELMAYR/GARAVENTA: Alles für den Komfort

22,7 Mio. Euro haben die Bergbahnen Saalbach Hinterglemm Leogang allein für die Wintersaison 2006/07 in Bahnen, Pisten und Beschneiung investiert. Teil davon war u. a. die neue 6er Sesselbahn „Schönleiten“ mit Wetterschutzhauben und Sitzheizung.

Der 6er Sessel „Schönleiten“ verfügt über Bubbles und eine Sitzheizung.
Fotos: Doppelmayr

Die 4 Gesellschaften des Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang, die BBSH Bergbahnen Saalbach Hinterglemm Ges.m.b.H., die Saalbacher Bergbahnen Ges.m.b.H., die Hinterglemmer Bergbahnen Ges.m.b.H. und die Leoganger Bergbahnen Ges.m.b.H, haben seit dem Jahr 2000 rund 128 Mio. Euro in die Modernisierung ihrer Infrastruktur investiert. Beschäftigt werden ganzjährig 153 Mitarbeiter, dazu 242 Saisonmitarbeiter im Winter. Mit ihrer Hilfe stehen den Gästen dann 200 Pistenkilometer und 55 Seilbahnanlagen zur Verfügung.

Ausführende Firmen

Projektierung	Melzer & Hopfner
Seilbahntechnik	Doppelmayr
Elektrotechnik	Siemens
Seile	Fatzer

Um das bestehende Angebot noch weiter zu optimieren, hat man auch für den Winter 2006/07 keine Kosten und Mühen gescheut. 22,7 Mio. Euro flossen in die neue 6er-Sesselbahn „Schönleiten“, die neue 8er-EUB „Schattberg Sprinter“, das Ski-Kompetenzzentrum Asitz Talstation, den Übungslift Asitz, den Ausbau der Beschneiungsanlagen und Pistenverbesserungen sowie den ersten Bauabschnitt Speicherteich Hochalm, der 2007 fertig gestellt wird.

Die Investitionen der heimischen Seilbahnunternehmen seien ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor und tragen damit auch dazu bei, dass die Wertschöpfung in den Gebirgsregionen bleibe sowie zahlreiche Arbeitsplätze erhalten und geschaffen werden, so Wirtschafts- und Tourismusreferent Landeshauptmann-Stellvertreter Dr. Wilfried Haslauer bei der Eröffnung der 6er-Sesselbahn Schönleiten. Die hohen Investitionssummen seien auch ein Beweis für die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft in den südlichen Landesteilen, von der auch die Hotellerie und Gastronomie der Region profitieren.

Der „Schönleiten 6er“

Die neue kuppelbare 6er Sesselbahn ersetzt die beiden Schlepplifte „Weißbachlift“ und „Karlift“. Mit dem Bau der Anlage wurde im Anschluss an die Bauverhandlung am 9. Mai 2006 begonnen, die behördliche Abnahme durch Vertreter des Landes und des TÜV Süd erfolgte am 23. Oktober. Mit dem Bau der modernen Sesselbahn ging keine Kapazitätssteigerung einher, da die früheren Schlepplifte gemeinsam 2 800 P/h befördern konnten. Vielmehr ging es den Verantwortlichen darum, den Gästen ein Mehr an Komfort zu bieten.

Dazu sollte die Bergfahrt in einem Zug ermöglicht werden. Um das zu erreichen, wurde eine neue Trassenführung nötig, die nun aber eine optimierte Anbindung ans Areal gewährleistet.
Die neue Bahn befördert auf einer schrägen Länge von 1 249 m 2 411 Wintersportler pro Stunde ans Ziel. Dabei wird eine Höhendifferenz von 461 m überwunden. Um Wind und Wetter zu trotzen, wurden die 6er-Sessel mit Wetterschutzhauben, den Bubbles, und einer Sitzheizung versehen. Auf diese Weise werden die etwas mehr als 4 Minuten Fahrtzeit ausgesprochen komfortabel bewältigt.
Der Antrieb wurde am Berg platziert, Abspannung und Sesselgaragierung im Tal. Der Bereich der Talstation wurde in Form eines mehrstöckigen Hochbaus großzügig gestaltet, sodass auch eine neue Pistengeräte-Garage für 8 Maschinen inklusive Werkstatt und Tankstelle für Diesel, Benzin und Erdgas Platz fand. Die Bergstation wurde deshalb in einer kompakten Ausführung realisiert.
Die dazu gehörige, parallel zum Schönleiten 6er verlaufende Piste wurde mit einer Beschneiung versehen.

Neuerungen am Asitz

An der Bergstation, im direkten Blickfeld des Restaurants, wurde von Doppelmayr ein zusätzlicher Übungs-/Schlepplift für Anfänger installiert. Dieser Lift, der in sonniger Lage erste Skierlebnisse mit direktem Blick auf das sportliche Umfeld ermöglicht, überwindet auf seiner 253 m langen Strecke einen Höhenunterschied von 41 m. Die Fahrgeschwindigkeit beträgt 1,3 m/s, die Förderleistung 578 P/h.
Bei den Neuerungen im Bereich der Talstation Asitzbahn ging es den Verantwortlichen hauptsächlich darum, drei große Punkte zu erfüllen:

- Entflechtung der Skifahrerströme unter Berücksichtigung unterschiedlicher Benutzertypen: Skifahrer auf der Schlussfahrt, Skifahrer auf der Wiederholungsfahrt, Erstzutritte und Kartenkäufer. Gelöst wird das durch ein größeres Raumangebot, eine neue Raumteilung und zusätzliche Zugangsmöglichkeiten wie den direkten Bahnzutritt über die „Arena“ von der Piste her.
- Optimierte Buszufahrt zur Talstation: Die Gäste können nun direkt vor dem Gebäude aussteigen. Wer Karten benötigt, geht zum Kassenareal, wer keine kaufen muss, kann direkt die neue Rolltreppe zur Bahn benutzen.
- Verstärkter Raumbedarf der Bahngesellschaft wie z. B. höhere Lagerkapazitäten, optimierte Raumhöhe etc.

Vor diesem Hintergrund wurde die Talstation neu gestaltet und mit zusätzlichen Angeboten wie Tiefgarage mit 60 Stellplätzen, Nahversorgung, Après Ski Bereich, Sportcenter mit Skiverleih und Skiservice versehen. Dazu entstand im Talbereich das Kinderzentrum Leo’s Kinderwelt. **dwl**

Technische Daten 6-CLD-B-S Schönleiten

Vertikale Höhe:	461 m
Schräge Länge:	1 249 m
Spurweite:	6,10 m
Mittlere Neigung:	39,69 %
Fahrgeschwindigkeit:	5 m/s
Antrieb:	Berg
Abspannung:	Tal
Förderleistung:	2 411 P/h
Sesselanzahl:	56 + 6

Geheimnisvoller Berg Kodok

An der Bergstation der Reiterkogelbahn in Hinterglemm steht ab Sommer 2007 ein neues Angebot zum Thema „Wandern – ein Erlebnis“ zur Verfügung. Nach der positiven Resonanz der Themenwanderwege „Montellino“ am Kohlmais und dem „Teufelswasser“ im Talschluss soll der „Berg Kodok“ die Altersgruppe der 8 bis 15-jährigen zum Wandern anregen.
In einer zielgruppenorientierten Bildsprache entführt ein 3,5 km langer Rundwanderweg in die magische Fantasiewelt des Kobolds Kodok. Motorik, Grips und Mut sind bei den zahlreichen Spielestationen gefragt, wobei man spielerisch auch physische Gesetze kennen lernt.

Übungsschlepplift bei der Bergstation der Asitzbahn/Leogang.

Die Bergstation wurde in kompakter Bauweise ausgeführt.

Voll auf Draht

Vor 80 Jahren wurde die Pfänderbahn in Bregenz in Betrieb gestellt. Über 200 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft waren beim Jubiläumsfest am 20. März 2007 dabei.

Die Entwicklung der Pfänderbahn ist eng mit der Bregenzer Familie Kinz verbunden. So eröffnete auch Dipl.-Ing. Thomas Kinz, Vorstand der Pfänderbahn AG, die Feierlichkeiten mit Gruß- und Dankesworten an seinen Vater DDr. Hubert Kinz, der vor ihm die Geschicke der Bahn gelenkt hatte, Mag. Ferdinand Kinz, den Betreiber des Wildparks, der Adlerwarte und des Restaurants am Pfänder, sowie den langjährigen früheren Aufsichtsratsvorsitzenden Dipl-VW Siegfried Gasser und Betriebsleiter Helmut Bonetti, der seit 39 Jahren für die Pfänderbahn AG aktiv ist.
Glückwünsche zum 80-jährigen Bestehen überbrachten u. a. DI Markus Linhart, Bürgermeister von Bregenz und Aufsichtsratsvorsitzender der Pfänderbahn AG, Xaver Sinz, Bürgermeister von Lochau, Landesrat Dieter Egger und Landeshauptmann Dr. Herbert Sausgruber. In den Ansprachen zeigte man sich überzeugt, dass die Bedeutung der Pfänderbahn im Laufe ihres Bestehens immer größer geworden sei: Einerseits nicht wegzudenken bei den Bewohnern der Region und andererseits ein Magnet für Gäste aus Nah und Fern, so der Tenor.
Nach der Segnung der Bahn durch Pater Abt Kassian Lauterer für viele weitere unfallfreie Jahre sorgte das Team von Andrea Kinz im Hotel Weißes Kreuz/Stadtgasthaus Bregenz für die kulinarischen Highlights der Feier, die musikalische Umrahmung lieferten Mr. Soulsax und das Duo Burle Baumgartner.

GIFAS-ELECTRIC
... der Partner für Profis!
Individuelle, kompetente Lösungen im Elektrobereich speziell für Bergbahnen.
- Elektranten für Beschneiungsanlagen
- Bahnsteig- und Streckenkästen für Aufstiegshilfen
- Veranstaltungsverteiler
- Zeitnehmungsverteiler
- Produkte für Wartung und Instandhaltung
- Werkstattausrüstung

Ihre Ansprechpartner für Österreich • Bayern • Südtirol
Hr. Alois Schmidhuber
E-Mail: a.schmidhuber@gifas.at
Mobil (A/D): +43 (0) 664 / 135 54 96
Mobil (I): +39 (0) 348 / 756 0 356
Hr. Johannes Lutz - Innendienst
GIFAS-ELECTRIC GmbH
Pebering-Straß 2 • 5301 Eugendorf • AUSTRIA
Tel. +43 (0) 6225 / 71 91 -0, Fax Dw 47
www.gifas.at • office@gifas.at

Dr. Herbert Sausgruber, LH Vorarlberg, und Dipl.-Ing. Thomas Kinz, Vorstand Pfänderbahn AG, erläuterten Geschichte und Bedeutung der Pfänderbahn.
Fotos: Pfänderbahn AG

Entwicklung der Pfänderbahn

Schon zu Beginn des 19. Jahrhunderts war der Pfänder ein beliebtes Ausflugsziel. Die touristische Erschließung mit der Anlage von Wegen und dem Bau des Pfänderhotels folgte in der 2. Hälfte des gleichen Jahrhunderts. Zur Jahrhundertwende entstanden dann erste Pläne für Aufstiegsanlagen wie z. B. für den Bau einer mit Dampf betriebenen Zahnradbahn, einer Seilzugbahn mit Wassergewichten sowie einer elektrischen Trambahn.
Aufgrund neuer technischer Entwicklungen und der positiven Erfahrungen mit der neuen Personenseilbahn „Kohlererbahn" in Bozen/Südtirol wurde 1911 schließlich von einer Gruppe Bregenzer Bürger zusammen mit der Firma Bleichert die Idee einer Drahtseilschwebebahn auf den Weg gebracht. Baupläne für die Talstation, die Bergstation und ein Hotel lagen 2 Jahre später vor, die Realisierung musste bis nach dem 1. Weltkrieg warten.
Am 20. März 1927 war es dann soweit, die Pfänderbahn wurde in Betrieb genommen. Für die Pfänderbahnstationen zeichnete Willibald Braun verantwortlich, der zu den bedeutendsten Architekten jener Zeit zählt.
Nach mehreren Modernisierungsmaßnahmen in den Folgejahren wurde die Pfänderbahn 1995/96 komplett erneuert, sodass man den Berg heute mit einer modernen und komfortablen Pendelbahn erreicht. Die Bauarbeiten wurden in 7,5 Monaten ausgeführt, die ehemals vier Stützen wurden durch zwei 54 m und 16 m hohe Varianten ersetzt. Die Panoramakabinen mit bester Rundumsicht bieten 80 Personen Platz, die Fahrzeit beträgt 260 Sekunden. **dwl**

Sylvia Mitterhuber, Marketing Pfänderbahn AG, mit dem Jubiläumsmagazin „80 Jahre Pfänderbahn" vor dem Geburtstagskind.

Vorarlberger Seilbahntagung 2007: **Interessante Tendenzen**

Die Klimakapriolen des letzten Winters zeigten sich auch in Vorarlberg an den Ergebnissen der Saison. Neben der schwierigen Situation für Betriebe in niedrigen Lagen, gab es durchaus Gewinner.

Zu diesen Gewinnern zählen die höchst gelegenen Skigebiete in Vorarlberg, so Fachgruppenobmann Mag. Wolfgang Beck bei der Begrüßung der Teilnehmer an der diesjährigen Vorarlberger Seilbahntagung in Dornbirn. Sie könnten immerhin Zuwächse zwischen 2 und 5 % verbuchen.
Dazu habe der Winter 2006/07 die Bedeutung der Beschneiung einmal mehr ins Blickfeld gerückt. In den höher gelegenen Skigebieten war der Beschneiungsaufwand zwischen 20 und 35 % höher als im Vorjahr, wobei die Kosten dafür die Seilbahnbetriebe allein zu bezahlen hätten. In Skigebieten ohne Beschneiung habe man hingegen Umsatzrückgänge von 50 % bis hin zum Totalausfall hinnehmen müssen. Vor diesem Hintergrund scheine es deshalb nicht verwunderlich, dass für den kommenden Winter um rund 5 % mehr in die Beschneiung investiert werden soll als noch im Jahr zuvor.
Grundsätzlich kündigte Beck für die Wintersaison 2007/08 einen Rückgang der Investitionen um 10 % an. Dabei würden 16,53 Mio. Euro (62 %) auf die Seilbahntechnik entfallen, 21,2 % oder 5,64 Mio. Euro auf die Pistenoptimierung. Im Bereich „Sonstiges" habe man Investitionen im Ausmaß von 2,84 Mio. Euro (10,6 %) geortet, bei der Gastronomie 1 Mio. Euro (3,7 %) und bei der Pisteninformation und Pistensicherung 654 000 Euro oder 2,5 % der Gesamtinvestitionen.

Individuelles Destinationsmanagement

Nach den Grußworten von Dipl.-Ing. Wolfgang Rümmele, Bürgermeister Dornbirn, Sport-Landesrat Mag. Siegi Stemer und LR Dieter Egger, stellte Dir. Bo Halvardsson die Kooperation SKISTAR vor. SKISTAR mit den Destinationen Sälen, Vemdalen, Are, Hemsedal und Trysil hält in Schweden einen Marktanteil am Wintertourismus von 49 % und in Norwegen 27 %. Neben den individuellen Angeboten der einzelnen Destinationen und der stimmigen „Show" für die Gäste zeigte Halvardsson die Bedeutung der Frühbuchungen auf. So würde ein Großteil der Buchungen schon beim Urlaub selbst durch spezielle Angebote initiiert werden. Dazu werde das Internet vor allem bei jungen Leuten immer wichtiger, was einen stimmigen gemeinsamen Internetauftritt von SKISTAR so wichtig mache. Außerdem stehe die Kommunikation in den Betrieben und mit den Gästen im Blickpunkt.

IMMER AKTUELL MIT MM ONLINE
MOUNTAIN Manager
www.mountain-manager.com

Den erfolgreichen Weg der Öffentlichkeitsarbeit in der Vorarlberger Seilbahnwirtschaft zeigte Reimund Böckle im Auftrag der „Konzept Manufaktur" auf. So hätten sich die Bergbahnen als gefragter Partner des Vorarlberg Tourismus, der Initiative „Vorarlberg bewegt", VKW oder der Medien etabliert. Dadurch sei es gelungen, sowohl die Positionierung des Bergbahn-Winters als auch jene des Sommers zu intensivieren. Auch in Vorarlberg ortet man als Herzstück der Aktivitäten die eigenen Homepages, die tagesaktuell gehalten werden und über eine sehr gute Zugriffsstatistik verfügen: 20 000 Zugriffe/Tag im Winter, 10 000 Zugriffe/Tag im Sommer.

Ideen und Erfahrungen

Nach den Berichten aus dem Fachverband, dem Marketing Forum und den juristischen sowie technischen Abteilungen des Landes gaben Dipl.-Ing. Hannes Triebnik, Fa. Input, Dir. Bo Halvardsson, SKISTAR, Norwegen, Rolf Seewald, Intersky Luftfahrt GmbH, FGO Mag. Wolfgang Beck sowie Dir. Mag. Christian Schützinger, Vorarlberg Tourismus, noch Einblicke in ihre Überlegungen zum Thema „wärmere Zeiten – weniger Schnee". Moderiert wurde die Diskussion von Mag. Elke Joham, ORF. **dwl**

Ing. Friedrich Lins, GF der Fachgruppe der Vorarlberger Seilbahnen, und Fachgruppenobmann Mag. Wolfgang Beck.
Foto: dwl

Interview SERIE: 47

Hans-Ulrich Schläppi, GF Lenk BB

Ganz nah an die Basis zum Gast gehen

Bereits seit einigen Jahren belegen die Lenk Bergbahnen regelmäßig einen der vorderen Plätze in den Rankings der erfolgreichsten Schweizer Skigebiete. Dabei hält man im Simmental sowohl unternehmerisch als auch in der touristischen Ausrichtung bewusst an traditionellen Strukturen fest. MM sprach mit Lenk-Geschäftsführer Hans-Ulrich Schläppi über die Hintergründe des Erfolgs. Seit über 30 Jahren ist der 53jährige Finanzfachmann mit dem Unternehmen verbunden und verantwortete vor seiner Geschäftsführertätigkeit unter anderem die frühe Einführung des Verbundkassensystems Mitte der 80er Jahre sowie verschiedene andere Entwicklungsprojekte.

Lenk-Geschäftsführer Hans-Ulrich Schläppi.

MM-FRAGE: *„Bitte zeichnen Sie kurz die wichtigsten Entwicklungsschritte Ihres Unternehmens bis zu seiner heutigen Organisationsform und bestehenden Kooperationen auf."*

Hans-Ulrich Schläppi:

„Die Entwicklung begann während dem Zweiten Weltkrieg mit einem Funi-Schlitten und bereits 1948 wurde die frühere Genossenschaft Lenk-Betelberg gegründet. 2003 fusionierten schließlich die bis dahin eigentlich fünf Bahngesellschaften an der Lenk zu den heutigen Lenk Bergbahnen. Seit rund 25 Jahren pflegen wir darüber hinaus eine sehr gute Kooperation mit Adelboden und positionieren uns heute nach außen eigentlich nur als Skiregion Adelboden-Lenk.

Nach wie vor sind wir genossenschaftlich organisiert, insgesamt zählen die Lenk Bergbahnen heute rund 3 300 Genossenschafter. Damit haben wir eine sehr breite Abstützung in der Bevölkerung, wobei die Verteilung auf 50 Prozent Einheimische und 50 Prozent ‚Fast Einheimische' – also Zweitwohnungsbesitzer und Auswärtige – uns noch einen weiteren wichtigen Vorteil beschert: bei uns hat man immer den Sinn einer guten Infrastruktur gesehen und deren notwendige Entwicklung mitgetragen. So waren trotz sehr guter Geschäftsergebnisse alle Genossenschafter auch speziell in der letzten Zeit immer bereit, zugunsten von Neuinvestitionen auf eine Dividende zu verzichten.

Eine weitere Besonderheit ist sicherlich unsere schlanke Führungsstruktur. Das fängt beim Verwaltungsrat an und zieht sich eigentlich durch die Geschäftsleitung und das ganze Unternehmen durch. Mit nur fünf Verwaltungsräten und zwei Mitgliedern in der Geschäftsleitung haben wir ganz kurze Entscheidungswege, das ist ein wesentlicher Faktor für den Erfolg eines Unternehmens."

MM-FRAGE: *„Wie gestaltet sich das Jahresgeschäft für Ihr Unternehmen? Wie sind die Kenndaten Ihrer Gästestruktur?"*

Hans-Ulrich Schläppi:

„95 % machen wir derzeit mit dem Wintergeschäft, leider nur 5 % im Sommer. Unsere Gäste sind im Winter in zwei Gruppen aufgeteilt: Einmal die ganz konstanten, treuen Saisonkarten-Besitzer, darunter eben auch sehr viele Genossenschafter. Insgesamt verkaufen wir in der Skiregion Adelboden-Lenk ca. 14 000 Saisonkarten pro Jahr. Hinzu kommen natürlich noch die Wochen- und Tagesgäste, wobei wir hier durch den Zusammenschluss mit Adelboden einen kleinen Vorteil gegenüber anderen Regionen haben. 60 bis 70 %der Tagesgäste kommen zum Beispiel auf der Metsch-Seite über Adelboden ins Skigebiet

Über die Talseite Metsch, Bühlberg, Hahnenmoos erfolgt die Anbindung an die Adelbodener Pisten. Das größere Lenker Gebiet wird verstärkt von jungen, sportiven Fahrern frequentiert.

Interview

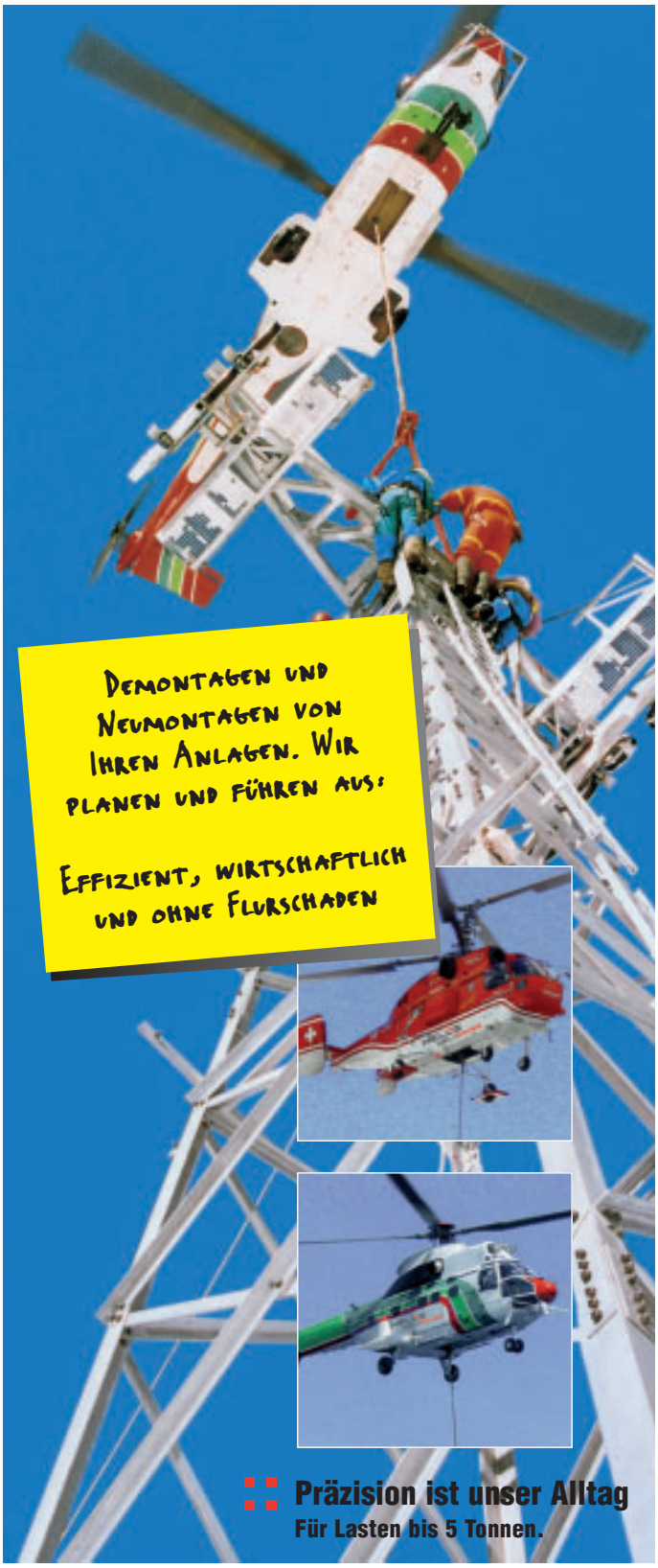
Mit einem reichhaltigen Pistenangebot spricht die Talseite Betelberg Familien und Genuss-Skifahrer an.

– Lenk kann sich dadurch ein bisschen besser auf den Wochengast konzentrieren.
Bei der Herkunft unserer Gäste stellen wir mit durchschnittlich 87 % Schweizer Gästen vielleicht einen Schweizer Rekord auf. Das ist mitunter ein großer Vorteil, kann aber bei einer schlechten Ferienkonstellation in der Schweiz auch ein Nachteil sein. Das wird dann jedoch ab März wieder ein bisschen abgedämpft, wenn Adelboden üblicherweise 50 Prozent Schweizer und 50 Prozent ausländische Gäste erreicht.
Entsprechend schwankt auch die Altersstruktur unserer Gäste saisonal. In Ferienzeiten überwiegen die Familien, zur Zwischensaison halten sich Jugend und Senioren in etwa die Waage, während wir ab Mitte März wieder mehrheitlich jüngere Skifahrer haben.
Das schlägt sich auch auf der Angebotsseite nieder, wo wir in Lenk mit der Zweiteilung des Tales bewusst zwei Philosophien haben. Einmal die Betelberg-Seite, dort setzen wir vor allem auf Familien, Kinder, ein bisschen auf den gemütlicheren Skifahrer, also vielleicht Senioren oder einfach Genießer. Und natürlich auf alle, die nicht Ski fahren, denn diesen Gästen müssen wir als Skigebiet genauso entgegenkommen. In vielen ankommenden Autos sitzt doch ein Familienmitglied, das vielleicht auch nur zur Zeit nicht Ski fahren kann oder die Großmutter oder das Kleinkind. Die können sich dann trotzdem im Gebiet immer wieder treffen, seine Übersichtlichkeit gibt ihnen eine gewisse Geborgenheit. Am Betelberg bieten wir dennoch alles, was den Wintersport ausmacht: sanfte bis sehr lange Pisten, anspruchsvoll bis leicht, Schlitteln, 15 km Winterwandern, Boarden, Bordercross, eine permanente Rennstrecke und die Langlaufloipe. Wir sagen salopp, eines der größten Angebote auf kleinstem Raum. Auf der anderen Talseite ist das Gebiet mit Metsch, Bühlberg, Hahnenmoos bis Adelboden größer und dort konzentrieren wir uns stärker auf den jungen, sportlicheren Gast."

MM-FRAGE: *„Welche Entwicklungsperspektiven ergeben sich aus der derzeitigen Situation?"*

Hans-Ulrich Schläppi:
„Wir sehen natürlich die gewisse Schweiz-Lastigkeit und den starken Zweitwohnungsanteil in unserer Gästestruktur. Um unsere Attraktivität für die wichtige Gruppe der Wochengäste zu verbessern, ist ei-

a compass holding company swisshelicoptergroup HELOG HELISWISS



HELOG-HELISWISS AG
Haltikon 32, 6403 Küssnacht am Rigi, Switzerland
Phone +41 41 854 32 23, info@helog-heliswiss.com

Betriebsstätte Hammerau-Ainring D
Phone +49 08 654 77 99 10

Interview

nes unserer zentralen Anliegen die verstärkte Schaffung von ‚warmen Betten', das heißt ein besseres Hotellerieangebots vor Ort. Hier setzen wir unter anderem auf Sami Kapeller, den sehr initiativen Pächter unserer Berghäuser, der speziell im Segment der Low-Cost-Betten aktiv ist. In zwei Wintern erreichte er insgesamt 10 000 Übernachtungen und auch für den nächsten Winter stehen die Zeichen gut. Eine weitere Initiative in dieser Richtung ist ein Ansiedelungsprojekt, das wir gemeinsam mit Lenk-Simmental-Tourismus und der Gemeinde unterstützen. In dieser Bauzone müssen die Ferienwohnungen auf mindestens dreißig Jahre hinaus vermietet werden.

Und wenn Sie unsere Unternehmensphilosophie sehen, die den Gast, seinen Komfort und seine Bedürfnisse klar in den Vordergrund stellt, dann müssen wir auch die Sportartikel-Vermietung deutlich verbessern. Das ist nicht einfach zu lösen, da wir fünf Einstiegsorte ins Gebiet haben. Wir planen nun den Bau eines Dienstleistungszentrums im Dorf als zentralen Anlaufpunkt, wo der Gast seine Bahnkarten erhält, die Angebote der Skischule, von Lenk-Simmental-Tourismus und der Gemeinde findet und schließlich seine Skis mieten kann.

Dabei sehen wir diese Entwicklungen nicht nur für uns als Bergbahnen, der gesamte Ort soll in der Wertschöpfung davon profitieren. Das gilt auch für den Sommerbetrieb, den wir ab Ende Mai bis Ende Oktober anbieten und wo wir mit diversen Trails und anderen Angeboten die Attraktivität des touristischen Gesamtangebots verbessern wollen."

MM-FRAGE: *„Neben der Hotellerie ist eine leistungsfähige Gastronomie wichtige Voraussetzung für die Attraktivität einer Region. Wie engagiert sich ihr Unternehmen hier und welchen Stellenwert haben Events in der Lenk?"*

Hans-Ulrich Schläppi:

„Die Gastronomie ist bei uns auf verschiedenen Pfeilern abgestützt. Neben vielen privaten Betreibern im Gebiet verfügen wir als Bergbahn über drei Berghäuser und insgesamt vier Bars, die wir allerdings alle verpachtet haben. Der Grund liegt darin, dass wir uns absolut auf unser Kerngeschäft konzentrieren und umgekehrt von der Kompetenz eines guten Pächters profitieren wollen. Hier sind wir im Moment sehr glücklich mit unserem jungen Team, das zum Beispiel wie oben gesagt mit vollem Elan die Berghäuser voran treibt. Oder mit der neuen Snow Beach Lodge Metsch ein erfolgreiches Konzept geschaffen hat, das mit Live-Musik oder Konzerten fast 50 Prozent des Umsatzes im vergangenen Winter an den Wochenendabenden erwirtschaftete und jetzt im Sommer weitergeführt wird.

Wir setzen also auch bei den Events auf diese Partnerschaft und natürlich auf die Zusammenarbeit mit der Gemeinde und den Tourismusverantwortlichen. Dabei sind das allerdings im Gegensatz zu anderen großen Gebieten nicht die Mega-Events, wir wollen vielmehr mit vielen kleinen Veranstaltungen ganz nah an die Basis zu unseren Gästen gehen. Im letzten Winter hatten wir so jeden zweiten Tag ein kleines Event, und für uns ist das auch ein Skirennen von 100 Teilnehmern. Damit bieten wir den Gästen eine echte Dienstleistung und schaffen gleichzeitig eine Verbundenheit zum Ort und zu der Region.

Und mit dem neuen Kurdirektor Manfred Fiegel haben wir das Glück, dass auch er im Winter und im Sommer jetzt neue Veranstaltungen nach Lenk gebracht hat. Wie zum Beispiel im letzten Winter die Veranstaltungsreihe DAS ZELT mit ihren insgesamt 5000 Besuchern, die in der nächsten Wintersaison weitergeführt wird, oder das zweite Beachsoccer-Turnier in diesem Sommer. Das Zusammenspiel von Bergbahnen, Tourismus und Gemeinde ist extrem wichtig und auch wenn es nicht selbstverständlich ist, als Bergbahn finanzieren wir solche Events gerne mit und unterstützen natürlich die Organisation von anderen Veranstaltungen, wie den Rivella Family Contest, den Grand-Prix Migros oder neue Anlässe, wie Kinderkonzerte im Winter und Sommer."

MM-FRAGE: *„Sie betonen immer wieder die eindeutige Gästeorientierung Ihres Unternehmens und die starke Identifizierung mit Ort und Region. Gleichzeitig sind sie ein Unternehmen mit eindeutigem Winterschwerpunkt und beschäftigen in der Wintersaison mit 120 Personen deutlich mehr als im Sommer. Wie sichern sie deren Qualifikation?"*

Hans-Ulrich Schläppi:

„Wir haben das Glück, dass wir unsere Saisonmitarbeiter fast ausschließlich aus der Region rekrutieren – zu 99 Prozent sind es Simmentaler und Einheimische. Sie kennen das Gebiet genau und sind teilweise schon 20, 30 oder gar 40 Jahre dabei. Das erleichtert die Ausbildung natürlich spürbar.

Wenn wir von Qualifikation sprechen, dann steht für uns an erster Stelle die Sicherheit und danach kommt gleich das Verhalten gegenüber dem Gast. Dann sprechen wir automatisch auch von Moti-

Bergsommer im Simmental: Der Murmeli-Trail auf dem Betelberg führt auf drei Kilometern vom Berghaus Leiterli zum Berghaus Stoss.

Interview

vation und Initiative, denn wir schulen und fördern unsere Mitarbeiter nicht nur auf Freundlichkeit sondern insbesondere auf Hilfsbereitschaft. Gute Bergbahnen, gute Beschneiungsanlagen, gute Pisten machen es dem Gast angenehm, sich in einem Skigebiet aufzuhalten. Aber das reicht noch nicht ganz aus: der Gast will heute nicht nur technisch auf einen Berg gelangen, sondern er will im weitesten Sinn ein Erlebnis kreiert bekommen. Und wir wollen den Gast überraschen, dass er nicht nur sagt, es ist gut gewesen heute hier Ski zu fahren, sondern dass er sagt, das war wirklich toll, die Mitarbeiter der Bahn haben uns sogar geholfen, die Skis oder Schlitten zu tragen und den Kindern beim Einsteigen in die Gondel. Das ist wichtig: nicht nur freundlich sein, das wird erwartet, sondern Hilfsbereitschaft.

Wir haben deshalb mit dem Personal zusammen einen 12-Punkte-Plan erarbeitet, das neben den Sicherheitsaspekten auch das Verhalten gegenüber dem Gast und gegenüber dem Team, die eigene Initiative und Motivation berücksichtigt. Beispiele sind etwa: ist der Mitarbeiter immer korrekt gekleidet – in unserer Kleidung ohne Fremdwerbung – wird geraucht, wenn der Gast es sehen könnte, ist er pünktlich und natürlich, hält er seinen Sicherheitslevel immer gut ein. An diesen 12 Punkten orientieren sich nicht nur unsere Schulungen. Sie sind auch die Basis für die Mitarbeiterbeurteilung durch den Teamleiter, auf deren Grundlage jeder Mitarbeiter je nach Saisonverlauf einen Bonus von bis zu 10 Prozent seines Wintereinkommens bekommen kann. Mit diesem System lassen wir einerseits den Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens aktiv teilhaben, gleichzeitig fördern wir auch seine Bereitschaft zur konstant hohen Leistung."

MM-FRAGE: *„Ihr Unternehmen hat in den vergangenen Jahre massiv in den Neu- und Ausbau von Bahnen, Beschneiungsanlagen sowie Wegen und Pisten investiert. Wo lagen die Schwerpunkte und welche Erweiterungen/Verbesserungen stehen noch an?"*

Hans-Ulrich Schläppi:

„Bei den Bahninvestitionen lag der Schwerpunkt eindeutig auf der Komfortverbesserung. Mit steilen Schleppliften und komplizierten Pistenführungen funktioniert das heute nicht mehr. Hier haben wir in den letzten Jahren insgesamt vier Skilifte durch zwei neue kuppelbare Sechser-Sesselbahnen – Metschstand und Bühlberg – ersetzt. Die unerwartet aufgetretenen Windprobleme an der Bühlberg-Bahn werden wir wohl noch in diesem Sommer in Zusammenarbeit mit unserem Lieferanten lösen.

Eine Erweiterung des Skigebiets – etwa durch die Erschließung neuer Gebietskammern – gestaltet sich heute natürlich schwierig. Was wir in Verbindung mit dem neuen Dienstleistungszentrum und dem angesprochenen Ansiedelungsprojekt allerdings als Zukunftsvision anstreben, ist die Verbindung unseres Skigebiets von Betelberg nach Metsch. Der Gast könnte dann kurzfristig auf Skiern die Seiten wechseln und unser Angebot würde sich auf 130 bis 150 voll verknüpfte Pistenkilometer erstrecken."

Bereits auf die Saison 2006/2007 erweiterten die Lenk Bergbahnen im Bereich Bühlberg die Beschneiung um weitere drei Kilometer.

MM-FRAGE: *„Mit 60 % beschneibarer Fläche der Hauptpisten liegt Lenk weit über dem Schweizer Durchschnitt mit rund 20 %. Welche Erfahrungen machten Sie in der vergangenen Wintersaison und welche Perspektiven ergeben sich daraus?"*

Hans-Ulrich Schläppi:

„Dieser Winter war bei uns laut Aussage der Meteorologen um 7 Grad zu warm – hinzu kam die ständige Westwindsituation. Da ist es für uns sehr beruhigend, dass wir in einem so schwierigen Winter trotzdem sehr gut bestehen konnten. Wir verzeichneten in der ganzen Skiregion ein Minus von nur 7 Prozent gegenüber der vergangenen Saison.

Es zeigte sich jedoch, dass wir bestehende Lücken in unserer Beschneiung noch schließen müssen. Konkret geht es um die Betelberg-Seite im Bereich Leiterli bis Stoss mit dem Kinderland. In diesem Winter hatten wir dort viermal kurzfristig keinen Schnee mehr und mussten immer wieder neu mit dem Beschneien anfangen. Diese wiederholt auftretenden Wärmeperioden machen letztlich auch einen besseren Einsatz der Ressourcen und eine optimale Energieeffizienz der Anlagen notwendig. Hier geht es unter anderem um die flexible Nutzung vorhandener Wassermengen für die wirtschaftliche Nachbeschneiung. Ein Beispiel: verfüge ich auf 1 600 Meter über 10 Sekundenliter Wasser zur Speisung von 5 bis 6 Schneeerzeugern in der Nachbeschneiung, sollte ich diese auch ins System einbringen können und nicht Wasser aus 1100 m hochpumpen müssen. Hier arbeiten wir derzeit gemeinsam mit unserem Lieferanten Technoalpin an der Optimierung unseres bestehenden Systems.

Langfristig könnte dies auch bedeuten, dass wir in zwei, drei Jahren auch am Berg ein größeres Reservoir bauen, um praktisch wie ein Kraftwerk Wasser zu sammeln. Im Sommer könnte man dann tatsächlich Strom erzeugen, im Winter hätten wir selbst kurzfristig mehr Wasser zur Verfügung, das dann für kleinere Mengen im Selbstdruckverfahren ohne großen Pumpeneinsatz genutzt werden kann. Die moderne Steuerungssoftware bietet hier vielfältige Möglichkeiten, durch eine weitgehende Vernetzung unseres Gebiets mit rund 40 Kilometern erdverlegten Glasfaserkabeln haben wir auch dafür bereits gute Voraussetzungen geschaffen."

MM: *„Vielen Dank für das Gespräch."*

18. TFA-Forum in Serfaus-Fiss-Ladis:

Die Profis haben auch im Klimawandel intakte Chancen

Das 18. TFA TourismusForum Alpenregionen von 26.–28. März in Serfaus-Fiss-Ladis hat von den 250 begeisterten Teilnehmern Bestnoten erhalten und – ganz im Sinne des Leitmotivs „Pole Position" – für Renntraining erster Klasse gesorgt. Das Highlight des dreitägigen Programmes war zweifelsohne der Themenblock „Klimawandel – Touristiker mit kalten Füßen im warmen Schnee?", viel Anklang fanden auch die Beiträge über „Markenführung" und „Entrepreneurship – das Führungsmodell von morgen".

„Pole Position im Alpentourismus" lautete das Motto des 18. TFA-Forums in Fiss. Auf dem Lift Veranstalter Dr. Roland Zegg (grischconsulta), flankiert von Reg.-Rat Hansjörg Trachsel (l.), Marcel Friberg (Präsident BB Brigels Waltensburg Andiast AG) und Hugo Wetzel (Vorstand Destination Engadin-St. Moritz). ***Fotos: mak***

Zum Auftakt des 18. TFA der grischconsulta für Führungskräfte im Alpintourismus ging es um das im Schweizer Kanton Graubünden grassierende Destinationsfieber. Regierungsrat Hansjörg Trachsel griff den Aspekt auf, ob der Staat das Recht habe, in den freien Tourismusmarkt einzugreifen. Denn die derzeitige Ausgangslage (Stagnation, fehlende Kooperationsbereitschaft) zwinge zweifellos zum Handeln. Trachsel attestierte dem Tourismus in Graubünden ein Wachstumspotenzial – seine Vision 2012 sieht Graubünden sogar als die führende Ferienregion der Alpen mit qualitativ hochstehenden Produkten, ausgelöst u. a. durch die Bildung der neuen Großdestination Engadin St. Moritz. Sein Credo lautete: „Heute können wir akzeptieren, dass der Staat eingreift, und zwar als Impuls zur Optimierung der Rahmenbedingungen.

Dr. Zegg kündigt das Tagungshighlight „Klimawandel – Touristiker mit kalten Füßen im warmen Schnee" an. Wer sind die künftigen Gewinner, wer die Verlierer?

Hugo Wetzel, Präsident der neuen Großdestination zog hierauf eine erste Zwischenbilanz seit dem Start im Herbst 2006 und präsentierte die neue CI „La Siluette", eine Bildmarke, die Berg, See und Licht symbolisieren soll.

Ein Beispiel für die erfolgreiche Strukturreform (vertikale Integration) einer kleinen Destination stellte hierauf Marcel Friberg mit Brigels-Waltensburg-Andiast vor. Hier stellen die Bergbahnen alle personellen, materiellen und finanziellen

Ressourcen für fast die ganze touristische Marketing- und Dienstleistungskette zur Verfügung. Dieser Schritt war die Voraussetzung für das übergeordnete Ziel, sich an eine große Destination wie Laax anbinden zu können.
Anschließend galt es beim Roundtable über „Tourismusstrategien im Umbruch" die Karten auf den Tisch zu legen, wobei sich zu den Referenten noch Josef Margreiter, Chef der Tirol Werbung, Eugen Arpagaus, Leiter des Amtes für Wirtschaft und Tourismus in Graubünden und Alfons Parth, Obmann des TVB Paznaun bzw. „Tirols kritische Stimme" gesellten. Einig war man sich, dass im Alpentourismus professioneller gearbeitet werden muss und die Emotionalisierung eine wesentliche Rolle spielt, um in die Pole Position zu kommen. Denn der Weltmarktanteil stagniert bei lediglich 10 %, der Sommer befindet sich sogar weiter im Sinkflug. Bei aller Innovationsfreude darf man aber nicht vergessen, Produkte zu entwickeln, die der Gast auch tatsächlich kauft!

Wer gewinnt und wer verliert durch den Klimawandel?

Der Nachmittag des ersten Forumstages war dem Klimawandel und dessen Folgen für den Alpintourismus gewidmet. Den Reigen der 5 Referate eröffnete Dr. Reinhard Böhm, Klimatologe und Gletscherforscher an der Zentralanstalt für Meteorologie und Geodynamik in Wien. Gleich zu Beginn machte Böhm klar, dass er nicht zu jenen gehöre, welche die Klimatologie als Ersatzreligion mißbrauchen und rief die Medien auf, nicht mit der Angst zu arbeiten. Sachlich schilderte er die klimatologischen Veränderungen im Alpenraum während der letzten 100 Jahre und resümmierte: es gibt Anlass zur Sorge. Allerdings müsse man differenzieren, über welchen Teil der Alpen man spreche, da im Alpenraum 5 Klimazonen aufeinandertreffen. Faktum ist, dass sich der gesamte Alpenraum ab 1 500 m Höhe seit Ende des 19. Jht. um 2° C im Durchschnitt erwärmt hat, während es global gesehen nur 0,8 °C waren. Keinem einheitlichen Trend folgen aber z. B. die Niederschläge, hier ist die Tendenz im Südosten weiter fallend (Kärnten, Oststeiermark, Slowenien), hingegen in den Westalpen steigend. Böhm ist der Meinung, dass wir gerade die natürlichen Schwankungen des Klimas durch menschlichen Einfluss verlassen (18 Mrd. Tonnen CO_2-Ausstoss jährlich). Die globale Erwärmung werde weiter stattfinden und den Meeresspiegel bis 2100 um mindestens 50 cm ansteigen lassen, so eine Modellrechnung. Ab 2050 sind merkbare Probleme im Wintertourismus zu erwarten – und gleichzeitig eventuell Vorteile im Sommertourismus. 50 % der Gletscher werden dann verschwunden sein. Das unmittelbare Problem der Ostalpen wird sein, dass die Schwankungsbreiten von Jahr zu Jahr noch unberechenbarer werden (bis 2030), sich die Skigebietsbetreiber also auf alle Eventualitäten vorbereiten müssen! Außerdem dürften die Winter eher kürzer werden.

Dr. Reinhard Böhm, Klimatologe und Gletscherforscher an der Zentralanstalt für Metereologie und Geodynamik in Wien, stellte sich als Gegner der Panikmache vor.

Kommt jetzt der neue Alpenwinter?

Im Anschluss trat Dr. Dominik Siegrist, Präsident der internationalen Alpenschutzkommission (CIPRA), an das Rednerpult, um der Frage nachzugehen „Kommt jetzt der neue Alpenwinter?" Er zitierte eine OECD-Studie über den Skitourismus mit den vier Szenarien von einer Erwärmung um nur 1° C bis zu +4° C. In letzterem Fall würde in Oberbayern im Jahr 2050 nur noch ein Skigebiet existieren! Für eine Trendumkehr sei es seiner Meinung nach zu spät, nur noch Schadensbegrenzung sei möglich. Von der Klimaerwärmung sei aber auch der Sommertourismus betroffen, so Siegrist, man denke nur an die Ästhetik der Gletscher, Murenabgänge, Steinschlag etc. Eine FIF-Studie aus 2007 zeige auf, dass z. B. im

Fa. Alfred Rodlsberger Stahl- & Maschinenbau GmbH

...einen Sprung voraus!

Gewerbegebiet 443 · A-5721 Piesendorf · Tel.: +43 (6549) 72 59-10 · Fax.: +43 (6549) 72 59-4 · stahlbau@rodlsberger.at · www.rodlsberger.at

ÖSV-Präsident Prof. Peter Schröcksnadel äußerte pointiert seine Meinung zur Klimadebatte („Arbeitsplatzvernichtung"). Links Vorredner Hans Kaspar Schwarzenbach, Direktor Arosa Tourismus, der bereits klimaneutrale Winterferien anbieten kann!

Berner Oberland trotz Anpassungsmechanismen 150 Mio. CHF oder 22 % Umsatz jährlich verloren gingen im Wintertourismus, der Sommer brächte hingegen eine Umsatzsteigerung – in Summe ergäbe sich ein Verlust von 4 % über das Jahr gesehen. Dem Klimawandel technisch entgegenzuwirken z. B. durch Schneeerzeuger und vermehrten Einsatz bodenunabhängiger Aufstiegshilfen oder weißer Folien zur Rückstrahlung sind Grenzen gesetzt.
Wegen dieser Aussichten gab die CIPRA eine Deklaration zum Klimaschutz heraus, durch die eine Klimaschutz-Modellregion Alpen als Welt-Vorbild aufgebaut werden soll. Der Klimawandel könnte nämlich existenziell werden – trotzdem gibt es noch kaum Beispiele für einen „neuen Alpenwinter" wie Arosa mit seinen „klimaneutralen Ferien" oder „Clean Energy" in St. Moritz es vorzeigen.

Schnee zu jeder Jahreszeit

„Schnee zu jeder Jahreszeit dank Vacuum Ice Technology" versprach hingegen Felix Viehauser, Herausgeber von Seilbahn.net und GF der Softwarefirma SEC. Allerdings lasse sich diese israelische Technologie aus Kostengründen nicht zur Ganzflächenbeschneiung heranziehen (2 000 m^3/Tag max. Schneeproduktion). Trotzdem ergeben sich eine Menge Vorteile für Pistenbetreiber wie z. B. Sicherstellung des Minimalbetriebes, neuralgische Punkte einer Talabfahrt beschneien, Funparks und Kinderländer sichern, Events und Großveranstaltungen mit Schneegarantie, Ganzjahresbetrieb eines Liftes als Gag, für Gletscherskigebiete Lückenschluss bzw. bereits im Oktober 1 Piste in Betrieb nehmen können etc. Auf alle Fälle lässt sich damit die Saison nach vorne verlängern und enormes Potenzial für das Marketing ausschöpfen. Projektkosten für eine 700 m lange Piste bei 2 Wochen Einschneizeit ca. 1,2 Mio. Euro.

Felix Viehauser, Herausgeber von Seilbahn.net und GF der Softwarefirma SEC, versprach „Schnee zu jeder Jahreszeit" dank der Vacuum Ice Technology.

Ferien in den Bergen sind energieschonend

Einen anderen Aspekt im Zusammenhang mit der Klimaproblematik griff Katrin Stüssi von der grischconsulta auf: die Nachhaltigkeit. Sie bewies, dass Sustainability und Business einhergehen können und stellte das Steinbock-Label als weltweit erstes Gütesiegel für Nachhaltigkeit im Tourismus vor. Man müsse damit rechnen, dass zukünftige Feriengäste sehr sensibel auf solche Themen reagieren werden, meinte Stüssi. Hans-Kaspar Schwarzenbach, Tourismusdirektor in Arosa, gab anschließend ein Beispiel für aktive Klimapolitik einer Destination. „Klimaneutrale Winterferien in Arosa" nennt sich das zur letzten Saison eingeführte Produkt, mit dem sich der Gast seinen Arosa-Aufenthalt klimaneutral stellen lassen kann. Die Ausgleichskosten für den Co2-Ausstoss durch verbrauchte Energie bei der Anreise, Unterkunft etc. übernimmt die Kommune Arosa, indem sie bei einem Climate-Partner Öko-Energie einkauft. Leider ist die Resonanz mit 8,5 % Anteil an allen Buchungen in der Startsaison noch enttäuschend ausgefallen, sehr groß hingegen war die mediale Resonanz. Daher hofft Schwarzenbach für Winter 07/08 bereits auf 30 % Anteil. Noch wesentlicher erscheint ihm aber die Botschaft, dass Ferien in den Bergen die Umwelt schonen. Das ist alles andere als ein Werbegag!

Absage an die Panikmache

Im abschließenden Roundtable stellten sich die Referenten einer Diskussion, wen die abnehmende Schneesicherheit in die Pole Position bringt und wen sie ausscheiden lässt bzw. was Touristiker tun können. Als „Einheizer" wurde zusätzlich ÖSV-Präsident Dr. Peter Schröcksnadel auf die Bühne geholt, der in einem Fünf-Minuten-Statement vor einer allzu großen Panikwelle im Zusammenhang mit der Klimaerwärmung warnte. Es sei unseriös zu behaupten, dass es bald unter 1 500 m Seehöhe keine Skigebiete mehr gebe, da die kleinklimatischen Verhältnisse ausschlaggebend sind. Die Prognosen

von ca. 3° C weiterer Erwärmung würden sich auf die nächsten 100 Jahre erstrecken, folglich sei eine derartige Dramatisierung schon heute unsinnig und gefährde nur Arbeitsplätze, zumal das Vertrauen in den Wintertourismus verloren gehe, so Schröcksnadel. Die wichtigste Frage sei für ihn, ob die Tourismuswirtschaft mit dieser Erwärmung (über)leben könne und seiner Meinung nach können wir einer Erwärmung um wenige Grade entgegenwirken. Die entsprechenden Vorbereitungen wie ausreichende Beschneiung müssen jedoch rechtzeitig getroffen werden (Südtirol ist ein exzellentes Beispiel dafür). Es gäbe keine echte Alternative zum Wintersport-Tourismus in den Alpen, daher sollen wir im eigenen Interesse keine destruktiven und tendenziösen Botschaften verbreiten!

Klimatologe Böhm schlug hierauf vor, dass die Zentralanstalt für Meteorologie die Zukunft für jedes einzelne Skigebiet in Form einer Auftragsforschung untersucht. Wer allerdings die rasant steigenden Kosten der Beschneiung künftig tragen wird, dafür hatte niemand ein Patentrezept. Doch sollte Beschneiung künftig eine Angelegenheit aller im Tourismus Agierenden sein.

Die Kunst der Markenführung

Am zweiten Forumstag ging es mit der hohen Kunst der Markenführung weiter. Direkt aus der Werkstatt „Brain Logic" der Markenarchitekten MMag. Markus Webhofer wurde aufgezeigt, wie traditionelle Marken souverän in die Moderne geführt werden (Bsp. Ischgl und Serfaus-Fiss-Ladis etc.). Stefan Oetz, Direktor von Interlaken-Tourismus, offenbarte, wie sich die erste Adventure City of Europe eine neue Marktausrichtung gibt, indem sie sich sowohl für drei neue Ups jedoch gegen einen Zusammenschluss zur Jungfrau Region AG ausspricht.

Als nächstes wurde Dr. Franz Tschiderer, Obmann der Serfaus-Fiss-Ladis Marketing GmbH und Aufsichtsrat der Bergbahnen aufgeboten. Sein Thema: „Heraus aus dem Winter-Schmollwinkel mit Flitzer, Flieger und Murmliwasser". Er verdeutlichte die elementare Rolle von Bergbahnen, Hotellerie und Tourismusverband zum Erfolg dieser Region (1,7 Mio. Logiernächte, 10 000 Betten). Seiner Meinung nach haben alpine Feriendestinationen nur dann eine positive Zukunft, wenn sie sich nicht nur im Winter, sondern auch im Sommer/Herbst im internationalen Wettbewerb der Urlaubsdestinationen behaupten. Dazu braucht es Vision und Strategie – und vor allem den Willen zur Zusammenarbeit der wichtigsten Leistungsträger.

Wie das konkret beim Thema Familien- und Kinderfreundlichkeit aussieht, schilderte Ernst Mayer vom Family Spa Resort Alpenrose (5 Smileys Kinderhotel-Gruppe) aus Lermoos.

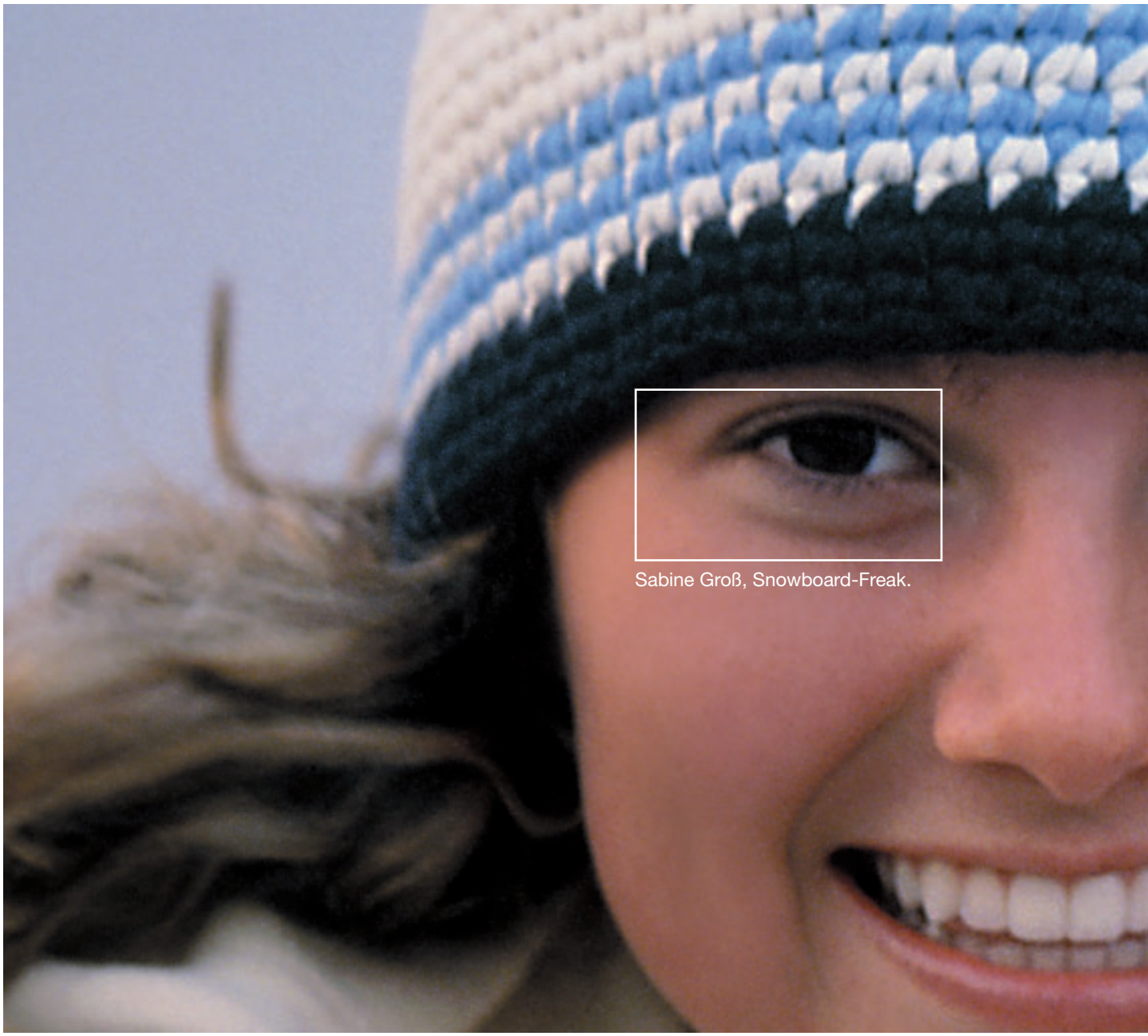
Podiumsdiskussion der Referenten zum Thema Klimawandel (v. l. n. r.): Dr. Reinhard Böhm, Katrin Stüssi (grischconsulta), Dr. Dominik Siegrist (CIPRA), Moderator Christian Buxhofer (Bündner Tagblatt), Hans Kaspar Schwarzenbach (Arosa Tourismus), Dr. Peter Schröcksnadel (ÖSV) und Felix Viehauser (SEC).

Führungsmodell Entrepeneurship

Im Nachmittagsteil ging es um „Das Führungsmodell von morgen – Entrepeneurship." Dazu referierten Bürgermeister Dr. Peter Brandauer aus Werfenweng, dem erfolgreichen „Enthastungsort" im Land Salzburg, Mag. Ernst Trummer, Marketingleiter der Planai Bahnen Schladming – Thema „Frauen an die Seilbahnfront" –, Jürg Stucki von UBS Schweiz über Leadership sowie Stephan Baer, GF der gleichnamigen Weichkäserei über „Mit Herzblut und Nachhaltigkeit zu Top-Produkten".

Am dritten Forumstag standen Outdoor-Touren in der Tagungs-Destination auf dem Programm. Architektonische Meisterleistungen, 100 % durchgängige Positionierungen, wie man sich erfolgreich isst dank Brainfood, Dorfbahnwerkstätten und Skischulen wurden fachkundig besichtigt und erlebt. **mak**

**„Flotte Biene?
Für Komplimente bin ich immer zu haben!“**



Sabine Groß, Snowboard-Freak.

LEITNER
TECHNOLOGIES

Kompliment! Die neuen, flotten Kabienen von LEITNER steigern das Fahrvergnügen ins Unerreichte: mehr Bewegungsfreiheit, sensationeller Panoramablick, einzigartiger Fahrkomfort. Dafür sorgt unser innovatives Dämpfungssystem, das eine noch nie dagewesene Laufruhe garantiert. Sanft schweben die eleganten Kabinen im futuristischen Design von Pininfarina ihrem Ziel entgegen. Am Berg und in der City. Betreiber schätzen vor allem die große Wartungsfreundlichkeit und den modernen Bedienkomfort. Eine flotte Kabine, für die Sie sich da entscheiden. Kompliment!

LEITNER - Hauptsitz Sterzing/Südtirol
Brennerstraße 34 I-39049 Sterzing
Tel. +39 0472 722 111 Fax +39 0472 724 111
info@leitner-lifts.com www.leitner-lifts.com

Die neue DIAMOND.

LEITNER®
ropeways

50. Österreichische Seilbahntagung:

Rot-Weiß-Rot führt beim Schneeurlaub

Die diesjährige österreichische Seilbahntagung am 19./20. April in Innsbruck stand ganz im Zeichen des 50 Jahre-Jubiläums. Da fand auch Verkehrsminister Werner Faymann Zeit für anerkennende Grußworte und versprach gute Zusammenarbeit mit dem „Motor des Wintertourismus", der jährlich 630 Mio. Beförderungen auf Österreichs Berge durchführt. Auch Tirols LH Herwig van Staa und Petra Stolba, GF der Österreich Werbung, sparten nicht mit Lob für die Branche: Österreich ist führend beim Schneeurlaub. Und der Klimawandel wird einen positiven Effekt haben für den alpinen Sommertourismus!

Fachverbandspräsident DI Dr. Ingo Karl bei der Eröffnungsrede zur 50. Österreichischen Seilbahntagung. ***Fotos: mak***

Fachverbandsobmann DI Dr. Ingo Karl erinnerte in seiner Eröffnungsrede an die erste Tagung in St. Anton vor 50 Jahren und den folgenden Aufschwung der Seilbahnbranche von damals 358 Liftanlagen auf heute 3 003 Aufstiegshilfen – und zwar die modernsten weltweit. Diese bringen eine Wertschöpfung von 2,58 Mrd. Euro/Jahr. „Trotz Klimaveränderung haben wir aber eigentlich keine Alternativen zu unserem geliebten Wintersport", so Karl. „Mit entsprechenden Beschneiungsanlagen können wir auch schneearme Winter überstehen, wie das leichte Umsatzplus der vergangenen schwierigen Saison zeigt. Dazu ist es allerdings notwendig, dass Schneemaschinenhersteller Grundlagenforschung betreiben, wie die Schneeproduktion auch bei etwas höheren Temperaturen noch funktionieren kann. Ein österreichisches Produkt schafft dies bereits bei -1°C Lufttemperatur statt wie üblich bei -4°C". Viel mehr Probleme würden der Branche hingegen die tendenziösen Falschmeldungen in den Medien verursachen, die das Ende des Wintersports prophezeien oder gar vom Austrocknen der Alpen durch Schneeanlagen künden. „Solche Meldungen tun nicht nur weh, sondern animieren uns, als Verband künftig kantiger aufzutreten."
Ein weiteres dringendes Anliegen ist es, das Seilbahngesetz zu novellieren. In diesem Zusammenhang ersuchte Dr. Karl den anwesenden Verkehrsminister sein wachsames Auge auf die Aufsichtsbehörde zu legen und den Personalstand wieder auf den Stand vor 2 Jahren aufzustocken.

Kritik darf die Relationen nicht verlieren

Landeshauptmann Van Staa bedankte sich bei den Teilnehmern für die Bereitschaft, immer auf dem letzten Stand zu sein. Nicht zuletzt dadurch herrschten in Tirols Skizentren letzte Saison beste Pistenverhältnisse, obwohl die Medien einen anderen Eindruck erweckten. Und gerade dieser Eindruck hielt häufig die Tagesgäste vom Kommen ab. Die Polemik und Kritik seitens verschiedener Bevölkerungsgruppen dürfe daher die Relationen zur Wirklichkeit nicht aus den Augen verlieren, weil sonst langfristig mehr Schaden als Nutzen entsteht. „Natürlich weiß die Tiroler Landesregierung, dass wir sorgsam mit der Umwelt umgehen müssen, dass in der Vergangenheit viele Sünden begangen worden sind und dass wir auch einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten haben. Aber es wird doch niemand glauben, dass Österreich die Klimaveränderung der ganzen Welt beeinflussen kann? Wir können nur versuchen, Vorbildwirkung zu haben und Belastungsgrenzen aufzuzeigen. Andererseits muss die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft erhalten bleiben. Und das ist uns, glaube ich, in weiten Teilen gelungen", sagte Van Staa.

Neue Märkte erschließen

Mag. Dr. Petra Stolba stellte hierauf die neuen Strategien der Österreich Werbung vor. Zunächst präsentierte die neue Chefin der Österreich Werbung die jüngsten Daten der IPK über die Gästezufriedenheit. 11 % werden derzeit im Winter als Urlaub im Schnee verbracht, wobei Österreich hier mit 51 % Anteil Marktführer in Europa ist. Die Alpenrepublik konnte seine Position nicht nur halten, sondern sogar ausbauen (1999 waren es erst 46 %). Trotzdem will Stolba angesichts der stagnierenden Jahresnächtigungszahlen eine Aufholjagd beginnen (Ziel: 3 % Wachstum) und zwar anhand von 4 Marktstrategien. Es müssen zusätzlich zu den

3 stagnierenden Hauptmärkten Deutschland, Niederlande und Österreich weitere neue Märkte effizient aufgebaut werden. Immerhin ist man ja auf 61 Märkten präsent. Allerdings müssen für die Ziele „Internationalisierung der Gästestruktur", „Ganzjahrestourismus", sowie Kooperationen und Innovationen im Angebot alle touristischen Player zusammenarbeiten.
Ein besonderes Anliegen ist Stolba auch die Belebung des alpinen Sommertourismus, für den sie dank der Renaissance des Wanderns aber auch aufgrund der Klimaerwärmung künftig sogar bessere Chancen sieht.

Zufriedene Wintersportler trotz schneearmen Winters

Auch eine Kundenbefragung der österreichischen Seilbahnen mittels SAMON über die vergangene Saison unter 17 500 Gästen ergab ein positives Bild. Trotz des späten Saisonstarts und der mancherorts unerfreulichen Schneeverhältnisse waren die Wintersportgäste mit den österreichischen Pisten zufrieden. Die Wertung ist mit 2,0 auf der Skala (1 = äußerst zufrieden, 6 = eher enttäuschend) gegenüber dem Vorjahr gleich geblieben. Selbst mit den Pisten waren die Befragten mit 2,0 nur leicht unzufriedener als im Vorjahr (1,8). Ebenfalls gleich bewertet wie im Vorjahr wurden die Seilbahnen und Lifte mit 1,9. Auf die Frage, ob die Gäste im Bekannten- und Freundeskreis das besuchte Skigebiet weiterempfehlen würden, antworten fast 60 % mit „ganz sicher". Dies ist für Verbandspräsident Dr. Karl ein Resultat der unablässigen Bemühungen und Investitionen, die zuletzt 523 Millionen Euro betrugen, davon alleine 127 Millionen für die Beschneiung. Rund 55 % der österreichischen Pisten können nunmehr bei Bedarf beschneit werden.

Wie werden Gäste auf Schneemangel reagieren?

Der weitere Verlauf der Seilbahntagung bot Referate von Michael Gerstmair, GF der Werbeagentur PPI United, über „Pflicht und Kür des Kommunikators Seilbahnen Österreich" und Unternehmensberater Hermann Bärntatz über „Kompetent führen – erfolgreich zusammenarbeiten. Vom Angestellten zum MITarbeiter." Am Vormittag des zweiten Tages gab es Inputs aus dem Themenfeld Klimawandel. So widmete sich Herbert Formayer vom Institut für Meteorologie an der BoKu Wien den „Auswirkungen des Klimawandels Schneesicherheit und Beschneiungszeiten in verschiedenen Höhenstufen" und Mag. Klaus Grabler, GF von Manova, der Frage „Klimawandel und Schneemangel. Wie werden Kunden reagieren?"

Verkehrsminister Dr. Werner Feymann fand anerkennende Worte für die Seilbahnbranche.

Dr. Petra Stolba, GF der Österreich Werbung, sprach über künftige Strategien der Österreich Werbung, um 3 % Wachstum zu erzielen.

Fazit: Verallgemeinernde Aussagen sind gerade beim Wintertourismus wegen des Kleinklimas nicht machbar, man muss für jede Region eigene Berechnungen anstellen. Allerdings sind die Gäste bereits zum Thema Klimawandel sensibilisiert, was das Buchungsverhalten durchaus beeinflusst. Der Schnee spielt in der Kaufentscheidung eine wichtige Rolle (siehe Extra-Artikel). **mak**

PFEIFER

Ihr kompetenter Partner...

- für alle Seilanwendungen

Drahtseile für Seilbahnen, Schlepplifte und Pistenmaschinen

- für Anschlagmittel
- für Ladungssicherung
- für Prüfservice
- für Werkstattbedarf
- für Hebetechnik
- für persönliche Sicherheits- und Rettungsausrüstung

Nicht vergessen!

Fordern Sie unsere neuen Kataloge an:

- PFEIFER-complett
- Forst + Piste
- Prüfservice-Broschüre

PFEIFER
SEIL- UND HEBETECHNIK
GMBH

HARTERFELDWEG 2
4481 ASTEN
TELEFON +43 (0)7224-66224-0
TELEFAX +43 (0)7224-66224-13
E-MAIL psh-austria@pfeifer.de
INTERNET www.pfeifer.de

ProWinter 07: Plattform für Wintersportprofis

Vom 12. bis zum 14. April ging in Bozen die siebte Auflage der Fachmesse ProWinter über die Bühne. Neben den Präsentationen der Aussteller konnten die Messebesucher ein durchdachtes Rahmenprogramm in Anspruch nehmen.

ProWinter 2007: Treffpunkt für Branchenprofis. **Fotos: dwl**

In den 3 Messetagen nutzten 226 Aussteller die Möglichkeit, ihr Angebot auf eine Ausstellungsfläche von 5 409 m² zu präsentieren. An der siebten Auflage der ProWinter beteiligten sich dabei renommierte Unternehmen aus Industrie und Großhandel aus den Bereichen Bekleidung, Zubehör, Sportartikel und Maschinen.

Die Fachmesse ProWinter unterstreiche mit dem Wintersport eine wichtige Kernkompetenz des Landes Südtirol, so Landeshauptmann Luis Durnwalder bei der Eröffnung. Dazu böte die Messe für alle Beteiligten eine einmalige Gelegenheit, die Eigenarten des Landes zu präsentieren. Durnwalder unterstrich in seinem Statement außerdem den positiven Verlauf der Wintersaison, der trotz der außergewöhnlichen Wetterbedingungen dank der guten Koordination zwischen den einzelnen Bereichen im Wintertourismus zustande gekommen sei.

Messepräsident Gernot Rössler betonte die Bedeutung des Standortes Bozen, da man mit den Messen „ProWinter", „Alpitec" und „Sportitaly" mittlerweile den gesamten Wintersportbereich abdecke. Vor diesem Hintergrund überprüfe man zurzeit eine Zusammenarbeit mit dem Unternehmer Erwin Stricker, um das Know-how nach China zu exportieren und dort ebenfalls ein Fachmesse wie „ProWinter" auf die Beine zu stellen.

Insgesamt wurden an allen 3 Messetagen 4 648 Fachbesucher gezählt, womit das Ergebnis hinter dem der Vorjahre blieb. Unter den befragten Fachbesuchern befanden sich vorwiegend Mitarbeiter von Skischulen (23,6 %), Betreiber von Skiverleihen und Skiservices

Beschneiung ohne Kompressor!

EUROPEAN PATENT NO. 1456588

Die Schnee-Erzeuger von Nivis benötigen **KEINEN KOMPRESSOR** und damit keine herkömmlichen Nukleatoren. Das von Nivis patentierte System nutzt die im Wasser vorhandene Druckenergie und trägt somit zur **ENERGIE-** und **GEWICHTSEINSPARUNG** sowie zur **LÄRM-** und **WARTUNGSREDUZIERUNG** bei. **www.nivis.it**

nivis®
INNOVATIVE SNOW MAKING
Italien, Sterzing (BZ), IZ Unterackern
T +39 0472 764 204 – info@nivis.it

(22,2 %) sowie Mitglieder und Funktionäre von Skiclubs und Wintersportverbänden. Die Ausstellungsbereiche, die am meisten Interesse bei den Besuchern weckten, waren Ausrüstung für den Wintersport, Bekleidungen sowie Zubehör, gefolgt von Geräten für die Instandhaltung und Ausrüstung für Verleihe und Werkstätten.
Die repräsentative Umfrage, die von den Verantwortlichen der ProWinter bei jeder Veranstaltung durchgeführt wird, zeigt weiters auf, dass 97,4 % der befragten Besucher einen positiven Gesamteindruck der „ProWinter" mit nach Hause nahmen. 85,4% beurteilten die Messe mit „gut" (66,7 %) bzw. „sehr gut" (18,7 %). 93,3 % der Befragten gaben an, die Fachmesse auch im kommenden Jahr besuchen zu wollen.

Breite Informationsbasis

Alle 3 Messetage wurden von einem Veranstaltungsprogramm begleitet, das direkt im Messeforum über die Bühne ging. So fand am 12. April das Fest der Athleten der Carabinieri-Sportgruppe statt. Am Nachmittag folgte das Italian Snowboard Forum. Anschließend wurden im Rahmen des 6. Gran Premio Pool Sci Italia die besten italienischen Athleten der Saison 2006/07 geehrt und die Prämierung der besten Südtiroler Athleten vorgenommen, die vom Landeswintersportverband FISI durchgeführt wurde. Der 14. April stand ganz im Zeichen der Kinder, wobei die jüngsten Sportler im Rahmen des „1. Energiapura children series" geehrt und gefeiert wurden.

Fixer Bestandteil der Messe sind die Diskussionsforen. (V. l.:) Thomas Widmann, Landesrat für Tourismus und Mobilität, Erich Melmer, Präsident INTERSKI, und Moderator Hubert Fink.

Am zweiten Messetag zog die Podiumsdiskussion zum Thema „Die Liberalisierung im Skilehrerberuf, Gefahren im Gebirge und die Sicherheit auf den Pisten – eine neue Herausforderung?" zahlreiche Zuhörer an. Moderiert wurde die Diskussion von Hubert Fink – Expräsident der ISIA. Zu den Diskussionsteilnehmern zählten Thomas Widmann, Landesrat für Tourismus und Mobilität, Claudio Zorzi, Präsident der Landesberufskammer der Skilehrer Südtirol, Dino De Gaudenz, Präsident AMSI, Erich Melmer, Präsident INTERSKI, Italo Mazzonelli, Sportdirektor, und Guido Bonomo, Rechtsanwalt und Skilehrer.
Grundlage des Gesprächs war die von der EU angestrebte Liberalisierung des Skilehrerberufs, die nicht nur positive Aspekte nach sich zieht. Erich Melmer kritisierte die Vorgangsweise der EU, neue Regelungen auf den Weg zu bringen, ohne die Verantwortlichen vor Ort einzubeziehen. Claudio Zorzi und Guido Bonomo führten das hohe Ausbildungsniveau der Südtiroler Skilehrer und Skilehrerinnen an, das auch unter neuen Bestimmungen erhalten bleiben müsse. Italo Mazzonelli sah den Berufsstand der Skilehrer nicht nur als Vermittler technischen Know-hows, sondern auch als Repräsentant des Landes und seiner Kultur, sodass man auch diesen Aspekt nicht vernachlässigen dürfe. Landesrat Thomas Widmann versprach sich im Rahmen seiner Tätigkeit, für die Interessen der Skilehrer einzusetzen, stellte aber auch klar, dass neue Regelungen seitens der EU mit Sicherheit kommen würden. Dino De Gaudenz sah in der bevorstehenden Liberalisierung eine Chance für den Berufsstand, wobei das derzeit bestehende hohe Niveau gehalten werden müsste.

Highlights der Aussteller

Die **COMPAC GmbH** präsentierte zur ProWinter in Bozen ihr Know-how im Förderbandbereich genauso wie die Sommerrodelbahnen von Wiegand, deren Generalvertretung man in Italien hat. Compac

SKIPP eine exzellente Slalomstange mit Zukunftsvisionen

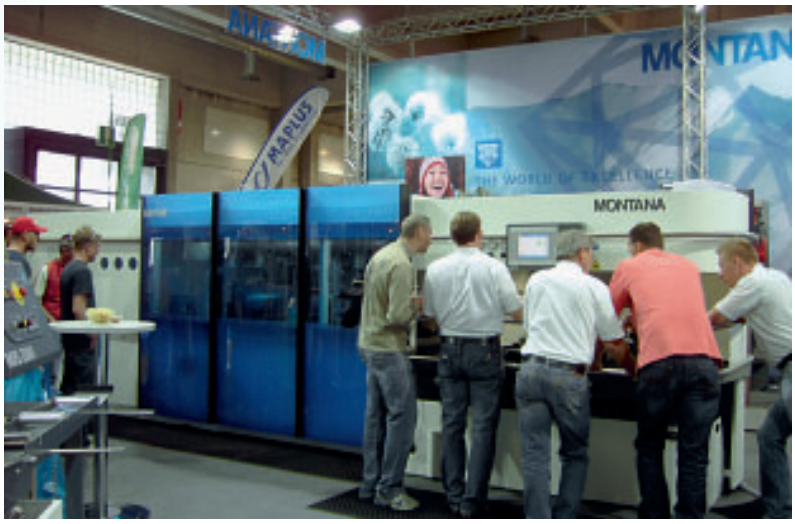
- entwickelt von Gottfried Rottensteiner
- hergestellt mit den besten Materialien
- bereit für revolutionär Änderungen

SKIPP KG
www.rottensteiner.it · info@rottensteiner.it
Tel 0039/0471/819991 · Fax 0039/0471/819359
I – 39040 Montan/Bozen · Schießstandweg 3

Team COMPAC und Otto R. Fosateder, MOUNTAIN MANAGER.

Einstiegs- und Zubringerförderbänder findet man dank starker Partner weltweit im Einsatz. Diese Internationalisierung wird mit Bedacht, aber konsequent fortgeführt.
Im Mittelpunkt vieler Gespräche standen vor allem die sicherheitstechnischen Details der Anlagen, dazu die Zuverlässigkeit im Betrieb, die leichte Bauweise und die ausgereifte Technik generell.
Bei den Wiegand-Sommerrodelbahnen „Alpine-Coaster" kann man bereits auf Referenzprojekte in Meran, Predazzo und Monte Livata verweisen. Weitere 7 bis 8 Anlagen werden 2007 folgen.
Für die **KASER GmbH** war die Messepräsenz in Bozen ein wichtiges Heimspiel. Gezeigt wurde ein Skicarpet aus der Modellreihe 2007, die durch innovative Technologie, präzise Verarbeitung und widerstandsfähige Materialien punktet. Die Längen der Skicarpets variieren je nach Anforderung in 3-m-Schritten von 29 bis 212 m.
Die Referenzprojekte, auf die Kaser verweisen kann, sind in Italien, Österreich, Deutschland, der Schweiz, Spanien, Norwegen, Schweden, Frankreich, Bulgarien, den USA, Kanada, sowie Australien und Neuseeland zu finden. Auch in Japan und China konnten schon einige Projekte verwirklicht werden.
MONTANA hatte nach Bozen einige Neuigkeiten wie etwa den Multifunktionsroboter SAPHIR für die Bearbeitungsschritte Steinschliff, Seitenkanten-Schleifen, Tuning und Wachsen/Polieren mitgebracht. Mit einem breiten Schleifstein und einem Durchsatz von 40 Paar Ski pro Stunde bei vier Steinkontakten ist die SAPHIR die optimale Maschine für mittelgroße Werkstätten mit höchsten Qualitätsansprüchen. Der erfolgreiche Roboter MONTANA CHALLENGE präsentierte sich im weiterentwickelten Design und mit höherer Leistung. Mit einem breiten Schleifstein und einem Durchsatz von 18 Paar Ski pro Stunde bei vier Steinkontakten ist die CHALLENGE das ideale Einsteigermodell für kleinere und mittlere Werkstätten.
Beim MONTANA JETBOND wurde das Design an die MONTANA-Welt angepasst. Mit dieser Maschine wird der optimale Einstellwert für die Skibindung in weniger als 2 Minuten ohne Kraftaufwand ermittelt, eingestellt und überprüft. Neu bei MONTANA ist außerdem das so genannte Radial-Tuning. Bei diesem besonderen Verfahren werden die Ski im breiteren Bereich, d. h. im Schaufel- und Endbereich, stärker getunt, so dass die Kanten stärker abhängen. Im Bindungsbereich wird weniger hängend geschliffen. Daraus ergibt sich ein über die gesamte Skilänge unterschiedlicher, aber auf die jeweilige Skibreite optimal angepasster Kantenwinkel und damit für den Benutzer ein optimales Fahrerlebnis.
Die **Reichmann GmbH** präsentierte neben der Kanten-Tuning-Maschine DTS-U PRO u. a. die neuen Belag-Tuning-Maschinen S350 und S200, die mit ihrem PSP-Modul punkten. Die Basis für schnelle und effiziente Bedienung ist die neue Steuerungs-

Zur ProWinter zeigte KASER neben seinen Förderbändern ein neues Konzept für den Messestand.



Der Multifunktionsroboter SAPHIR von MONTANA.

Stefan Reichmann, Director Marketing/ Sales (r.), und DI Dieter Miller, Verkaufsleitung, präsentierten die Neuheiten der Reichmann & Sohn GmbH.

software für den Anpressdruck sowie Schnitt- und Abrichtgeschwindigkeiten. Auf diese Weise verfügt der Kunde über 40 Basis-Standard-Strukturen sowie frei wählbare Vario-Strukturen. Gefragt am italienischen Markt und deshalb auch auf der ProWinter dabei war die Reichmann Produktlinie für das Rentalgeschäft bzw. das Depot. Zum Angebot gehören u. a. Clean-Dry Schuhtrockner mit dem mehrsprachigen Touchpanel-Display, mit dem alle Funktionen der Desinfektion und Trocknung gesteuert werden. Dazu gibt es den Fast-Dry Schuh-Wandtrockner, den Combiständer Carving-Helm-Schuh, Snowboard- und Ski-Ständer, Werkstattständer all-in-one, Kinder- und Jugendständer, Schuh- und Helmständer, Stockständer etc. Beim Depotsystem ermöglichen Skipässe der gängigen Anbieter den elektronischen Depot-Zugang, sodass ein sicheres Aufbewahren von Schuhen, Bekleidung und Wintersportgeräten möglich ist. Zur Auswahl stehen die Varianten Safety-two-two, Safety two und Safety four oder eigene Schuh- und Skidepots. Abgerundet wird das Programm mit der bewährten Rent-Shop- und Depot-Einrichtung, bei der unterschiedliche Einrichtungslinien zur Verfügung stehen.

Slalomstangen und neue Konzepte hatte die SKIPP GmbH nach Bozen gebracht.

(V. l.): Harald Kaneider, SunKid Sales Manager Italien, und Emanuel Wohlfahrter, GF SunKid, freuen sich über die Erfolge des Unternehmens.

Die **Skipp KG**, früher G. Rottensteiner & Co.KG, unter Geschäftsführer Gottfried Rottensteiner verfügt über ein umfassendes Sortiment an Stangen für die Bereiche Sicherheit und Absperrung sowie den Wintersport. Durch umfangreiche Tests stehen gerade im Slalombereich Stangen zur Verfügung, die härtesten Anforderungen gerecht werden und entsprechend getestet wurden.

Gottfried Rottensteiner ist außerdem Präsident des neu gegründeten Clusters sports &winterTECH, eines Netzwerks Südtiroler Unternehmen. Die Aufgabe des Clusters liegt im Vernetzen lokaler Betriebe untereinander und weltweit, sodass Innovationskraft, Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden. Neben F&E- sowie EU-Projekten will man vor allem ausländische Märkte ins Visier nehmen. So wird man in naher Zukunft etwa in Russland und unter Mithilfe von Erwin Stricker als Executive Coordinator auch in China aktiv werden.

SunKid propagierte in Bozen ein breiteres Förderband. Anstelle der üblichen 600 mm kann die neue Variante mit einer Breite von 750 mm aufwarten und bietet so allen Benutzern noch mehr Komfort. Ein weiteres Beispiel aus der umfangreichen Palette an Ideen ist die neue Überdachungsvariante „Egg“, die ein noch besseres Raumgefühl vermittelt. Gerade im Bereich der überdachten Förderbänder ist SunKid mittlerweile in der Lage, Farb- und Formgebung ausgesprochen flexibel zu halten, sodass man für die unterschiedlichsten Varianten und Anforderungen gerüstet ist.

Unter den Aufträgen, die weltweit realisiert wurden, sticht u. a. das Projekt „Mühlwald“/Südtirol ins Auge. Dort hat man im Tamarix Actionpark einen Zauberteppich mit einer Länge von 228 m realisiert und den eigenen Weltrekord von 2005 getoppt, der mit einem 222 m langen Förderband gehalten wurde. Interessante Referenzprojekte gibt es außerdem in Baqueira-Beret/Spanien mit dem größten und umfangreichsten Einzelauftrag (vgl. MM 2/07, S. 88 f.) oder dem 180 m langen Zauberteppich „Peruvian Express“/USA, der durch einen 200 m langen Tunnel führt.

WINTERSTEIGER bot zur ProWinter einen beeindruckenden Blick in die umfassende Angebotspalette. Neu dabei waren die Maschinenvarianten „basejet“ und „tunejet“. Der basejet ist ein Belagreparaturautomat für Skier und Snowboards, der mit höchster Aufschmelzqualität punktet. Erreicht wird das durch ein neuartiges Aufschmelzsystem, das optimierte Ergebnisse bei einer hohen Durchsatzleistung garantiert. Die automatische Servicestation „tunejet“ für jeweils ein Snowboard oder ein Paar Ski verfügt über eine ausgesprochen hohe Durchsatzleistung. Sie erklärt sich aus dem Vorschubsystem mit bis zu 15 m/min Geschwindigkeit im Schleifbetrieb, aus der automatischen Vermessung von Ski und Snowboards und aus dem einfachen Handling beim Aufspannen. Die Grundausführung mit Stein gibt es mit einem Band- oder Disc-Aggregat zur Auswahl, zusätzlich ist sie mit einem Heißwachsmodul sowie einem manuellen Seitenkanten-Schleifaggregat zu haben.

Ergänzt werden die technischen Neuheiten durch eine Skischuhanpassung mittels individuell anpassbarer Einlegesohlen sowie einer kompletten Tuning-Tools-Linie für den Endverbraucher. **dwl**

Blick auf das Wintersteiger-Sortiment.

SKIDATA auf der Interalpin: Zukunftslösungen und Kick off zur „30 Years On_Tour“

Mit Zukunftslösungen wie Web-Services und Datenmanagement präsentierte sich SKIDATA auf der Interalpin in Innsbuck – als Kick-Off zu einer weltweiten Jubiläums-Tour anläßlich des dreißigjährigen Bestehens.

SKIDATA-Produktpalette wurde um web-basierte Services erweitert. **Foto:SKIDATA**

Sie waren laut, bahnbrechend und revolutionär: Die 70er Jahre des vergangenen Jahrhunderts lieferten Schlagzeilen und schufen Legenden. Es war eine prägende Zeit, in der Platz und Freiheit für Revolutionen herrschte. Auch in Österreich. 1977 gründeten zwei Pioniere eine Firma, die sie „SKIDATA“ nannten – nach dem Bereich, für den ihre erste Erfindung gedacht war: ein Ausgabegerät für Skipässe. Drei Jahrzehnte trennen das damalige Startup-Unternehmen vom heutigen Weltmarktführer für Zugangskontroll- und Ticketing-Lösungen. Längst ist auch der „Ski“-Teil des Namens nicht mehr ausschließliches Programm: außer in Skigebieten sind SKIDATA-Zutrittssysteme mittlerweile ein bekannter Anblick in Stadien und Freizeitparks bis hin zu Messen, Flughäfen, Hotels und Einkaufszentren. Als jüngster Coup ist hier übrigens der Flughafen München mit der Erneuerung des Parkraum-Managementsystems mit über 100 Ein-/Ausfahrtssäulen und 70 Kassenautomaten zu nennen.

Seit seiner Gründung hält das Unternehmen die Branche mit spektakulären Innovationen in Bewegung. Daher steht das Jahr 2007 bei SKIDATA auch ganz unter dem Motto „30 Years On_Tour“ – begleitet von zahlreichen Messeauftritten mit der Vorstellung der neuesten „Shooting Stars“ der SKIDATA-Produktpalette.

Den Auftakt zur SKIDATA-Tour bildete die Interalpin 2007 am Stand Nr. 242 täglich ab 9 Uhr ebenso wie abends bei der Wavebreaker-Party.

Neu: web-basiertes Service und Datenmanagement

Die Präsentationen der SKIDATA-„Welttournee“ stehen im Zeichen spektakulärer Neuerungen im Umfeld internationaler Trends im web-basierten Service und Datenmanagement. „In der ersten Entwicklungsphase von drei Jahren konnten wir gemeinsam mit einem lokalen Kunden, der eine Vorreiterrolle eingenommen hat, die ersten großen Schritte realisieren“, erklärt SKIDATA CTO Dr. Harald Raetzsch. „So wie bei einem echten Rockkonzert werden in Innsbruck nun die Trucks mit Technik und Support für die On_Tour ’07 gewissermaßen virtuell entladen.“

Die SKIDATA-BÜHNE auf der Interalpin anlässlich des „30 Years On_Tour“ Events. **Foto:mak**

Neuerlicher **Besucherrekord** auf der **Interalpin**

Am 20. April hat die Fachmesse Interalpin ihre Pforten auf der Messe Innsbruck mit einem neuen Besucherrekord geschlossen. 17 200 Besucher aus allen Kontinenten – das sind um 1 200 mehr als bei der letzten Interalpin 2005 – informierten sich 3 Tage lang auf der Leitmesse der Seilbahn- und Winterdienstbranche bei den 500 ausstellenden Firmen über aktuelle (Welt)Neuheiten.

Landesrat Dr. Bodner eröffnete am 18. 4. um 9:30 Uhr die 17. Interalpin in Innsbruck mit sehr anerkennenden Worten für die Seilbahnbranche. **Foto: mak**

Die Steigerung dürfte vor allem auf osteuropäische Besucher zurückzuführen sein.
Besonders hoch war dieses Mal nämlich der Besucheranteil aus Russland sowie aus ehemaligen GUS-Staaten wie der Ukraine und Weißrussland.
Deutlich zugelegt haben auch Polen, die Slowakei und Tschechien sowie die jüngsten EU-Mitgliedsländer Rumänien und Bulgarien. Auffallend war auch das Interesse aus China, Japan und Südkorea sowie der Zustrom aus exotischen Destinationen wie Jordanien, Dubai oder Abu Dhabi. Insgesamt ist der Anteil der ausländischen Interalpin-Besucher 2007 erneut gestiegen und zwar von 62 auf 67 Prozent. Umso vordringlicher erscheint der Umbau des Geländes, um dieser Weltmesse einen gebührenden Rahmen zu schaffen. So mussten leider die parallel stattfindenen Veranstaltungen „Österreichische Seilbahntagung" „OITAF-Seminar" und „Ausstellerabend" im Kongresshaus stattfinden, auch die Parkplatzsituation schreit nach einer professionellen Lösung.
Lobenswert hingegen waren die Integration der Skischulordertage der ITS und die Sommerschau „Summer-Event-Area" auf 3 000 qm Fläche im Freigelände (vgl. Artikel).

Die Südtiroler Firma Kostner errichtete die stimmungsvolle VIP-Area aus originalen Althölzern.

Branche zeigt modernes Wirtschaften vor

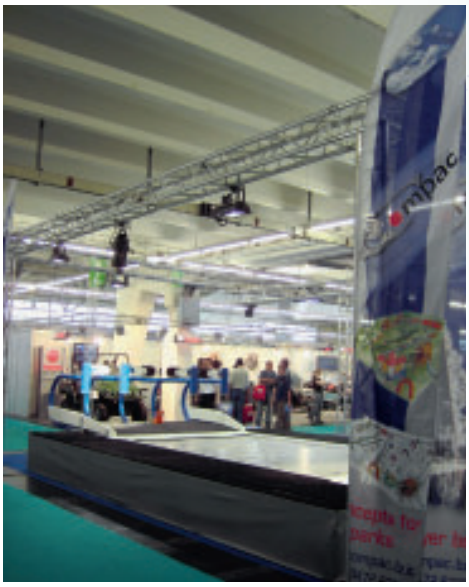
Eröffnet wurde die 17. Auflage dieser Messe vom Tiroler Landesrat Dr. Bodner in der von der Südtiroler Firma Kostner gemütlich in Altholz gestalteten VIP-Area. Bodner verwies auf die mit 2 Mio. Euro höchste Investitionssumme der Tiroler Seilbahnwirtschaft, welche auch die hervorragenden Pistenverhältnisse hierzulande letzen Winter trotz Schneemangels erklärt. Seiner Meinung nach zeigen die Bergbahnen allen vor, wie modernes wirtschaften funktioniere. Man sei jetzt in der Lage, auch bei schneearmen Wintern viele Pisten zu betreiben. Natürlich habe man es mit einer Gratwanderung zwischen Erweiterungen und Naturschutz zu tun, aber „wir brauchen die Arbeit in den Seitentälern, denen sonst Landflucht droht, daher sind Modernisierungs- und Erweiterungsmaßnahmen auch ein Beitrag zum Umweltschutz", so Bodner wörtlich. Dabei geht es heute längst nicht mehr um funktionierende Bahnen, sondern ein Gesamtpaket mit möglichst viel Convenience. Das gilt künftig auch für den alpinen Sommertourismus, der den touristischen Motor Seilbahnen genauso braucht wie bislang der Wintertourismus.
Emotionale Grußworte fand hierauf Innsbrucks Bürgermeisterin Hilde Zach. Sie warnte vor Feindbildern gegenüber den Pistenbetreibern, man sollte vielmehr Vor- und Nachteile abwägen und vertretbare Kompromisse erzeugen – vor allem bei Beschneiungsanlagen. Denn der Tourist kommt nicht wegen der unberührten Natur alleine, sondern wegen Attraktionen. Wichtig sei es, alle Bevölkerungsschichten bei der weiteren Entwicklung mitzunehmen, so Zach, für die Innsbruck nunmehr die Hauptstadt der Alpen repräsentiert.

Highlights der 17. Interalpin

Bei einer Messe mit über 500 vertretenen Marken, wie die vergangene Interalpin eine war, kann man sich im Nachbericht nur auf die Highlights konzentrieren. So mussten wir eine Auswahl von 50 Spots treffen, aber die eine oder andere Neuheit finden Sie auch noch in separaten Artikeln. Am meisten Neuheiten kamen erwartungsgemäß aus dem stark umkämpften Bereich Beschneiung – darunter gleich 8 neue Schneilanzen von: Bächler, Cortech, Gemini, Lenko, Nivis, TechnoAlpin, Snowstar und Weisser Wolf. Letztere ist ein Newcomer aus Südtirol (La Valle), so wie es überhaupt eine Menge an Erstausstellern gab. Deren prominentester war wohl die Firma Reichmann & Sohn, Hersteller von Skiservice-Automaten, aber auch Niederer oder Freimoser.

Aufstiegshilfen und Zubehör

Die **Compac GmbH** hat zur Interalpin bei den Einstiegsförderbändern die neue Einstiegsschranke propagiert, die bei den Besuchern auf großes Interesse gestoßen ist. Ausgehend von hohen Sicherheitsansprüchen, wurde ein absolut neuartiges Design geschaffen. Die Vorzüge liegen dabei im Fehlen des Stehers im vorderen Bereich, sodass der Zutritt nun sicherer und flüssiger erfolgen kann. Weiters wurde die Antriebstechnik neu entwickelt und so für die Wartungsarbeiten optimal zugänglich gemacht. Bewährt hat sich mittlerweile auch die Sicherheitsausfahrt, sodass Compac über ein gut durchdachtes Sicherheitspaket verfügt.
Gut angekommen ist bei den bewährten Zubringerförderbändern das neue „Touch Screen", der automatische Selbststart und die Fernbedienung - bei Compac alles inklusive. Generell zeigte sich Compac sehr zufrieden mit der Internationalität der Besucher und dem großen Interesse an den technischen Details.



Die neue Einstiegsschranke von Compac fand großes Interesse bei den Besuchern.

CWA freute sich zur Interalpin über die guten Verkaufserfolge, die man mit der neuen Kabinenversion OMEGA IV erzielen konnte. Von vielen Besuchern bestaunt wurde in Innsbruck die VIP-Version OMEGA IV-8, die in der Standardausführung u. a. über Innenklappfenster, 4 Polstersitze in Kunstleder, eine im Innendach und der Bodenleiste integrierte Innenbeleuchtung, getönte Polycarbonatscheiben und eine Radio/CD-Anlage verfügt. Als Option stehen außerdem die Ausstattung mit Glasboden und ein 19" LCD-Bildschirm zur Verfügung. Sitz- und Kabinenfarbe können dem Kundenwunsch angepasst werden (vgl. dazu auch S. 82).

*Optisch und im Komfort ein echtes Highlight ist die OMEGA IV-8 VIP******

Über großes Besucherinteresse und Gäste aus aller Welt durfte sich **Doppelmayr/Garaventa** freuen. Der Weltmarktführer im Seilbahnbau konnte auch für das abgelaufene Geschäftsjahr wieder mit großen Erfolgen und vielen ausgesprochen interessanten Projekten aufwarten. Neben den unterschiedlichen Seilbahnvarianten, die nicht mehr nur in Skigebieten, sondern auch im urbanen Bereich zum Einsatz kommen, findet auch der Cable Liner weltweit Abnehmer. Zu den jüngsten Projekten zählt ein System in Las Vegas, das nach dem weltweit 1. Projekt aus dem Jahr 1999 nun mit einer zweiten Auftrag aufhorchen ließ, der Cable

Blick auf das RPD-System.

Liner von Mexiko City und ein Cable Liner System für Venedig. Ausgestellt wurden u. a. das Laufwerk einer 3S-Bahn, die Doppelmayr als erster Hersteller in Spanien und Nordamerika realisieren konnte, und ein 16-rolliges Pendelbahnlaufwerk. Großes Interesse fanden auch das RPD-System, das in Funktion gezeigt wurde, sowie ein Klemmenprüfstand, bei dem eine Torsionsstabklemme des Typs DT 104 auf Herz und Nieren getestet wurde.

*Die **Fatzer AG** nutzte ihre Präsenz auf der Interalpin zur symbolhaften Seilübergabe an die Nordpark GmbH in Form von Schaukästen mit den Seilen für die 3 neuen Anlagen des Nordparks, also Nordkettenbahn 1 und 2 sowie die Hungerburgbahn. Für die Hungerburgbahn, die sich noch im Bau befindet, wird das lärmarme Spezialseil Performa verwendet (39 mm), das sich durch besondere Laufruhe und Langlebigkeit auszeichnet. Zudem verhindern die extrudierten Kunststoff-Profile die Litzenberührung und sorgen für eine längere Lebensdauer*

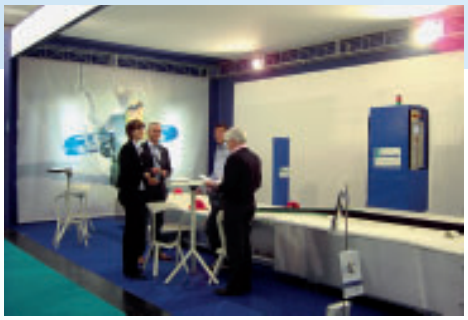
(V. l.): Max Baumann, Vertriebs- und Marketingleiter Fatzer, Hannes Wimpissinger, Projektleiter Fatzer Österreich, und Thomas Schroll, GF Nordpark GmbH.

*Die **Frey AG** stellte ein neues kompaktes Bedienpult für ihre Seilbahnsteuerungen vor. Auf der Messe war das Terminal online mit der Luftseilbahn im schwedischen Åre verbunden, wo Frey auf 2007 die komplette Steuerungs- und Antriebstechnik erneuerte. Durch ihre exponierte Lage erfordert die Bahn (Bj. 1976) eine umfangreiche Wetterüberwachung sowie spezielle Vorkehrungen, die Gefahren durch Seilvereisung und starken Windeinfluss verhindern. Weiters gab die Frey AG die Übernahme der Firma ALPTRONIC SA, Sion, bekannt, wodurch die geplante Servicestation im Wallis realisiert werden kann.*

*Für **Gangloff** wird 2007 wieder ein sehr gutes Standseilbahnjahr. In ihrem traditionellen Kerngeschäft können die Berner Fahrzeugbauer gleich mehrere weltweite Großprojekte realisieren –*

unter anderem mit Garaventa im slowakischen Smokovec. Die beiden 160-Personen-Züge werden im November 2007 ausgeliefert und zählen mit 20 Metern Länge zu den bisher größten Einzelfahrzeugen.

*Die Südtiroler **Kaser GmbH** mit Sitz in Vahrn hatte einen skicarpet in der Version 2007 nach Innsbruck mitgebracht.*



Neben dem optimierten Design punktet der weiter entwickelte skicarpet, den es in Längen zwischen 29 bis 212 m gibt, mit seiner optimierten Steuerung per LCD-Display, wodurch das Handling noch einfacher geworden ist. Selbstverständlich legt man auch bei der neuesten Generation der skicarpets Wert auf eine kompakte Bauweise, höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards sowie modernste Technik (vgl. dazu S. 79).

*Der Schweizer Getriebespezialist **Kissling** rückte sein Diagnoseangebot KissCom ins rechte Licht. KissCom spürt mit moderner Sensortechnik und Computerauswertung Schäden an Getrieben und Rollenlagen auf und gewährleistet*

so eine wirtschaftliche Instandhaltung von Bahnanlagen. Die von Kissling-Experten vorgenommene Prüfung erfordert keine Demontage und kann in kurzer Zeit selbst unter Gästebetrieb erfolgen. Drei gut abgestufte Leistungspakete bietet das Programm: Auf Grundlage der Basis-Analyse mit Sichtkontrolle können Kurzberichte, ausführliche Analyse-Berichte oder detaillierte Expertisen unter Hinzuziehung eines externen Fachmannes erstellt werden.

LEITNER Technologies mit den vier Geschäftsbereichen Leitner Ropeways, Prinoth, Leitwind und MiniMétro konnte zur Interalpin mit einer Reihe interessanter Ausstellungsstücke aufwarten. So punktete der ausgestellte 6er Sessel mit Haube durch

Weltpremiere der MiniMétro wird im Herbst 2007 sein.

optimierte technische Details. Großes Interesse fand ein Wagen der MiniMétro Perugia, der direkt aus dem Magazin nach Innsbruck verbracht worden war. Das erste Mini-Métro-System wird bereits mit Spannung erwartet und soll im Spätherbst seinen Betrieb aufnehmen. Zu sehen waren außerdem 3 unterschiedliche Klemmenvarianten sowie die neue 8er-Kabine mit Sitzheizung, die für noch mehr Fahrkomfort sorgen wird. Ein Eyecatcher der besonderen Art war natürlich auch die 8er Kabine des Typs Ruby im formschönen Pininfarina-Design.

Der Seilbahnbauer **LST Loipolder** stellte zur Interalpin die neu gegründete Service Team GmbH vor. Das neue Unternehmen unter Geschäftsführerin Manuela Loipolder beschäftigt 5 Mitarbeiter und bündelt die Kompetenzen Montage, Reparatur und Wartung von Seilbahnen. Neben praxiserprobtem Know-how stehen umfangreiches Spezialwerkzeug und bestens ausgerüstete Montagefahrzeuge zur Verfügung. In der neuen Montagehalle direkt neben der LST-Zentrale können Bauteile vor Auslieferung vormontiert und einer umfassenden Qualitätsprüfung unterzogen werden.

Paul Suntinger, Betriebsleiter der Service Team GmbH, ist seit 22 Jahren in der Branche tätig.

*Die **SunKid GmbH** stellte die 11. Generation ihrer Förderbänder vor, mit denen man mittlerweile weltweit Erfolge*

feiern kann. Als sinnvolle Ergänzung zu den Förderbändern, mit denen Steigungen bis zu 25 % bewältigt werden, propagierte man die SunKid Lifte, mit denen Steigungen bis 40 % kein Hindernis darstellen. Mit Hilfe des durchdachten Baukastensystems können über 80 verschiedene Typen mit einer Länge bis zu 350 m kombiniert werden, sodass man für eine Vielzahl an Geländeformen und individuelle Kundenwünsche gerüstet ist.

*Alfred Hiebl, Area Sales Manager Österreich/ BRD, Martina Gebetsroither, Verkauf Seilbahnseile und Leiterin des Auftragsteams, sowie Ing. Andreas Pointner, Senior Sales Manager Ropeways der **Teufelberger Seil GmbH** präsentierten neben ihren interessanten Referenzprojekten vor*

allem das neue STRESSLESS Data System, das auf dem Ersatz von Runddrähten im Seilinneren durch Bündeladern beruht. Dabei ist es jetzt auch möglich, Tragseile mit integriertem Lichtwellenleiter mit dem etablierten Metallverguss zu versehen.

Die Seilermeister **Johann Nepomuk Weiß und Peter Weiß** haben ihre Geschäftsbereiche per 1. 1. 2007 getrennt, jeder von beiden bearbeitet den Markt nun selbstständig. Die Adressen der Unternehmen lauten:

Seil- und Hebetechnik J. Nepomuk Weiß
Grießenbachstr. 35, D-83098 Brannenburg
www.seilprofi-weiss.de

Peter Weiß Seilerei & Montage
Kufsteiner Straße 19, D-83126 Flintsbach/Inn
www.seilerei-peter-weiss.de

*Unter dem Motto „Kosten sparen mit Interflon“ präsentierten Franz Brunner (l.), Vertriebsleitung Österreich, und Harry Enzian, Gebietsleitung West, die Vorzüge der **Interflon-Schmierstoffe** auf Teflon®-Basis.*

Pumpstationen
Kompressoren
Stromaggregate
maßgeschneidert, schlüsselfertig für die
Schnee-Erzeugung
AGB
Anlagen-Geräte-Betriebstechnik
Tirol - Salzburg - Wien
-AGB- Anlagen-Geräte-Betriebstechnik GmbH
A-6060 Hall in Tirol, Burgfrieden 5, Tel. +43 (0)5223/52206 Fax -73

*Die **Reisch Maschinenbau GmbH.***

kam mit der Neuheit „Abschlepp-Bergewagen" für 8 EUB. Das selbstfahrende Gerät (35 PS Benzinmotor) nimmt die gesamte besetzte Kabine auf der Strecke auf und schleppt sie zu einer gesicherten Ausstiegsstelle. Das Öffnen der Kuppelklemme sowie das Abheben der zu bergenden Kabine vom Förderseil erfolgt hydraulisch. Neben dem Gehänge ist eine Leiter angeordnet, die den Passagieren den Abstieg aus der Kabine zur Plattform alternativ ermöglicht. 3 dieser 9 m hohen, 2.8 t schweren und 4 m langen Fahrzeuge wurden Anfang 2007 ausgeliefert. Die Laufrollen werden hydraulisch angetrieben und erlauben ein Fahrtempo von bis zu 2,0 m/s.

*Die **Carvatech**-Geschäftsführer*

Ing. Robert Vockenhuber (l.) und Ing. Reinhard Aschauer posierten für den MOUNTAIN MANAGER vor einer poppigen Ultra-Kabine mit orangen Leder-Sitzbänken und integriertem I-Pod. Demnächst stehen wieder einige Großprojekte an wie z. B. eine Funivor in Italien mit Doppelmayr und eine 8 EUB sowie eine 60 + 1 PB in Brand. Im Herbst wird die schwere Hungerburgbahn nach Innsbruck ausgeliefert.

***Wiegand** reüssiert mit der Transport- und Erlebnisbahn Wie-Li. Seit Herbst 2006 existiert eine solche Anlage auch im Skizentrum Vogtlandarena Klingenthal (D) bei der Sprungschanze. Wie-Li dient als 4-sitziger, aufgeständerter Shuttle für Rodler, Skischulen, Trendsportler, Ausflügler und dank Seiteneinstieg auch für Skifahrer.*

Schneemaschinen und Zubehör

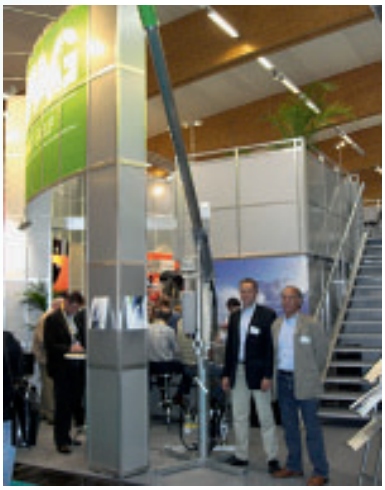
***Bächler Top Track** kündigte auf der Interalpin ein neues Schneeerzeuger-Konzept unter der Bezeichnung „Ballistic Snow" an. Die neue Technologie des gleichnamigen US-amerikanischen Unternehmens arbeitet mit zwei verstellbaren Düsen, die jeweils einen flachen Streu-Strahl mit hoher Geschwindigkeit der Wasserpartikel erzeugen (daher „Ballistic"). Die als Lanze und mobile Schlitteneinheit erhältlichen Schneeerzeuger überzeugen laut Anbieter durch eine hohe Schneeproduktion bereits bei Grenztemperaturen (ab - 2 °C Feuchtkugel), geringen Energieverbrauch sowie eine besonders einfache Bedienung und Vernetzung. Erste Referenzanlagen in Europa sollen laut Europa-Importeur Bächler auf die nächste Saison entstehen.*

***SUFAG** trat erstmals gemeinsam mit ARECO auf einem Messestand auf, die beide zur SnowNet-Group gehören und sich im Portfolio ergänzen. Durch die Zusammenarbeit wurde eine führende Position am Weltmarkt erreicht. Dazu beigetragen hat u. a. auch die regelbare Schneilanze SUPERSNOW S10-4, die im Bild mit den erfolgreichen Verkaufsrepräsentanten Josef und Michael Moosbrugger zu sehen ist.*

***ARECO** feiert Erfolge mit der neuen*

Supersnow II. Diese einfache, robuste und verlässliche Schneemaschine verfügt über dieselbe Steuerung wie SUFAG und produziert beachtliche Schneemengen, wie Verkaufsmanager Franz Schlemmer erklärt.

***Hannes und Elisabeth Zottl** können stolz auf ihre revolutionäre, nochmals verbesserte Propellermaschine ZEK 147C sein, die bereits bei - 0,75° C Feuchtkugeltemperatur Schnee erzeugt – ohne mehr Energieaufwand als Mitbewerberprodukte zu benötigen. Eine weitere Optimierung auf 0° C FK wird angestrebt.*



*Die italienische Firma **Snowstar** kam*

mit der Neuheit „Taurus" auf die Interalpin. Das ist eine 10 m bzw. 6,5 m hohe, bi-fluide Schneelanze mit Außenmischung und Durchflussregelung. Sie verfügt über 2 fixe und 6 schaltbare Düsen und 4 Nukleatoren. Taurus verspricht Windunempfindlichkeit und beste Schneequalität auch bei Randtemperaturen sowie eisfreien Lanzenkopf selbst bei tiefen Temperaturen.

***YORK Neige** gehört nunmehr zum*

Weltkonzern Johnson Controls mit 130 000 Mitarbeitern. Der weltweit größte Anbieter von vollautomatischen Lanzen (36 000 verkaufte Stück) präsentierte sich selbstbewusst am Interfab-Stand mit den besonders erfolgreichen Typen „Rubis" und „Safyr" im Mittelpunkt. Interfab erzielt ca. 10 % des Weltjahresumsatzes der YORK-Produkte.

*Auch für **Wolfgang Freimoser**, Inhaber der Firma Beschneiungs- und Beleuchtungstechnik aus Ruhpolding – im Bild mit Gattin – war diese Interalpin*

der erste Messeauftritt. Freimoser stellte seine Betonfundamente für Flutlichtanlagen und die Glasfasertechnik sowie den Rohrleitungsbau in den Mittelpunkt seiner Präsentation und konnte viele neue Interessenten, vor allem aus dem Salzburger Raum, gewinnen.

*Die israelische Firma **IDE** mit ihrem All Weather Snowmaker stellte eine*

für die Seilbahnbranche neue Beschneiungstechnologie mittels Vakuumverdampfung vor. Die IDE kann Schnee bei jeder Umgebungstemperatur produzieren – je nach Größe von 200 bis 2000 m³/Tag, und zwar umweltfreundlich ohne chemische Zusatzstoffe. Die Vertretung im deutschsprachigen Raum obliegt der Wanker & Viehauser OEG aus Bad Hofgastein.

***AGB** aus Hall präsentierte die aktuellen Themen Schneiwasseraufbereitung sowie Drucklufterzeugung und – aufbereitung sehr anschaulich. Um die Technik*

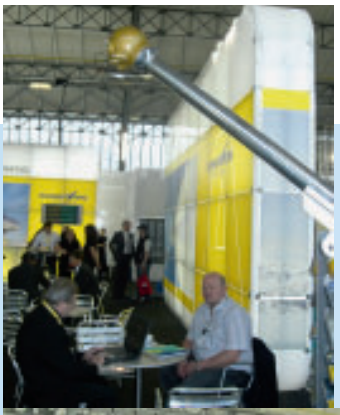
besser sichtbar zu machen, wurden Schnittmodelle eines Kühlturmes, eines Hydac-Rückspülfilters im Simulationsbetrieb, Modelle von Visades UV-Entkeimungsanlagen, Hochdruckarmaturen und der AGB Snow-Activator ausgestellt.

*Bei **LENKO** gab es u. a. die neue, 3-stufig regelbare Lanze Orion zu sehen (10 m und 7 m Höhe), die auf der ersten Stufe bereits einen Wasserdurchsatz von 60 Litern bringt. Das Wesentliche ist das Atomizer-System wie bei der Propellermaschine und ein beheizter Kopf aus gefrästem Aluminium (80 W) mit 10 Wasser- sowie 6 Atomizerdüsen. Dieser wurde aus Gründen der besseren Aerodynamik mit einer großen Ausspa-*

rung in der Mitte designt. In Brixen, Ischgl und Scheffau wurde Orion letzte Saison bereits eingesetzt und die vorteilhafte Schneeverteilung bzw. hohe Schneileistung bestätigt (Sogwirkung bei Wind). Ziel von LENKO war es, eine Lanze zu entwickeln, die bereits im Grenztemperaturbereich ausgezeichnete Schneikapazitäten bei geringem Wasserdruck liefert aber auch in der maximalen Schneeproduktion wettbewerbsfähig ist (max. 34,3 m³/h).

***Gemini** zeigte dem Publikum nicht nur eine optimierte Propellermaschine*

„Frau Holle", sondern auch eine neue Lanze mit der Bezeichnung „Aeros", die bereits bei 0° C/70 % Luftfeuchtigkeit Schnee erzeugt (vgl. Artikel). Die Druckluft wird bei dieser Lanze geregelt, der Energiebedarf an die Wetterbedingungen angepasst.

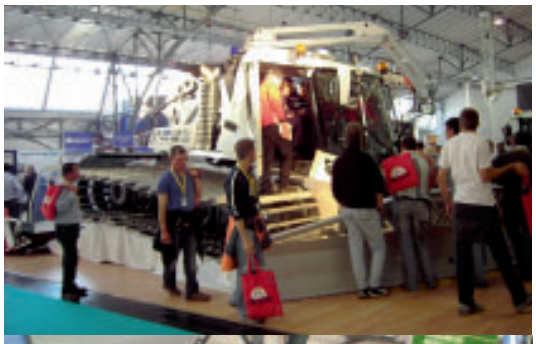


***TechnoAlpin** leitete mit den neuen Schneeerzeugern T60 (Propeller) und A30 (regelbare Rundkopf-Lanze) eine neue Ära ein. Nach dem Motto „New Dimensions of Snowmaking" bringen beide Schneigeräte wesentlich mehr Leistung im Grenztemperaturbereich und zeichnen sich durch eine dynamische Optik aus.*

***GIFAS ELECTRIC**, der Spezialanbieter von elektrotechnischen Produkten, stellte den bewährten Vollgummi-Schneielektranten in den Mittelpunkt des Messeauftrittes. Darüber hinaus gab es jede Menge nützlicher Tools wie Schutzrohrleuchten, Vollgummiverteiler, Leiteinrichtungen für Tunnels oder hochamperige Steckverbindungen für Notstromaggregate.*

Pistenfahrzeuge & Snowmobiles

Sehr zufrieden mit der Zahl der Besucher und den Anfragen zeigte man sich bei **Formatic**. Als Neuheit hatten die finnischen Hersteller Hydrolink Oy eine neue Überkopfseilwinde mitgebracht, die man im eigenen Haus entwickelt und zur Messe auf dem Formatic GT 450 präsentiert hat. Auffällig an der Winde, die exakt auf die Formatic-Trägerfahrzeuge abgestimmt wurde, ist ihre besonders schmale Bauweise. Dadurch ist eine gute Sicht nach hinten gewährleistet. Die Winde verfügt über eine Zugkraft bis zu 5 t und eine Seillänge von 1 275 m. Im zweiten Gang kann beim Präparieren eine Geschwindigkeit bis 23 km/h erreicht werden.



Großes Interesse aus der Fachwelt gab es am Formatic GT 450 mit neuer Winde.

*Helmut Holleis, **Holleis HandelsgmbH**, zeigte die Vorteile der Arctic Cat Modellreihe 2007. Neben der robusten Bauweise und der beeindruckenden Leistung verfügen die Arctic Cat Motorschlitten über eine große Vielfalt an Optionen, sodass sie für den jeweiligen Einsatzzweck optimal angepasst werden können. Zur Interalpin gab es als Special die „Lift Edition". Diese Sonderedition in begrenzter Stückzahl, die gerade für Bergbahnunternehmen bestens geeignet ist, punktet mit einer Reihe von speziellen Features wie Spurverbreiterung, Zusatzbremse, Sicherheitsbügel, einem verstärkten Laufwerk sowie einer Rundumleuchte zu einem ausgesprochen attraktiven Preis.*

Die **Kässbohrer Geländefahrzeug AG** hatte gleich mehrere Neuheiten nach Innsbruck mitgebracht.

(V. l.) Jens Rottmair, Vorstandssprecher Kässbohrer Geländefahrzeug AG, und Peter Soukal, Niederlassungsleiter Österreich, vor dem PistenBully 600 Polar.

So wurde erstmals der PistenBully 600 Polar mit der neuen und deutlich leichteren Alpin-FlexFräse gezeigt. Seine 490 PS machen den PistenBully 600 Polar zur stärksten Maschine am Markt. Zu sehen war der PistenBully 600 Polar in der Windenausführung mit optionalem 80-Liter-Zusatztank.

Ebenfalls neu am europäischen Markt ist der PistenBully Scout für die Segmente

Utility, Safety und Security, der sich vor allem durch seine Wirtschaftlichkeit und Flexibilität auszeichnet. In der Standardausführung punktet der Scout mit einer Personenkabine für 5 Personen und einer zusätzlichen Ladefläche.
Abgerundet wurde die Präsentation mit dem PistenBully 200 Park, dem PistenBully 100 mit dem VarioTrackDesigner „Competition" sowie dem PistenBully 600 in der Standardversion in Kombination mit dem PipeMagician.

*Die **Firma Niederer** aus Frankenfels (NÖ) gehörte zu den Newcomern auf der Interalpin mit ihrer Power-Schneefräse. Das Gerät zeichnet sich durch ein patentiertes Schleuderrad mit exzentrisch gelagerten Auswurfschaufeln aus. Es erzielt bei halber Drehzahl die gleiche Auswurfleistung wie herkömmliche Schneefräsen.*

Der neue Bison von Prinoth.

Die **Prinoth AG** zeigte zur Messe einen Querschnitt ihrer umfangreichen Modellpalette, die jetzt mit dem neuen Bison ergänzt wird. Präsentiert wurde die neue Maschine in einer Grotte, die bei den Besuchern großen Anklang fand. Leistungsmäßig ist der Bison zwischen dem Prinoth Everest und dem T4S angesiedelt, wobei er nur als Solomaschine, also ohne Winde, vertrieben wird. Er zeichnet sich durch eine neue Hydraulik, eine gute Manövrierbarkeit und Steigfähigkeit aus. Die Fahrzeuglänge beträgt 4,14 m, die Fahrzeugbreite über Laufketten 4,23 m und die Fahrzeughöhe 2,97 m. Das Gesamtgewicht einschließlich Raupen, Schild und Fräse beträgt 8 910 kg.
Angetrieben wird der Bison durch einen Caterpillar C9 6-Zylinder-Turbodieselmotor mit elektronischer Einspritzung und 261 kW (355 PS) Leistung. Das maximale Drehmoment beträgt 1 562 Nm bei 1 400 Upm. Die maximal erreichbare Geschwindigkeit beträgt 21,8 km/h. Geliefert wird der Bison mit einem 12-Wege-Fronträumschild und einer Powerfräse mit Zentralgelenk.

Mit einem umfassenden Sortiment von Sport-, Freizeit- und Kommunalgeräten hat sich die **Firma Watzinger/Reichenau** einen Namen gemacht. Zum Angebot gehören Loipenspurgeräte, Motorschlitten für Erwachsene und Kids, Quads bis hin zu Jetski. Seit kurzem ist Watzinger auch Generalvertreter Europa eines amerikanischen Unternehmens für Nachbauteile, wobei man die Marken Arctic Cat, Polaris, Yamaha und Bombardier Ski-Doo abdeckt. Für alle, die bei extremer Kälte unterwegs sind, gibt es beheizbare Kleidung, die über einen Wärmetauscher an das Kühlwassersystem des Fahrzeuges angeschlossen wird.

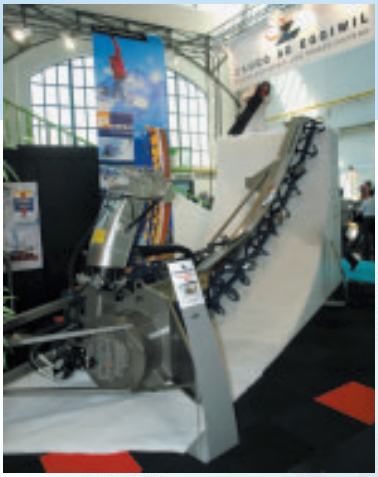
(V.l.) Gerhard Deim MBA, Watzinger Verkauf Außendienst, Firmeninhaber Klaus Watzinger und Karl-Heinz Dolderer, Vertriebsleiter Paana Deutschland.

Ein Schwerpunkt der Präsentationen war natürlich das finnische Loipenspurgerät Paana, für das Watzinger seit 2005 die Vertretung für Österreich und die angrenzenden Länder hat. Die Paana 125 mit 2,10 m oder 2,50 m Raupenbreite, überzeugt durch den geringen Kraftstoffverbrauch von gerade 8 bis 12 l/h und ein Drehmoment von 485 NM bei 1 400 U/min. Die Paana 170 ist der grö-

DAS INFORMATIONSPORTAL
DER SEILBAHNBRANCHE IM INTERNET
SBN Seilbahn
WWW.SEILBAHN.NET

ßere Bruder mit starkem 170-PS-Motor und einer Raupenbreite von 3,10 bis 3,70 m. Am oberen Ende der Skala liegt die Paana Forest. Mit kraftvollem 6-Zylinder-180 PS Motor, einer Arbeitsbreite von 3,10 bis 3,40 m und einer Zweimann-Kabine wird sie höchsten Ansprüchen gerecht.

*Georg Puz, Sales Manager Marine & Power Products, Angelika Dohr, Customer Service Marine, und Allen Hidding, Area Sales Manager Yamaha Motor Europe N.V., informierten über die **Yamaha** Schneemobile 2008 sowie die neuesten ATV-Modelle. Yamaha hat dabei eine große Auswahl sowohl für sportliche Aktivitäten als auch für den Arbeitsbereich wie etwa den Phazer MTX oder den RS Viking Professional.*



*Auch Halfpipes müssen anfänger- und kindergerecht werden, fordert die Schweizer **Zaugg AG** und präsentierte in Innsbruck ihren neuen 8-Fuss-Pipedesigner. Die Anbaufräse entspricht mit ihrer einfachen Bedienung und der aufwändigen technischen Ausführung dem erfolgreichen 13-Fuss-Standardmodell und kann bei Bedarf auf die größere Pipehöhe nachgerüstet werden.*

Sicherheitstechnik

***Inauen-Schätti** zeigte seine aktuelle Lawinen-Sicherheitstechnologie. Neben den fest installierten Mehrfach-Auswurfvorrichtungen Lawinenwächter und den Lawinenmasten zählt dazu auch die manuelle „Lawinenpfeife". Thomas Rentsch erklärt die Funktion der mobilen oder stationären Einzelwurfvorrichtung, die 2,8 kg-Sprengpatronen zielgenau bis zu 200 Meter weit befördert.*

*Die **J. KRISMER Handelsgesellschaft m.b.H.** aus Innsbruck informierte über ihr praxisbewährtes Pro-*

gramm für die Sicherung von Hängen und Böschungen, den Steinschlagschutz und Stützbauwerke. Dabei garantiert das System Krismer®, das auf weit über 1 000 Referenzen verweisen kann, größtmögliche Sicherheit bei minimiertem Kostenaufwand (vgl. dazu S. 72).

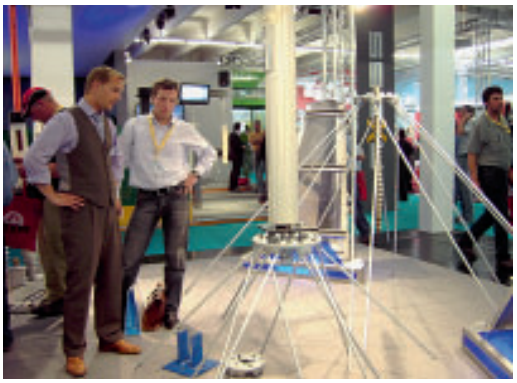
Petzl stellt bereits seit über 30 Jahren hochwertige Ausrüstung für leistungsorientierte Kletterer her, wobei man sich auf persönliche Schutzausrüstung bzw. im Bergbahnbereich auf Rettungssysteme vom Seil und Ausrüstung für Arbeiten an Masten spezialisiert hat. 2007 vervollständigte Petzl sein Angebot an Gurten mit den Produktreihen Mehrzweck-Gurte und Gurte für seilunterstützte Arbeiten mit integrierter Seilklemme, um den Aufstieg am Seil zu vereinfachen. Dazu ist das Verbindungsmittel „Absorbica" nun in der neuen Länge von 150 cm erhältlich. Mit der neuen Länge können sich Arbeiter an größeren Strukturen positionieren und die Mobilität am Arbeitsplatz erhöhen.

IMMER AKTUELL MIT MM ONLINE
MOUNTAIN Manager
www.mountain-manager.com

Maßgeschneiderte Schutzausrüstung präsentierten (v. l.): Uwe Reber, Marketing/Distribution/Fall Protection Bacou-Dalloz, Michael Stadler, GF Pfeifer Seil- und Hebetechnik GmbH, und Patrick Rudolph, Pfeifer Verkauf und Beratung.

Die **Pfeifer Seil- und Hebetechnik GmbH**, die sich in der Branche mit ihren Förderseilen sowie Seilen für Trommel- und Spielkopfwinden einen Namen gemacht hat, widmete sich zur Interalpin vor allem auch der Sicherheit, und zwar im Rahmen von persönlicher Schutzausrüstung für die Bereiche Evakuierung, Rettung und Absturz-Sicherung. Bei diesen Produkten arbeitet man seit Jahren mit dem Sicherheitsprofi Bacou-Dalloz zusammen. Für den Komplettanbieter ist der Systemgedanke wichtig, deshalb nehmen profunde Beratung und Schulung auch einen wesentlichen Stellenwert in der Marktbearbeitung ein. Alle Komponenten befinden sich am neuesten Stand der Technik und verbinden optimalen Schutz der Anwender mit Bewegungsfreiheit und größtmöglichem Komfort.

Die **Snowgripper GmbH** hatte ihr gleichnamiges Lawinenschutzsystem nach Innsbruck mitgebracht, das bereits vielerorts wertvolle Dienste leistet. Erstmals präsentiert wurden die neuen Anhängepunkte, die ein Verschneiden des Windenseils beim Präparieren verhindern helfen und sich als Besuchermagnet entpuppten. Diese Anhängepunkte, die statisch berechnet sind und natürlich den gesetzlichen Vorschriften entsprechen, zeichnen sich durch eine robuste Bauweise

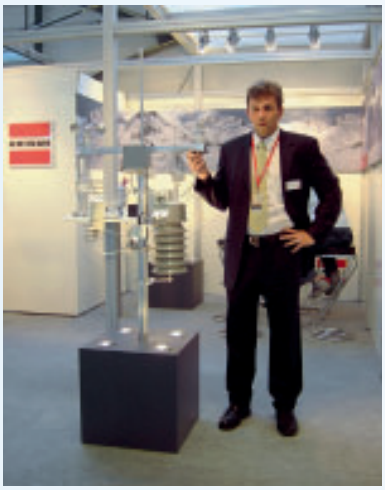


Thomas Haslinger, Verkaufsleiter Snowgripper GmbH, erklärt die Vorzüge der Snowgripper Anhängepunkte.

und leichte Montage aus. Die verwendeten Materialien garantieren eine nahezu wartungsfreie Funktion über Jahre. Fixiert werden sie im Lockermaterial durch die ebenfalls neuen und bereits patentierten Spinnanker, in felsigem Gelände mittels GEWI oder anderen vergleichbaren Systemen.

*Die **Gazex**-Lawinenauslösung wurde vor 20 Jahren von Jacob Schippers als Ersatz für die Sprengseilbahnen erfunden. Es war das erste vollautomatisch und ferngesteuert betriebene Lawinenauslösesystem und kann seinen Technologievorsprung bis heute weltweit behaupten. In Österreich von Interfab vertreten stehen 19 Anlagen mit über 200 Zündrohren, weltweit sind es 171 Anlagen mit über 1 500 Zündrohren.*

*Roman Holzer, General Manager **KRIWAN Austria**, propagierte die neue Windsensorengeneration, die in enger Zusammenarbeit mit den Kunden entwickelt wurde. Neben den technischen Pluspunkten wie geringe Anlaufmomente, hoher Linearitätsgrad oder den Messbereichserweiterungen wurden dabei auch im mechanischen Bereich deutliche Optimierungen gesetzt. Neben der neuartigen 2-Punkt-Arretierung des gesamten Sensors, konnte mit der innovativen Schalensternmechanik und Windfahnenauslegung der Grad der Robustheit deutlich erhöht werden.*



Begrünung/Ökologie

*Ing. Walter Retschek, **aquasol**, stellte als Neuheit den innovativen begrünbaren Lärmschutz vor. Die Bauhöhe der Lärmschutzwände kann bis 8 m betragen, wobei eine Begrünung beidseitig möglich ist. aquasol Lärmschutzwände zeichnen sich außerdem durch ihre Robustheit und ihr erstklassiges Preis-/Leistungsverhältnis aus.*

*Dipl.-Ing. Christian Tamegger, **Kärntner Saatbau**, informierte über die Möglichkeiten standortgerechter alpiner Saatgutmischungen am Beispiel ReNatura. Interessante Erfolgsberichte gab es darüber hinaus von der jüngs-*

ten Entwicklung, den alpinen Fertig- bzw. Rollrasen. Sie zeigen ihre Stärken vor allem auf Flächen auf denen schneller Erosionsschutz bzw. eine rasche Begrünung gefragt ist.

Aebi *brachte einen großen Auszug aus seinem Programm an multifunktionalen Ganzjahres-Geräteträgern. Seit Anfang 2007 engagiert sich der Schweizer Spezialist auch verstärkt am deutschen Markt. Die Aebi Deutschland wurde im thüringischen Walthershausen gegründet.*

Trend(Sportartikel)

Neu an den Rodeln ist die klappbare Rückenlehne, die auf Kundenwunsch entwickelt wurde. Mit der eingeklappten Rückenlehne kann zusätzlich die Bremse für den Rodeltransport gelöst werden. ***Foto: Lindenthaler/ Brandauer***

Die **Brandauer Ges.m.b.H.** stellte den interessierten Besuchern das Know-how ihrer Sommerrodelbahn vor, die auf einer fixen Schiene läuft. Das dreifache Bremssystem aus Federspeichenbremse, Kulissenbremse und Fliehkraftbremse sowie die Sicherheitsgurte für die Benutzer sorgen dabei für größtmögliche Sicherheit im Betrieb.

Wolfgang Koch, Reichmann Sales Austria, präsentierte die innovative Maschinentechnik des deutschen Ski- und Snowboard-Servicespezialisten ***Reichmann****. Neben den neuen Belag-Tuning-Maschinen für Alpin- und Nordic-Ski PROFI S200, PROFI B350 und PROFI S350 stand vor allem auch die bekannte Kanten-Tuning-Maschine DTS U PRO (im Bild) im Blickpunkt. Reichmann sorgt mit seinen kompakten und effizienten Maschinen für optimale Belagstrukturen und damit für Wintersportvergnügen pur.*

Gottfried Rottensteiner (r.), ***Skipp KG****,*

freute sich über den Besuch von Skiass Andreas Omminger/A, der es sich nicht nehmen ließ, die innovativen Skipp-Stangen einer eingehenden Prüfung zu unterziehen. Die speziell für Rennanforderungen entwickelten Stangen sind leicht, dabei aber ausgesprochen robust, sodass sie auch höchsten Anforderungen gerecht werden.

Steurer Altach

Neben dem neuen Gebläsetrockner T 11002, der für 2 Paar Schuhe ausgelegt und für eine Wandmontage geeignet ist, zeigte SteurerAltach als Neuheit das „ALTO® Modulo“, das dem Bergbahnunternehmen mit Bikestrecken bzw. dem Biker eine Reihe von Servicemöglichkeiten bietet. Grundsätzlich stehen die Funktionen Fahrrad Waschen, Reparatur-Werkstatt, Fahrrad Aufpumpen und Trinkwasserbrunnen zur Verfügung. Als Zubehör gibt es außerdem eine Schutzwand gegen Spritzwasser, einen zusätzlichen Universal-Arm und die Option „Enteisung“.

Ernst Weberstorfer, SteurerAltach-Repräsentant für OÖ, NÖ, Wien, Kärnten, Burgenland und Steiermark, führt die Funktion des „ALTO® Modulo“ vor.

Ghosky *präsentierte erstmals den neuen Swiss-Schlitten, der auch Carving erlaubt. Dank der revolutionären Steuerung kann der Ghosky wie ein Skateboard durch Gewichtsverlagerung präzise gelenkt werden. Die wartungsfreien Kunststoffkufen sind das eigentliche Kernstück des Schlittens, sie verleihen*

ihm hervorragende Gleiteigenschaften. Das Interesse der Bergbahnen und Verleihstationen war sehr groß. Beste Referenz: Saas Grund mit 300 Stück.

Eine Interalpin-Premiere feierte der Downhillracer der dänischen ***Firma BoCart****. Dieses 180 kg schwere, gefederte und mit hydraulischen Zweikreis-Bremsen versehene Offroad-Kart kann via Haken mit einem Skilift bergauf gezogen werden. Eine Anti-Rückrollvorrichtung ist Standard, ein Geschwindigkeitsregler optional erhältlich. Preis: ab 2 995,– €*

Alles unter Kontrolle

Seit etwa acht Jahren bietet die Reichenbacher Wyssen Seilbahnen AG eigene Technologien zur Lawinenauslösungen. Seit Anfang letzten Jahres zählen dazu auch die französischen Gasdruck-Pfeilkanonen Avalancheur, die durch ihre einfache und gezielte Handhabung zur Alternative für aufwändige Helikoptersprengungen werden.

Power aus dem Schlauch: beim Avalancheur von Wyssen werden die Projektile per Stickstoff verschossen, dessen Gasdruck sich einfach über ein Manometer regulieren lässt.

Bereits 1999 präsentierte Wyssen seinen Lawinen-Sprengmast, der sich dank autonomer Solar-Energieversorgung und der PC-Funkfernauslösung insbesondere für entlegene Lawinenanrisszonen eignet. Insgesamt 12 Ladungen à 5 kg fasst der wettersichere Magazinkasten, der ohne Flughelfer schnell und sicher per Heli getauscht wird. Die Ladungen können einzelnen ausgelöst werden und detonieren an der Halteschnur zeitverzögert über der Schneedecke, wodurch Wirkradien bis 130 m möglich sind. Nach eigenen Angaben konnte Wyssen bereits 69 dieser Systeme im Alpenraum installieren.

Für die Auslösung von Lawinen in weniger abgelegenen Bereichen entwickelte das Unternehmen den sogenannten „Mini-Sprengmast". In Sprengfunktion und Wirkung mit der großen Einheit vergleichbar, wird der wetterfeste Magazinkasten des „Minis" jedoch manuell per Leiter nachgeladen (vier Ladungen à 5 kg). Die Stromversorgung über eine erdverlegte Leitung wird über einen Schlüsselschalter im Kommandoraum eingeschaltet, was gleichzeitig die Steuerung des Ladungsabwerfers aktiviert, der dann durch ein programmierbares Handfunkgerät ausgelöst wird.

Für die Lawinenauslösung per Sprengseilbahn bietet Wyssen Ladungsabwerfer für 2 oder 4 Ladungen (à 5kg Sprengstoff). Dabei wird der einzeln steuerbare Abwurf wiederum durch ein programmierbares Handfunkgerät ausgelöst. Das ersetzt das aufwändige Ablängen der Sicherheitszündschnüre je nach Angriffspunkt und spart durch Mehrfachauslösungen erheblich Rüst- und Fahrzeiten der Sprengbahn.

Samuel Wyssen präsentiert auf der Interalpin ein Avalancheur-Projektil. Der „Sprengpfeil" mit 2,2 kg-Zweikomponenten-Flüssigladung ist unkompliziert zu handeln und bei Fehlzündungen schnell wieder inaktiv.

Pfeilgenaue Bekämpfung

Zur Bekämpfung von Lawinen in unzugänglichen, felsigen und stark zerklüfteten Zonen, die bislang nur aufwändig durch Helikoptereinsätze mit entsprechender Witterungsabhängigkeit ausgelöst werden konnten, nahm Wyssen Anfang letzten Jahres das Avalancheur-System in sein Programm auf. Eine fix montierte Gasdruckkanone verschießt dabei Pfeilprojektile, die mit einem stabilen, ungemischten Zwei-Komponenten-Flüssigsprengstoff gefüllt sind. Erst beim Auftreffen im Zielgebiet löst der Aufschlagzünder die Sprengung aus, die dank der Projektillänge von 1,80 Meter mit hoher Wirkung über Schnee erfolgt. Bei Zündversagen wird das Sprengstoff-Gemisch (ca. 2,2 kg) nach 48 Stunden wieder inaktiv.

Das Avalancheur-System hat mit Stickstoff-Gasdrücken bis max. 30 bar eine Reichweite bis 2 Kilometer. Vor der Saison wird das System anhand einer Reichweitentabelle präzise auf die Ziele eingeschossen und entsprechend justiert. Dadurch kann die Lawinenauslösung im Gegensatz zur Heli-Sprengung selbst bei widrigsten Wetterbedingungen ohne Sicht erfolgen.

Insgesamt sind laut Wyssen weltweit etwa 110 Avalancheur-Kanonen in über 60 Skigebieten im Einsatz – erst jüngst debütierte das System bei einem Testeinsatz in St. Anton. Eine Genehmigung ist nun auch für Standorte in Österreich möglich.

Neuheit von CORTECH: Schneemaschinen ohne Kabel und Strom steuern

Italo Corona, Eigentümer der Firma CORTECH aus Canal S. Bovo, stellte auf der Interalpin eine Weltneuheit vor: die revolutionäre Schneemaschinen-Kontrolle „C-matic", die ohne Strom, Kabel, Chipkarten und bordgestützte Computer auskommt. Damit lassen sich vor allem manuelle Anlagen sofort und kostengünstig automatisieren.

Italo Corona, Eigentümer der Firma CORTECH, präsentierte der Presse auf der Interalpin seine Neuheiten. **Fotos: mak**

Die Lanze Hawk mit dem neuen Lanzenkopf Testa Rossa wurde am CORTECH-Stand ausgestellt.

CORTECH wurde Anfang der 90er-Jahre gegründet und hat viele Neuheiten wie z. B. die Hydrobox (versenkbare Schacht-Säule), den Hydrostop (intelligenter, entfernbarer Hydrant), Skitrack (Motorschlitten zum Spuren) und vor allem die Campus Pole (Nukleatoren-Lanze) auf den Markt gebracht, ehe die Firma im Jahr 2000 Teil der Snowstar-Gruppe wurde. Seit 2005 geht Italo Corona wieder eigene Wege und hat seither neue Propellerkanonen (Lynx), neue Lanzen (Hawk) und ein breites Sortiment an Zubehör entworfen – darunter die eingangs erwähnte Automatiksteuerung C-Matic. Dank dieser ist jede beliebige Schneilanze automatisierbar – vorausgesetzt, es ist eine zentrale Wasser- und Luftzufuhr vorhanden –, das System ist nämlich mit allen handelsüblichen Produkten kompatibel. Die durch internationale Patente geschützte C-Matic garantiert folgende Funktionen:

- Automatischer Start.
- Automatisches Ausschalten.
- Einstellen der Schneeart.
- Regulierbarer Wasserdurchsatz je nach Temperatur

und zwar ohne Einsatz von Strom, Kabeln, Elektronik oder Bordcomputer. Für den Betrieb genügen Wasser unter Druck und Luft unter Druck. Das Herz des C-Matic-Systems liegt im Schacht.

Es lassen sich auf diese Weise der Start der Pumpstation steuern und die Position der Maschinen am PC anzeigen.

„Wir möchten mit unserem Konzept vermeiden, dass die Betreiber mit der eher ungeliebten Elektronik arbeiten müssen und Kabel auf der Piste haben", so Corona.

Neuer Lanzenkopf Testa Rossa

CORTECH verbindet dieses System mit einem neuen, kompakten Lanzenkopf, den „Testa Rossa" für die Lanze Hawk. Dieser rote Kopf im platzsparenden Design, erstmals in Innsbruck am 18.4. vorgestellt, verhindert angeblich das Problem der Eisbildung völlig und braucht keine elektrische Heizung zum Funktionieren. Zugleich ist die Ausbeute im Grenztemperaturbereich erhöht (ab 2,3 m^3/h Wasserdurchsatz). Laut Italo Corona ist auch der Testa Rossa ein bedeutender Fortschritt für die Branche, zumal er auf einer neuen Konstruktionsweise beruht. Ausgestattet mit 8 Doppelklingen-Düsen und 2 Nukleatoren stellt er eine interessante Kombination von Produktionsleistung und Kosten dar.

Die ersten Anlagen mit diesen Neuheiten werden heuer in Italien installiert. **mak**

Neue Aeros von **Gemini** schneit bei 0° C

HDP Gemini führte zur Interalpin eine neue Schneilanze mit der Bezeichnung „Aeros" ein, die bereits bei 0° C mit 70 % Luftfeuchtigkeit und 1° C kaltem Wasser schneit. Die 12 m hohe, dreistufige Lanze arbeitet mit einer neuen Druckluft- und Düsentechnologie, wodurch Schneeproduktion knapp unter dem Gefrierpunkt möglich wird (- 2° C FKT).

Technische Daten:

Startbedingungen:	0° C/70 % rel. Feuchte/ 1° C Wasser
Schneeproduktion ab:	15 bar
Wasserdurchfluss:	0,63 l/s bis 3,05 l/s
Produktionsleistung:	5 bis 27,5 m3/h
Luftverbrauch geregelt:	690 bis 1 600 l/min
Luftdruck geregelt:	3 bis 8 bar
Anzahl Wasserdüsen:	4 bis 8 Stück (zuschaltbar)
Anzahl Nukleatordüsen:	12 Stück
Lanzenhöhe:	12 m
Gewicht:	135 kg

Auf der Interalpin wurde die neue Lanze Aeros von Gemini offiziell eingeführt. Testbetriebe fanden bereits letzten Winter statt. **Foto: Gemini**

„Die Verbesserung bei der Aeros gegenüber der bisher bekannten Gemini-Lanze liegt im Grenztemperaturbereich, außerdem wird der Luftbedarf wird geregelt. Das heißt, wir setzen zwar im Grenztemperaturbereich mehr Druckluft durch und brauchen mehr Energie, wenn es jedoch kälter wird, wird zurückgefahren auf die Standardwerte (690 l/min). Der höhere Energieverbrauch ist also durch den um ca. 2 Grad früheren Schneibeginn gerechtfertigt. Ein Start bei - 2° C FKT ist für eine Lanze sicher ein Spitzenwert. Bei unseren Tests im letzten Winter hat sich gezeigt, dass dies ein Riesenvorteil ist. Die Testkunden waren sehr zufrieden und ziehen einen Ankauf in Erwägung", informiert Gerhard Fladenhofer die MM-Redaktion.

Die Grundausführung ist gleich geblieben wie bei den Eco-Lanzen, die neuen Köpfe sind auch auf Eco-Lanzen montierbar, die Aeros ist mit dem bisherigen Gemini-System absolut kompatibel.

Weitere Features der Aeros

- Das lange Lanzenrohr garantiert eine hohe Fallhöhe bis 12 m und sichert eine gute Kristallisation des Schneekorns.
- Der nach vorne gerichtete, fächerförmige Sprühnebel erzielt hohe Wurfweiten.
- Der kuppelbare Düsenkopf mit integrierter Wasserheizung garantiert vereisungsfreien Betrieb.
- Der kurze Knick erleichtert die Handhabung und hält den Düsenkopf in optimaler Position.
- Die zuschaltbaren Düsen produzieren hohe Schneileistungen.
- Die stabile, leicht zu montierende Aufstellvorrichtung benötigt kein Werkzeug. Daher extrem kurze Montagezeit.

Der Lanzenkopf arbeitet mit 12 Nukleatordüsen und 4 bis 8 Stück zuschaltbaren Wasserdüsen. **Foto: Gemini**

Schneestark auch in warmen Wintern: **ZEK-147** und **SnowBOX**

Die beiden innovativen Schneeproduktionssysteme, die Schneekanone ZEK-147 und die SnowBOX Schneemaschine, stellten im schneearmen Winter 2006/07 ihre Leistungsfähigkeit eindrucksvoll unter Beweis. Verschiedene Veranstaltungen wie z. B. das FIS Weltcup-Skispringen in Titisee Neustadt, die NOKIA Air&Style oder die Tour de Ski in München konnten trotz der warmen Temperaturen gesichert werden.

Die SnowBox von snow+promotion schneite auf dem Freigelände der Interalpin bei +23° C. Im Bild GF Oliver Hasenfuhs im Gespräch mit dem Mountain Manager. **Foto: mak**

Dezember 2006: die revolutionäre Propellermaschine ZEK-147 (Zottl) beschneit den Olympiapark München für die „Tour de Ski". **Foto: snow+promotion**

Der Winter 2006/07 war vielerorts der wärmste seit Beginn der meteorologischen Aufzeichnungen. Dies schlug sich auch in Schneemangel nieder, der Skigebieten und Veranstaltern von Sport- und Funevents zu schaffen machte. Doch einige Veranstalter trotzten dem Wetter und ließen sich durch moderne Technik wie die o. e. Beschneiungssysteme unterstützen. Mit Hilfe der SnowBOX kann Schnee auf dem Prinzip der Scherbeneiserzeugung bis zu +35°C Außentemperatur produziert werden.

Je nach Maschinentyp können 20–80 m^3 (7–28 to) Schnee in 24 Stunden erzeugt werden. Die SnowBOX gibt es als Festinstallation für z. B. Skihallen wie in Senftenberg oder auch als mobiles System zur Realisierung von Schnee-Events oder zur Beschneiung von schneearmen Bereichen im Skigebiet.

„Neben unseren 8 SnowBOX-Schneemaschinen in Mietpool befinden sich derzeit SnowBOX Kundenanlagen im Phantasialand Brühl bei Köln, im Zoo Berlin sowie auf dem Potsdamer Platz Berlin (Winterwelt). Als neuster Kunde wird der Erlebniszoo Hannover die SnowBOX nutzen. Im Ausland sind Anlagen in Frankreich, Griechenland und Südafrika im Einsatz. Das Potenzial für die Zukunft dieses Schneeproduktionssystems zeigte sich auch in dem enormen Interesse auf der Interalpin 2007", verrät Geschäftsführer Oliver Hasenfuhs.

Was bis Anfang 2005 noch unmöglich erschien, macht die ZEK-147 nun möglich: Propellermaschinen-Beschneiung ab +2 °C. Als weltweit erster Hersteller gibt die Fa. Zottl eine Trockenschneegarantie: 12 m^3/h Schnee [g/l] = [400 kg/m^3]

bei einer Außentemperatur ab +/- 0° C, LF 70–75 %, Wassertemperatur +7° C. Die maximale Schneeleistung liegt rechnerisch bei 98 m^3/h. Im Winter 2006/07 überzeugte die ZEK-147 auch Dr. Ingo Karl und das Beschneiungsteam des Skigebietes St. Johann in Tirol. Fünf der innovativen Schneekanonen beschneien seither erfolgreich vor allem die Senken von Wegkanten bei Pistenüberquerungen im Skigebiet von St. Johann in Tirol. Auch in den Wintersportgebieten „Mehliskopf", „Funpark Leobersdorf" oder „Eisenerz" ist die ZEK-147 bereits erfolgreich im Einsatz.

Vertrieb und auch Events über snow+promotion

Der Deutschland-Vertrieb der ZEK-147 sowie der weltweite Vertrieb der SnowBOX obliegt der snow+ promotion GmbH aus Mülheim/Ruhr (D). Das snow+promotion Team ist nicht nur Experte in Sachen Schneeproduktion und Schneedekoration, sondern ihr Tätigkeitsfeld erstreckt sich auch von der Konzeption bis hin zur Realisierung von Schnee-Events. Des Weiteren kann man SnowDrain-Schneematten sowie hochwertige Funktionsbekleidung der österreichischen Marke THElimit über snow+promotion beziehen. Als Weltneuheit wurde übrigens in diesem Bereich ein Stretch-Beschneiungsanzug aus am snow+promotion-Stand ausgestellt (siehe Foto), der unter der Skibekleidung getragen werden kann. Er zeichnet sich durch gepolsterte Brust-Protektoren, Kevlar-Verarbeitung an den Beinen und Gesäß sowie engem Strick an Arm- und Beinlängen aus. **mak**

Infos: www.snowpromotion.de

Auch eine Weltneuheit gab es am snow+promotion-Messestand zu sehen: den Beschneiungsanzug „Xtreme" von der Marke THElimit. **Foto: mak**

Referenzen 06/07 (Auszug)

- Prostyle 2007, Oberstdorf
- ISPO Winter 2007, München
- FIS Weltcup-Skispringen, Titisee-Neustadt
- FIS Biathlon Weltcup, Oberhof
- Tour de Ski, Olympiastadion München
- Nokia Air & Style, Olympiastadion München
- Modena Skipass, Italien
- Tiroler Gletschertour, Düsseldorf, Hamburg, München
- Skihalle Snow Dome, Bispingen (Erstbeschneiung)
- CentrO. Winterwelt, Oberhausen

Hauser-Kaibling setzt Partnerschaft mit **TechnoAlpin** fort

Das steirische Skigebiet Hauser Kaibling startet nach einer hervorragenden Wintersaison an der Seite von TechnoAlpin in die 2. Ausbaustufe. Zum Einsatz kommen werden dabei 33 Stück der T60, jenes last-generation Propellerschneeerzeugers der Bozener SnowExperts, der bei den Präsentationen zum FIS-Weltcupfinale in Lenzerheide sowie auf der INTERALPIN auf großes Interesse gestoßen ist.

Das Saisonopening am steirischen Hauser Kaibling konnte am 1. Dezember dank der perfekten Schneeanlage durchgezogen werden. ***Fotos: Hauser Kaibling***

Hauser Kaibling-Marketingleiter und Pressesprecher Arthur Moser.

Marketingleiter und Pressesprecher Arthur Moser blickt äußerst zufrieden auf die vergangene Wintersaison zurück: „Wir hatten einen hervorragenden Winter und konnten heuer das zweitbeste (!) Ergebnis seit Bestehen des Unternehmens einfahren – und das unter derart schlechten Bedingungen. Die Saison dauerte vom 1. Dezember bis zum 10. April. Den Grundstein für Erfolg haben wir zu Allerheiligen gelegt. Die 3–4 kalten Tage konnten wir dank der neuen, vollautomatischen Beschneiungsanlage perfekt nutzen. Wir haben in diesen Stunden die alles entscheidenden Depots geschneit.

Die im letzten Sommer getätigte Investition in die Beschneiungsanlage hat sich als goldrichtig erwiesen, wir haben auf das richtige Pferd gesetzt."

Im Sommer 2006 wurde am Hauser Kaibling die erste Etappe der Erneuerung der Beschneiungsanlage realisiert. Dabei wurde im oberen Bereich des Skigebietes von 1 450 m bis auf 1 860 m eine neue vollautomatische Anlage als Ersatz für die bestehende manuelle Anlage gebaut. Die Investition von 4,7 Millionen € umfasste 39 neue Propellerschneeerzeuger, davon 21 Stück auf Turm, 3 Stück auf Arm und 15 mobile Kanonen, sowie 7 km Rohrleitung, einen neuen Speicherteich auf 1 720 m mit einem Fassungsvermögen von 70 000 m^3, eine Pumpstation mit 3 Pumpen 315 kW und einer Pumpleistung von 180 l/sec.

Dadurch sollte die Einschneizeit des gesamten Gebietes halbiert und die der Pisten im oberen Bereich auf max. 3–4 Tage bei optimalen Bedingungen verkürzt werden, indem man den oberen und unteren Bereich nicht sequentiell, sondern gleichzeitig beschneit. Diese Zielvorgaben konnten laut Arthur Moser erreicht werden.

Die neue T60 von TechnoAlpin wurde bereits im März 2007 intensiv getestet.

Die 2. Ausbaustufe folgt

Aufbauend auf den großartigen Erfolg, wird diese Investitionsstrategie fortgesetzt. In wenigen Wochen startet die Realisierung der 2. Ausbaustufe der Beschneiungsanlage. Wurde im letzten Sommer der obere Bereich des Skigebiets ausgebaut, so werden jetzt die 2 Talabfahrten, die FIS-Abfahrt und die Prenner-Abfahrt in die vollautomatische Beschneiung eingebunden. Mit dem Abschluss dieser Etappe

Factsheet Hauser Kaibling	
Beförderungsanlagen:	11 Anlagen
Gesamtförderleistung:	16 000 Personen/h
Gesamtbeförderung 05/06:	4 400 000 Personen
Umsatzvolumen:	9 000 000 Euro
Pisten:	37 km präparierte Abfahrten, 14 Pisten
Pistenfläche:	100 ha
Längste Abfahrt:	FIS-Abfahrt 7 km
Schneeerzeugung:	auf 95 % der gesamten Pisten
Schneekanonen:	123 Stk. Schneekanonen insgesamt, 60 Stk. mobile Schneekanonen 57 Stk. auf fixen, 4,5 Meter hohen Türmen 6 Stk. auf einem 10 Meter langen Schwenkarm 22 Stk. Schneilanzen
Speicherteiche:	60 000 m^3 (Schwarze Lacke): 1 268 m 75 000 m^3 (Ennslingalm): 1 720 m 40 000 m^3 (Gföhl): 1 336 m 5 000 m^3 (Mittelstation): 1 350 m 5 000 m^3 (Höflehner): 1 100 m
Gesamtspeichervolumen:	185 000 m^3 plus permanente Zuleitung von der Enns 60 l/sec. Endausbau 2008: 130l/sec
Leitungsnetz:	27 km
Schneeerzeugung/h:	6 000 m^3/h (=600 LKW-Fuhren!)
Beschneite Flächen:	90 ha
Pistengeräte:	8 Geräte für Pistenpräparierung 9 Geräte für Schneeanlage 8 Ski-Doo für Schneeanlage/Bergrettung

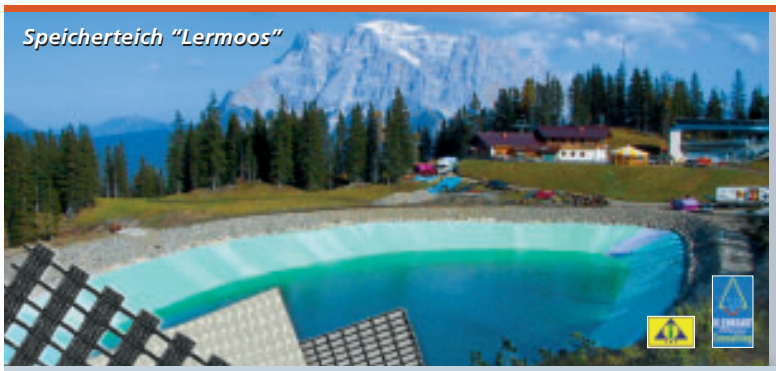
Der Hauser Kaibling hatte u. a. 3 Stück der M20 auf Schwenkarm 06/07 im Einsatz.

kann der Hauser-Kaibling seinen Gästen durchgehend beschneite Pisten vom Berg bis ins Tal bieten, und das bereits in der Vorsaison.
Somit werden hier optimale Voraussetzungen für den Leistungssport geboten – sei es als Trainingsgebiet, oder auch als Renndestination. Übergeordnetes Ziel ist es, wieder als Austragungsort in den Alpinen Skiweltcup zurückzukehren.
Bei der Wahl des Partnerunternehmens in dieser 2. Ausbaustufe wurde, der Qualitätsphilosophie des Hauser Kaiblings entsprechend, sehr großer Wert auf die Durchgängigkeit des Gesamtkonzeptes, den Planungsaspekt und die organisatorischen Aspekte des Projektes gelegt.
Aufgrund der überaus positiven Erfahrungen mit der Zusammenarbeit aus der letzten Etappe hat man sich auch heuer wieder für den Weltmarktführer TechnoAlpin entschieden.

Kühlturmanlage für optimierte Leistung

Über eine Entnahmestation wird mit zunächst 70 l/sec (130 l/sec im Endausbau) Schneiwasser aus der Enns entnommen, welches über die neu zu bauende Pumpstation im Tal bis auf 1 255 Meter in den Speicherteich gebracht wird. Dabei ist während des Füllens des Teiches ein vollständiger Schneibetrieb gewährleistet. Weiters wird der Eigendruckbereich im Bereich von 1 255 bis 1 500 m maximiert, sodass 19 Propellerschneeerzeuger mit Eigendruck versorgt werden können. Um die Leistung der Anlage im Grenztemperaturbereich voll ausreizen zu können, hat man sich für den Bau einer Kühlturmanlage bei der Pumpstation im Tal entschieden.

Nach den überaus guten Erfahrungen mit der neuesten TechnoAlpin- Propellergeneration, der T60, die im heurigen März bereits testweise am Hauser Kaibling im Einsatz war, hat man sich für diesen innovativen Schneeerzeuger entschieden. Die T60 hat vor allem durch die Leistung im Grenztemperaturbereich überzeugt. So werden 33 Stück der T60 auf den zwei parallel verlaufenden Abfahrten mit einer Gesamtlänge von 3 500 m installiert werden. Der größte Teil davon auf Turm, während an besonders exponierten Stellen Schwenkarme zum Einsatz kommen.
Beschneiungsziel für die heurige Saison ist es, die kompletten Abfahrten vom Berg bis in das Tal innerhalb 3–4 Tagen bei optimalen Bedingungen einzuschneien. **lp/mak**



Bauen mit Geokunststoffen!

- Erd- und Grundbau
- Wasserbau
- Deponiebau
- Verkehrswegebau

Geosynthetics made by HUESKER - aus Erfahrung zuverlässig!

Beratung, Planung, Umsetzung - weltweit.

www.huesker.com

HUESKER Synthetic GmbH
Postfach 1262 · D-48705 Gescher
E-mail: info@huesker.de

Ihr Ansprechpartner in Österreich: Herbert Lassnig
Telefon: +43 4265-7478

HUESKER

Abdichten · Bewehren · Dränen · Filtern · Schützen · Stabilisieren · Trennen · Verpacken

Kärntner Saatbau: Standortgerechte Begrünung mit ReNatura® Spezialsaatgut

Die Wiederbegrünung von Flächen im alpinen und subalpinen Raum stellt besonders hohe Ansprüche an die Saatgutmischung. Die Lebensbedingungen für die Vegetation in diesen Gebieten unterscheiden sich grundlegend von denen in tiefer gelegenen, agrarischen Flächen wo humus- und nährstoffreiche Böden vorherrschen.

Die Wiederbegrünung alpiner Flächen stellt hohe Anforderungen an die Saatgutmischungen. ***Foto: Kärntner Saatbau***

Im alpinen Gelände findet man humus- und nährstoffarme Böden. Neben der Saatgutmischung sind deshalb auch der Begrünungszeitpunkt sowie die Begrünungstechnik von entscheidender Bedeutung.Unabhängig von Standort und Höhenlage ist das Ziel jeder Wiederbegrünung das Erreichen einer stabilen sich selbst erhaltenden Vegetation, verbunden mit nachhaltigem Erosionsschutz. Durch Verwendung hochwertiger, dem Standort angepasster Ökotypen und Sorten in Kombination mit einer auf den Standort abgestimmten Begrünungsmethode kann dieses Ziel erreicht werden.

ReNatura® Alpinmischungen

Haupteinsatzgebiet ist die Wiederbegrünung nach verschiedensten Baumaßnahmen im alpinen Bereich. Die Alpinmischungen bestehen zu über 90 % aus alpinen Ökotypen und haben die Vorteile dieser in sich vereint. Es kommt zu einer ökologisch wertvollen und dauerhaften Begrünung. Die angesäten Arten können sich unter den gegebenen Bedingungen durch Aussamen und Ausläufertreiben etablieren. Die Bestände säen sich aus eigener Kraft nach. Erstmals ist es nun gelungen eine alpine Leguminose (Schneeklee) zu vermehren. Da diese die Stickstoffversorgung der Begrünung langfristig sicherstellt, können die Aufwendungen für Nachsaaten und Düngung auf ein Minimum reduziert werden.

ReNatura® Montanmischungen

Die klimatischen Verhältnisse im Waldgürtel stellen andere Ansprüche an eine Begrünungsmischung. Der Anteil unterschiedlicher alpiner Ökotypen ist im Bereich des Waldgürtels für den Erfolg einer Begrünung nicht mehr so bedeutend. Neben Arten, die speziell für diese Höhenlage geeignet sind, kommen als wesentliche Ökotypen der Alpenrotschwingel und der Schneeklee zum Einsatz. Die Montanmischungen können für die Begrünung in Höhenlagen bis max. 1 700 m verwendet werden.

ReNatura® Nachsaatmischungen

Auf Flächen, die durch das Einbringen nicht standortgerechter Arten begrünt worden sind, ergibt sich die Notwendigkeit einer Nachsaat. Ziel einer Nachsaat müssen stabile, sich selbst erhaltende Pflanzenbestände sein. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen standortgerechte Nachsaatmischungen verwendet werden. Aus diesem Grund sind in der ReNatura® Nachsaatmischung Alpin 100 % alpine Ökotypen enthalten. Diese stellen den Erfolg der Nachsaat sicher. Auch im Bereich des Waldgürtels ist eine standortgerechte Nachsaatmischung ausschlaggebend für den Erfolg. Aus diesem Grund wurde speziell für diese Höhenlagen die ReNatura® Nachsaatmischung Montan zusammengestellt.

ReNatura® Wildwiesen

Die Zusammensetzung der Mischungen ist auf die Äsungsansprüche der Wildarten abgestimmt und beinhaltet eine Vielzahl wertvoller Gräser sowie hohe Klee- und Kräuteranteile. Für die Anlage von Wildwiesen stehen zwei Mischungen zur Verfügung:

- ReNatura® Rehwiese für tiefere Lagen,

➤ ReNatura® Gamswiese für höhere Lagen.

ReNatura® Böschungsmischungen

Bei der Begrünung von Böschungen ist es wichtig, dass möglichst rasch ein guter und dauerhafter Erosionsschutz gegeben ist. Die Rezepturen der Böschungsmischungen sind praxisnah auf zwei verschiedene Seehöhenbereiche und auf die Wasserversorgung des Standortes abgestimmt. Die Mischungen sind anspruchslos gegenüber Düngung und Pflege und können innerhalb ihres Einsatzbereiches universell für Böschungen, Forststraßen oder großflächige Rekultivierungen verwendet werden.

ReNatura® Mantelsaatgut

Bei der Mantelsaat ist jedes Korn mit einer genau auf die Keimbedürfnisse abgestimmten Nährstoffmasse ummantelt. Das Samenkorn wird so auch vor Vogelfraß und Windverfrachtung geschützt. Die notwendigen Spurenelemente werden freigesetzt, sobald sich der Feuchtigkeitsspeicher ausreichend gefüllt hat. Dieser gewährleistet dem Keimling Vitalität und Konkurrenzfähigkeit, die er besonders in der Jugendentwicklung benötigt. Durch ein erhöhtes Tausendkorngewicht ist der Bodenschluss des Samenkorns gewährleistet, was zu einem besseren Feldaufgang führt. Durch den Mantel kommt es auch zu einem Gewichtsausgleich zwischen den leichteren Grassamen und dem Saatgut der Kleearten. Dadurch wird auch eine Ausbringung mit dem Düngerstreuer möglich.

Zusammenfassung

Bei Begrünungen kommt einer möglichst der Natur entsprechenden Vorgangsweise die größte Bedeutung zu. Das „Schließen der Wunden in der Landschaft" sollte mit standortgerechtem Saatgut und einer auf dem Standort abgestimmten Begrünungsmethode erfolgen.

Nähere Informationen zu den Produkten der Kärntner Saatbau finden Sie im Internet unter www.saatbau.at oder senden Sie uns ein E-mail an office@saatbau.at

Infos:
Dipl.-Ing. (FH) Christian Tamegger
Kraßniggstr. 45, A–9020 Klagenfurt
Tel.: +43(0)463/51 22 08, Fax: Dw. 85

Vorteile des Mantelsaatgutes

Keine Entmischung Saatbildkontrolle höhere Wurfweiten.

Kein Vogelfrass.

Wasseranziehend

Kein Verwehen bei Aussaat. Keine Winderosion.

J. KRISMER HandelsgmbH: Sicherheit im Einklang mit der Natur

Jahrelange Erfahrung und praxisbewährtes Know-how sind die Pluspunkte der Sicherheitstechnik der J. KRISMER HandelsgmbH. Dabei hat sich das Systems Krismer® bisher in weit über 1 000 Anwendungen bewährt.

Sicherung eines Forstweges mit System Krismer®. **Fotos: Krismer**

Eingriffe in die Landschaft, speziell im alpinen Raum, erfordern viel Fingerspitzengefühl. Unter dem Slogan „Wir sichern und kultivieren die Erde" bietet die J. KRISMER HandelsgmbH sichere, dauerhafte und dabei kostengünstige Methoden für den Schutz von Hängen und Böschungen.

Fertiges Bauvorhaben nach der Begrünung.

Die Stärken des gut ausgebildeten Teams liegen in der profunden Beratung vor und während der Bauarbeiten, einer detaillierten Planung und Bemessung sowie einer exakten und termingerechten Ausführung der Arbeiten. Aktiv ist man dabei in den Bereichen Hang- und Böschungssicherungen, Felsvernetzung, Steinschlagschutz- und Lawinenverbauung, Stützbauwerke, Steilwälle, Wasserbau und Entwässerung sowie im Rahmen spezieller Sonderkonstruktionen.

Effizient und wirksam

Basis der angewandten Methoden ist das System Krismer®. Es besteht aus einem dreidimensionalen Stahlgitter, das mit passenden Verankerungselementen am Hang befestigt und mit Steinen und/oder bewuchsfähigem Material gefüllt wird. Das Metallgitter und die Verankerungselemente stabilisieren und sichern den Untergrund, die Steine und das bewuchsfähige Material bilden die Grundlage für die Begrünung und Bepflanzung. Vor dem Einbau der Stahlgitter müssen im Normalfall keine aufwendigen Vorarbeiten geleistet werden, bei der Verlegung wird exakt auf die Bedingungen vor Ort Rücksicht genommen.

Die Haltbarkeit der Bauelemente beträgt 50 bis 70 Jahre. Bei den bisher weit über 1 000 ausgeführten Sicherungs- und Stabilisierungsmaßnahmen wurden beinahe 1 000 000 m^2 des bewährten Systems verbaut.

Die Vorzüge des Systems Krismer® auf einen Blick:

- Einfache Handhabung, rasche Einbautechnik.
- Stabilität durch die verwendeten Metallteile und natürlichen Baustoffe.
- Keine aufwendigen Vorarbeiten nötig.
- Anwendung kann in geneigtem bis extrem steilem Gelände erfolgen.
- Möglichkeit kombinierter Bauweisen.
- Das System ist naturnah und wird der Landschaft exakt angepasst.
- Begrünungs- und Bepflanzungsmöglichkeit.

Infos: www.krismer.at

AQUASOL: Grüne Böschungen – naturnah, sicher und standortgerecht

Aquasol hat jahrelange Erfahrung in der Begrünung gesammelt. Mit ausgereiftem Know-how und den richtigen Hilfsmitteln ist man auch für schwierige Aufgaben bestens gerüstet.

Aquasol Erosionsschutzsysteme schützen Böschungen bis zur Erzielung einer geschlossenen Vegetation. **Fotos: aquasol**

HasTec KGW 400, Erosionsschutzgewebe aus Naturfasern für sichere Böschungsbegrünungen, eignen sich besonders für die Verlegung in Kombination mit dem Hydrogreen Begrünungsverfahren. Dabei können mit HasTec Kokosgewebe Steilböschungen bis ca. 55 Grad Neigung begrünt werden. Bei Verwendung von standortgerechtem Saatgut werden optimale Begrünungsergebnisse erzielt.
Dieses System wird in Österreich seit mittlerweile ca. 20 Jahren erfolgreich von aquasol vertrieben. Im Laufe dieser Zeit konnten viele positive Erfahrungen gesammelt werden, von denen die Kunden auch weiterhin profitieren.

Hochlagenbegrünung mit HasTec KGW 400

Langjährige Erfahrungen bei der Begrünung von Hochlagen haben gezeigt, dass der Begrünungserfolg mit Erosionsschutzsystemen erheblich verbessert werden kann. Der Abtrag von Feinteilen wird verhindert. So bleiben die Feinteile, die für die Böschungsstabilität wichtig sind, in der Böschung.
Eine wichtige Voraussetzung für die Begrünung in hohen Lagen ist natürlich der Einsatz von Hochlagensaatgut. In den letzten Jahren ist hochwertiges Saatgut für derartige Standorte ausreichend am Markt verfügbar.

Begrünte Ufer bei Speicherteichen mit HasTec KGW 700

HasTec KGW 700 wird als Hilfsmittel für naturnahe Bausysteme im Wasserbau eingesetzt. Damit werden sowohl Ufersicherungsmaßnahmen von Speicherteichen als auch von Bachläufen ausgeführt. Gerade bei den häufig ausgeführten grünen Uferbereichen an Beschneiungsteichen wird mit Hilfe von HasTec KGW 700 eine ansprechende Optik erreicht.

Neues aquasol Logo

Seit 1. April 2007 tritt aquasol unter einem erweiterten Logo an die Öffentlichkeit. Der ebenfalls neue Slogan „starke Bausysteme“ soll Sicherheit und umfassende Kompetenz signalisieren. Auch der Internetauftritt wurde neu gestaltet. So können Informationen jetzt unter www.aquasol.at direkt abgerufen werden.

Infos:
aquasol Handelsges.m.b.H.
Tel: +43(0)1/3321192
Fax: +43(0)1/3320051
E-Mail: office@aquasol.at
Internet: www.aquasol.at

HasTec KGW 700 kommt u. a. beim Bau von Speicherteichen zum Einsatz.

Kässbohrer Fahrzeug AG: Run auf die PistenBully

Rund 17 200 Besucher aus aller Welt informierten sich in Innsbruck über die Neuheiten der Seilbahn- und Winterdienstbranche. Hauptanziehungspunkt waren einmal mehr die PistenBully der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Neben den wichtigsten Produkten präsentierten sich auch der Servicebereich und die Gebrauchtfahrzeuge.

Treffpunkt PistenBully: Einmal mehr erwies sich der Kässbohrer-Stand als Besuchermagnet. **Fotos: Kässbohrer**

Nach seinem erfolgreichen Debütjahr macht der PistenBully 600 den nächsten Schritt. In der kommenden Saison ist die Weiterentwicklung des PistenBully 600 – der PistenBully 600 Polar – weltweit auf den Pisten unterwegs. Power und Technik ohne Kompromisse. Mit 490 PS und einem großen Räumschild bewegt er Schneemassen wie kein zweiter. Der PistenBully 600 Polar ist eine Klasse für sich. Mehr Kraft, mehr Drehmoment bei deutlich weniger Kraftstoffverbrauch. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG präsentierte ihn in Innsbruck mit Winde und der neuen AlpinFlexFräse.

Bei der Entwicklung der AlpinFlexFräse wurde besonders auf das Gewicht geachtet. Insbesondere der Anbau- und der Fräsrahmen sind deutlich leichter. Damit steht mehr Leistung für die Performance der Maschine zur Verfügung. Die große Fräspumpe versorgt die AlpinFlexFräse auch bei harten Einsatzbedingungen mit optimaler Drehzahl bei entsprechendem Drehmoment. Das garantiert jederzeit beste Pistenqualität. Durch eine weiterentwickelte hydraulische Seitenfinisheranordnung konnte das Pistenbild nochmals weiter optimiert werden. Auch die Fräswellen wurden bezüglich der Schneeaufbereitung sowie des Schneetransportes innerhalb des Fräskastens optimiert. Dank des einstellbaren Hydraulikzylinders können die Seitenfinisher optimal justiert werden. Starke Dämpfer garantieren einen gleichmäßigen Anpressdruck der Fräse. Eine neue Finisherabstützung ermöglicht eine bessere Anpassung an das Gelände („Scheibenwischer-Effekt"). Der große Überwurfschutz verhindert, dass Schnee auf die Fräse bzw. auf die bereits präparierte Piste gelangt. Das Endprodukt ist eine optimale Pistenoptik. Ausführliche Tests im vergangenen Winter haben gezeigt, dass die neue AlpinFlexFräse allen Anforderungen optimal gerecht wird.

Der neue PistenBully 600 Polar verfügt über 490 PS und ein enormes Drehmoment von 2 200 Nm. Damit ist er die stärkste Maschine am Markt.

Noch mehr Neuheiten

Mit dem PistenBully Scout stellte Kässbohrer auf der Interalpin 2007 ein preisgünstiges Transportfahrzeug vor. Er transportiert Material und Arbeitskräfte praktisch an jede Stelle. Auf der großen Plattform

kann Werkzeug und Material verstaut werden. Zuladungen bis zu 750 kg sind kein Problem. In der großzügigen, komfortablen und sicheren Kabine bietet er fünf Personen reichlich Platz. Optional gibt es den PistenBully Scout mit einer Kabine für 10 Personen. Im alpinen Raum ist dieses bedienungs- und wartungsfreundliche Fahrzeug ideal für Hüttenwirte und Bergrestaurants. Tiefschnee-Skifahrer und Snowboarder freuen sich über den Transport zu entlegenen Abfahrten. Versorgungsunternehmen aus der Wasser-, Öl-, Gas- und Telekommunikationsindustrie erreichen mit dem PistenBully Scout auch unwegsamste Gegenden, um ihr Netz auszubauen oder zu warten. Dieses hydrostatisch angetriebene Transportwunder, das mit Winter- und Sommerketten ausgestattet werden kann, zeichnet sich vor allem durch Flexibilität und Wirtschaftlichkeit aus.

Die AlpinFlexFräse ist eine komplette Neuentwicklung für den PistenBully 600.

Bestens betreut

Der Servicebereich der Kässbohrer Geländefahrzeug AG präsentierte Verschleiß- und Ersatzteile, Nachrüstsätze, aber auch Werkzeuge. Selbstverständlich standen hier auch Ansprechpartner zum „Fachsimpeln“ bereit.

Am Meetingpoint für die Gebrauchten von PistenBully konnten sich die Besucher über aktuell verfügbare Fahrzeuge informieren. Standard, Economy oder Premium – von Fahrzeugen in unrepariertem Zustand über einsatzbereite PistenBully bis zu komplett reparierten Maschinen mit Garantie. Das sind die unterschiedlichen Aufbereitungskategorien, zwischen denen der Kunde wählen kann. In jedem Fall immer ein PistenBully in bewährter Qualität!

Im Freigelände waren der PistenBully 600 sowie der Loipenspezialist PistenBully 100 mit VarioTrackDesigner positioniert. Der VarioTrackDesigner schafft trotz schwierigster Schnee- und Temperaturbedingungen perfekte Loipen und bietet die Lösung für unterschiedlichste Bedürfnisse, die vom Leistungs- über den Breitensport bis hin zu speziellen Loipen für den Kinderskilanglauf reichen können. Die Spurfräse des VarioTrackDesigners bearbeitet den Bereich vor der Spurplatte bis zu 5 cm tief und macht selbst stark vereiste Loipen wieder locker. In verschiedenen Ausführungen lassen sich die Loipenspurfräsen und -platten einzeln ausheben, die rechte Spurplatte seitlich verschieben und auch die Spurweite einstellen.

Im PistenBully 600 demonstrierte die Firma Topcon, der Kooperationspartner der Kässbohrer Geländefahrzeug AG in Sachen GPS, ihre innovative, satellitengestützte Technologie, die sich durch einfache Bedienbarkeit, Effektivität und Praxistauglichkeit auszeichnet. Mit ihrer Hilfe kann man die Schneedecke genau im cm-Bereich verfahren und dadurch Energiekosten für die Beschneiung reduzieren.

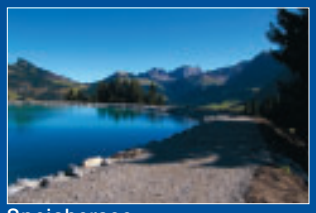
Der HotSax Club war eine zusätzliche Attraktion und setzte die PistenBully gekonnt in Szene.

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

Prinoth: Drivers Trophy 2007 entschieden

750 Teilnehmer aus 5 Nationen stellten sich dieses Jahr den Aufgaben bei der Prinoth Drivers Trophy. Das Finale fand in Tignes/Frankreich statt.

	GRANDE FINALE TIGNES 04.05.2007					
POS	NR	SURNAME	NAME	COUNTRY	SKI RESORT	TOTAL
1	28	Düngler	Harald	Austria	Silvretta Nova	145,3
2	4	Trecksel	Manfred	Austria	Wildschönau	158,35
3	6	Sutter	Christian	Austria	BB Mellau	159,31
4	30	Nigg	Conrad	Switzerland	Davos Klosters	162,25
5	26	Fayolle	Gregory	France	Les Grands Montets	165,62
6	27	Loss	Mirko	Italy	San Martino di Castroza	166,95
7	3	Briod	Thierry	Switzerland	Zinal	170,82
8	11	Duvillard	Aurelien	France	San Gervais	171,5
9	38	Dilitz	Albert	Italy	Schöneben	171,58
10	25	Folie	Rudolf	Italy	Schöneben	179,98
11	16	Bricard	Cyal	France	Val Menier	185,26
12	10	Kogler	Toni	Austria	Kitzbühel	190,86
13	9	Dossi	Claudio	Italy	SIFAS Passo Stelvio	190,99
14	36	Chizzali	Andrea	Italy	Val Zoldana	191,04
15	23	Mandl	Heinz	Austria	Hochkar	192,14
16	32	Fischbacher	Karl	Austria	Reiteralm	192,59
17	37	Lanaro	Denis	Italy	Pila spa	193,69
18	5	Fuchs	Martin	Austria	Kitzbühel	194,09
19	33	Salzmann	Josef	Austria	Gasteiner BB	197,56
20	13	Loop	Reto	Switzerland	BB Flumsberg	201,39
21	7	Sorarui	Silvano	Italy	Pordoi	203,5
22	34	Soppelsa	Franco	Italy	Saslong	208,28
23	18	Blaickner	Hubert	Austria	Wildkogelbahn	209,62
24	21	Prosegger	Andreas	Austria	Bad Kleinkirchheim	214,81
25	2	Seifart	Günther	Italy	Schöneben	222,96
26	35	Mavillod	Nicolas	France	Tignes	223,29
27	29	Tschofen	Mario	Austria	Silvretta Nova	223,75
28	17	Chiocchetti	Giacomo	Italy	Costabella	235,75
29	22	Benedetto	Michele	Italy	Sappada	237,1
30	31	Gardošík	Ladislav	Slowakia		247,77
31	24	Puissant	Sebastian	France	Deux Alpes	263,81
32	15	Ravelli	Marco Ivan	Italy	Montecampione	272,24
33	1	Malkowski	Anton	Slowakia		293,05
34	8	Narr	Michael	Austria	Ischgl Silvretta SB	301,24
35	12	Kubalik	Peter	Slowakia	Vratna	317,72
36	19	Bastien	Jordan	Switzerland	Zinal	321,11
37	20	Pichler	Florian	Italy	Plose	325,94
38	14	Malfertheiner	Manuel	Italy	Seiser Alm	329,39

Die Resultate der Drivers Trophy 2007.
Fotos: Prinoth

Schon die Länderqualifikationen entpuppten sich 2007 als gut besuchte Treffpunkte begeisterter Pistenfahrzeugfahrer, die ihr Können unter Beweis stellen wollten. Die Wettkämpfe fanden in Österreich, der Slowakei, der Schweiz, Italien und Frankreich statt. Besonders reger Zuspruch fand sich dabei in der Slowakei und in Frankreich, wo Anfang Mai auch das Finale ausgetragen wurde.

Dafür hatten sich insgesamt 38 Fahrer qualifiziert, 14 Italiener, 12 Österreicher, 5 Franzosen, 4 Schweizer und 3 Slowaken. Die Aufgaben, die in der Endrunde so schnell wie möglich gelöst werden mussten, waren knifflig und bestanden aus 3 Spielen, einem Prinoth-Triathlon:

- Pendel,
- 8 Luftballone zerplatzen,
- Labyrinth mit 2 Kugeln.

Die Stimmung während der Wettkämpfe war bei Teilnehmer und Zuschauern ausgezeichnet. Viele Fans feuerten die Kandidaten trotz widriger Wetterverhältnisse an.

3-fach-Sieg an Österreich

Auch wenn die Platzierungen denkbar knapp ausfielen, hatten 3 österreichische Fahrer letztendlich die Nase vorn:

- Platz 1: Harald Düngler, BB Silvretta Nova, durfte sich über den Quad von Yamaha im Wert von 8 000,– Euro freuen.

Die Teilnehmer an der Endrunde.

8 Luftballons mussten mit großem Geschick zum Zerplatzen gebracht werden.

Die Freude über das hervorragende Abschneiden war groß: Sieger Harald Düngler, BB Silvretta Nova, am Quad, Platz 2 für Manfred Trecksel, BB Wildschönau und Platz 3 für Christian Sutter, BB Mellau.

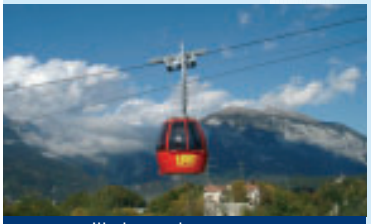
➤ Platz 2: Ein Reisegutschein von Schenker Reisen im Wert von 2 000,– Euro ging an Manfred Trecksel, BB Wildschönau.

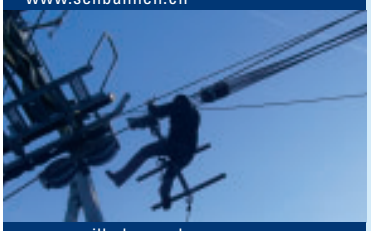
➤ Platz 3: Christian Sutter, BB Mellau, erhielt einen Reisegutschein im Wert von 1 000,– Euro.

Nach den Stockerlplatzierungen wurde das Feld der Bestgereihten wieder internationaler. So gingen der 4. Rang an die Schweiz, Platz 5 an Frankreich und Rang 6 an Italien. Der amtierende Meister der Prinoth Trophy 2005 konnte den guten 8. Platz erreichen.

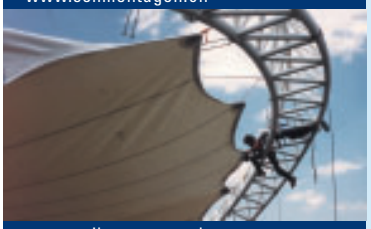
Ihre Seilschaft

Grosse, herausfordernde und professionelle Leistungen werden im Team erzielt. Wir sind Ihre Seilschaft von der Projektierung, Fabrikation, Montage bis zur Servicearbeit.
Kundenwünsche sind unser Metier.


www.seilbahnen.ch


www.seilbahnen.ch

www.seilmontagen.ch


www.seilmontagen.ch

www.lawinenwaechter.ch

Seilbahnen Maschinen Spezialmontagen
Inauen-Schätti AG
Tschachen 1 · CH-8762 Schwanden
Tel. +41 55 647 48 68 · Fax +41 55 647 48 69
info@seilbahnen.ch · www.seilbahnen.ch

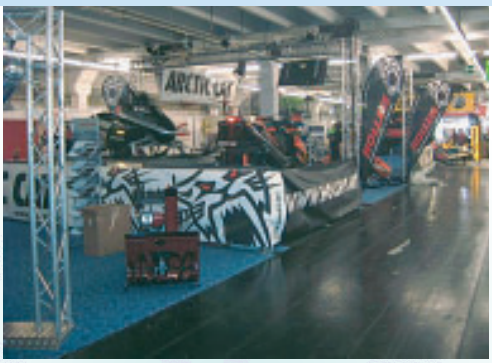
Holleis Handels GmbH: Großer Erfolg bei Interalpin!

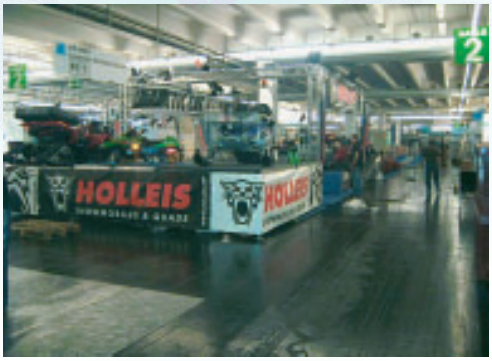
Die Interalpin 2007 – der ideale Platz für die Firma Holleis, ihr breit gefächertes Sortiment an Sport- und Arbeitsgeräten zu präsentieren. Auf dem neuen perfekt durchgestylten Messestand zeigten sich die Holleis-Produkte von ihrer besten Seite. Sehr zur Freude des internationalen Publikums, welches von den Neuheiten bei Holleis begeistert war.

Früh übt sich - auch die kleinen Besucher begeisterten sich schon für Arctic Cat. ***Foto: privat***

Besonderes Interesse zeigten die fachkundigen Besucher am Bearcat „Lift Edition“, welcher eigens für die Interalpin kreiert und speziell auf die Anforderungen von Skigebieten abgestimmt wurde. Dieses Arbeits-Snowmobile für harte Einsätze gibt es jetzt mit umfangreichem Zubehör (Spur- und Grip-Spikes, Gepäckskorb hinten, Überrollbügel mit Rundumleuchte, schwenkbarer Zusatzscheinwerfer, akustisches Warnsignal, Spurverbreiterung, elektrohydraulische Sicherheitsbremse, Laufwerksverstärkung uvm.) zum Editions-Sonderpreis.

Infos: Holleis Handels GmbH
Saalfeldner Str. 41
A-5751 Maishofen
Tel. +43 (0) 6542 / 68346-0,
office@holleis.net, www.holleis.net





Richtig bissig: der Holleis-Messestand war ein echter Blickfang und der Besucherandrang enorm.
Foto: privat

Geschäftsführer Helmut Holleis mit dem Messehit – dem Bearcat „Lift Edition“.
Foto: MOUNTAIN MANAGER

KASER GmbH: Der beste Weg nach oben

Ob in Italien, Österreich, der Schweiz, Spanien, Norwegen, Frankreich oder Bulgarien, selbst in den USA, Kanada, Neuseeland, China und Japan kennt man KASER Förderbänder. Sie zeichnen sich durch benutzerfreundliche Planung, hochwertige Ausführung und Zuverlässigkeit im Betrieb aus.

Mit großem Engagement entwickelt und produziert das Unternehmen Kaser weltweit leistungsstarke, betriebssichere und geräuscharme Förderbänder. Die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden werden analysiert und in die Umsetzung miteinbezogen. So erfahren Kaser Förderbänder eine stete Optimierung und Weiterentwicklung – immer einen Schritt voraus.
Die markanten Eigenschaften der Kaser Förderbänder sind ihre innovative Technologie, äußerst präzise Verarbeitung und widerstandsfähige Materialien. Dazu werden Kaser Förderbänder entwickelt, um den speziellen Kundenwünschen und Anforderungen von Jung und Alt gerecht zu werden.
Die Produktionskriterien sind einfach, stellen aber hohe Anforderungen an Mensch und Maschine: hergestellt gemäß strengster Sicherheits-Richtlinien und mittels fortschrittlicher Technik.

Stark im Einsatz

Das Modell skicarpet kann als Verbindungs-, Zubringer- und Aufstiegsanlage für Skifahrer, Snowboarder, Rodler, Fußgänger und Snowtuber eingesetzt werden. Grundsätzlich gilt: Kaser Förderbänder verbinden lautlos Mensch und Natur.
Das Topmodell ist in den Längen 29 bis 212 m erhältlich und eignet sich sowohl für den Winter- als auch für den Sommerbetrieb. Beeindruckend sind die hohe Förderleistung (1 400 Skifahrer/h bzw. 2 500 Fußgänger/h), das ausgefeilte Sicherheitssystem und die simple und zuverlässige Handhabung.
Das Modell Kaser junior eignet sich vor allem für Anfängergelände und ist unentbehrlich für jede moderne Skischule. Es steigert die Motivation und den Lernerfolg der Kinder und Anfänger, da vor allem Spaß und Vergnügen im Vordergrund stehen.

DAS INFORMATIONSPORTAL
DER SEILBAHNBRANCHE IM INTERNET
SEILBAHN.NET
WWW.SEILBAHN.NET

Auch im Sommer erleichtern Kaser Förderbänder den Transport der Gäste.

Infos:
www.skicarpet.com oder
info@skicarpet.com

In Kinderparks wie z. B. in Mühlbach/Vals/Südtirol leisten skicarpets sehr gute Dienste. **Fotos: Kaser**

Überdachter **SunKid** Zauberteppich erschließt neue Piste in Folgaria

Bequem und sicher erfolgt die Personenbeförderung mit dem überdachten SunKid Zauberteppich. **Fotos: SunKid**

Lange und beschwerliche Wege ins Skigebiet müssen nicht sein. Wie man sinnvoll Abhilfe schafft, zeigt das Beispiel Folgaria/Italien.

Folgaria, eine Tourismushochburg mit 18 000 Gästebetten, liegt ungefähr 30 km südöstlich von Trient und kann auch von Verona, Padua und Venedig in weniger als einer Stunde erreicht werden. Das „Carosello Sciistico di Folgaria“ bietet 54 Pistenkilometer, und eignet sich vor allem für Anfänger und Fortgeschrittene. Neben den Wintersportangeboten ist auch interessant, dass man von neun verschiedenen Orten rund um Folgaria in das Skigebiet einsteigen kann. Bis zur letzten Saison war es allerdings sehr umständlich, von den Pisten rund um Ortesino nach Costa zu gelangen, da bisher nur ein langer, beschwerlicher Ziehweg die beiden Teilgebiete verbunden hat.

Die überdachte Anlage wird mit einem Videosystem überwacht.

Deshalb hat man sich für die Saison 2006/2007 zum Bau einer neuen Verbindungspiste „Stella d’Italia – Costa“ entschlossen. Um jedoch zu dieser Verbindungspiste zu gelangen, benötigte man ein neues, komfortables Transportmittel, mit dem Skifahrer, Snowboarder und Anhänger von Wintertrendsportarten gleichermaßen befördert werden können.

Die Dimensionierung der Galerie ergibt ein großzügiges Raumgefühl. *Der SunKid Zauberteppich fügt sich gut in die Umgebung ein.*

SunKid hat die Lösung

Die Wahl der „Carosello Ski Folgaria GmbH" fiel schließlich auf einen SunKid Zauberteppich, der mit einer Galerie überdacht ist. Das 165 m lange Förderband ist mit einer Blue Eye Oberfläche ausgestattet und wird mit einem 18,5 kW Antriebsmotor betrieben.

Die überdachte Anlage wird durch ein Videosystem überwacht und ist zudem mit einer Audioanlage, über die auch Anweisungen durchgegeben werden können, ausgestattet. Dadurch ist es möglich, die gesamte Anlage nur von einer Aufsichtsperson zu überwachen. Claudio Valle, Koordinator der Carosello Ski Folgaria GmbH: „Das überdachte Förderband funktioniert perfekt und ist ein optisches Highlight in unserem Skigebiet. Es ist vor allem bei jungen Leuten sehr beliebt und man erzählt, dass sich schon einige lustige Geschichten in der Galerie abgespielt haben."

Infos: www.sunkid.at

Samtime: Großer Erfolg mit Snowfunpark Wittenburg

Die junge Firma „samtime" aus Silbertal belieferte den neuen Snowfunpark in Wittenburg mit 5 Compac-Förderbändern – und nicht wie irrtümlich gemeldet ein Mitbewerber! Darüber hinaus bezog der Snowfunpark aber noch eine Reihe weiterer Leistungen von dem aufstrebenden Vorarlberger Wintersport-Lieferanten.

Samtime ist nicht nur Österreich- und Deutschland-Repräsentant für den Südtiroler Förderband-Hersteller Compac, sondern Partner des Snowfunparks, der hier die ausschlaggebenden Verhandlungen und Abschlüsse getätigt hat. „Der Auftrag über 5 Compac-Förderbänder war ein großer Erfolg sowohl für unsere Firma als auch für Compac, da dies der erste Auftrag für eine Skihalle war", erwähnt GF Stefan Kern. „Wir hatten starke Mitbewerber, gegen die wir uns schließlich durchsetzen konnten. Das optimale Preis/Leistungsverhältnis war hier entscheidend. Anschließend folgten gleich weitere Aufträge für Skihallen in Korea, bei denen Compac-Förderbänder zum Einsatz kamen", so Kern weiter.

SAMTIME lieferte wie o. e. aber eine ganze Palette an Produkten für den Snowfunpark in Wittenburg:

- die kompletten Prallschutzsysteme für die seitlichen und mittleren Stützen in der gesamten Halle (großteils Maßanfertigungen),
- das gesamte Aluminium Absperrgitter aus der neuen Alutime-Produktlinie,
- alle Absperrnetze, Pistenvliese und Hinweistransparente,
- Skischulzubehör wie Markierungswesten, Sammelplatztafeln, Stangen, Figuren, Wellen, Schanzen, Wippen etc.,
- Pistenrettungszubehör: Rettungsschlitten, Rettungssäcke etc.,
- das große Kinderkarussell mit Tubingreifen,
- sogar die Schneeschaufeln, Schneehexen und Bügelaufschlagrechen.

Die im Jahr 2003 gegründete Firma SAMTIME konnte sich mittlerweile in den Branchen Bergbahnen, Skischulen und Skirennsport etablieren. Erfolgsfaktoren sind der offene und ehrliche Umgang mit den Kunden sowie das sehr gute Preis/Leistungsverhältnis mit den kurzen Lieferzeiten.

SAMTIME-Geschäftsführer Stefan Kern kommt aus dem Skirennsport und ist staatl. Geprüfter Skilehrer. **Foto: SAMTIME**

Die Skihalle Wittenburg wurde von Samtime mit einer großen Palette an Produkten beliefert. **Foto: Snowfunpark**

CWA: Einsteigen und erleben

CWA Stand Übersicht. **Fotos: CWA**

Die INTERALPIN war auch 2007 wieder eine ideale Plattform um bestehende Kontakte zu pflegen und neue zu knüpfen – nationale und internationale. Hier war man am Puls der Zeit!

Gehüllt in elegantes Schwarz, geheimnisvoll wirkend durch die verdunkelten Scheiben: Die neue VIP Kabine der CWA Constructions SA/Corp. lässt staunen und zog viele Besucher in ihren Bann. Jahrelange Erfahrung und höchste Qualität fanden ihren Niederschlag u. a. in luxuriösem Design und eleganten Ledersitzen – Details, die eine Fahrt in einer Luftseilbahnkabine zum Erlebnis lassen werden!
Erstmals gezeigt auf der INTERALPIN 2007 wurde die 5-Stern-Kabine von CWA, die jeden Fahrgast zum VIP macht, auch gleich zum Blickfang und Besuchermagneten. Darüber hinaus konnten sich die Messebesucher am Stand der CWA

OMEGA IV-8 LWI, das Erfolgsmodell: LWI steht für Level Walk In, die Passagiere können. anders als beim Grundmodell OMEGA IV-8, bodeneben und mit aufrechter Körperhaltung einsteigen.

OMEGA IV-8, das Grundmodell: 8 Sitzplätze und Skiköcher auf der Außenseite der Kabine.

CWA Stand-Crew.

Angeregte Diskussionen in und um die Kabinen, auf dem Bild rechts hinten zu sehen: CWA CEO Félix Rhyner.

Am Stand der CWA war immer einiges los.

von der gesamten Palette und den augenfälligen Vorzügen der neuen OMEGA IV Serie überzeugen. Dabei wurde vom Lattensitz bis zum Firstclass-Ledersitz alles geboten. Zu sehen waren:

- OMEGA IV-8
- OMEGA IV-8 LWI
- OMEGA IV-8 SI
- OMEGA IV-8 VIP

Infos: www.cwa.ch

BESCHNEIUNGSANLAGE

W A R T U N G

L O G I S T I K

S C H U L U N G

JOHNSON CONTROLS

YORK Neige ist Ihr Partner für die Lösung technischer und wirtschaftlicher Anforderungen an Ihre Beschneiung.

Unsere nachhaltige Weiterentwicklung und permanente Betreuung Ihrer Anlage während ihrer Lebensdauer stellt Ihre Beschneiung sicher.

York produziert den richtigen Schnee.

YORK® Neige

www.yorkneige.com

INTERFAB

snow business

Hans-Maier-Straße 9

6020 Innsbruck Austria

www.interfab.at

Wir sichern Ihre Beschneiung

© newzealand