D 49 45 F 43. Jahrgang Mai 2012

# MOUNTAIN Manager

3/12

**Meinung:**
*Roland Zegg, grischconsulta AG, Chur*

**Mountain-Manager 87:**
*Dr. C. Brennauer, Gitschberg Jochtal AG*

ALPIN ODER URBAN -
ERLEBNISREICH
BEWEGT MIT
CWA®
Unternehmen der Doppelmayr/
Garaventa Gruppe

**Special:**
*TRENDS & EVENTS*

**Green IQ – „grüne Intelligenz" für PistenBully.**
GreenIQ zeichnet PistenBully aus, die mit besonders Ressourcen schonender Motoren- und Abgastechnologie ausgestattet sind. Der PistenBully 600 W erreicht die Abgasvorschrift EU 3B/EPA TIER 4i mit der SCR-Technologie. Bei dieser Technologie erfolgt die Reduktion der Stickstoffemission in einem nachgeschalteten Keramik-Katalysator – dem SCR-Kat. PistenBully 600 W mit Motoren der SCR-Technologie überzeugen mit spürbaren Mehrleistungen. Mehr Informationen unter:

GREENIQ

www.pistenbully.com

PistenBully®

# Innovation

Die Doppelmayr Gruppe hat bei der Errichtung der 8er-Gondelbahn Grasjoch für die Silvretta Montafon Bergbahnen AG einen weiteren Meilenstein moderner Seilbahntechnik gesetzt: Die Grasjoch Bahn ist weltweit die erste kuppelbare Gondelbahn, bei der durch ein innovatives Räumungskonzept sichergestellt wird, dass im Bergefall die Gondeln garantiert in die Stationen zurückgebracht werden können.

Eine herkömmliche Bergung der Passagiere durch Abseilen etc. ist nicht mehr notwendig. Dies gelingt insbesondere durch „Redundanz": Sämtliche funktionsrelevanten Anlagenbestandteile sind doppelt und unabhängig voneinander ausgeführt. Dadurch wird höchster Komfort mit größtmöglicher Sicherheit geboten und ein stressfreies Fahrvergnügen garantiert.

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

Editorial

*Dr. Markus Kalchgruber*

# Die Achillesferse des Erfolges

Österreichs Seilbahnen feierten die positive Entwicklung der Wintersaison 2011/12 im Rahmen ihrer jährlichen Tagung in Schladming. Der Kassenumsatz stieg um 1,8 % auf 1.113 Mio. Euro, generiert aus 514 Mio. Beförderungen an 47,1 Mio. Skifahrertagen. Damit sind wir jedoch vom Spitzenwert aus dem Jahr 08/09 mit 56,8 Mio. Skier Days (!) weit entfernt und liegen auch unter der Vorsaison mit 51,2 Mio. Skifahrertagen, was überwiegend mit der geringeren Zahl an Betriebstagen begründet wurde: 27.949 Betriebstage in der letzten Saison gegenüber 32.800 ein Jahr zuvor. Die gute Entwicklung bei den Umsätzen pro Skier Day auf 22,49 Euro/Tag mindert die Auswirkungen der Frequenzrückgänge. Denn auch die Beförderungen sanken gegenüber 2010/11 von 588 Mio. auf die o. a. 514 Mio. Der Bestwert lag einst (wiederum 08/09) bei 626 Mio.! Damals wurde jedoch „nur" ein Umsatz pro Skier Day von 20,41 Euro erzielt – das sind um 10 % weniger. Diese Preissteigerung ist einerseits auf die Inflation zurückzuführen, andererseits mache sich in diesem Zusammenhang das gute und moderne Angebot in Österreichs Bergen bemerkbar, so die Meinung von Wirtschaftsexperten. Bleibt zu hoffen, dass es immer genug zahlungskräftige Leute in der europäischen Bevölkerung gibt, so dass sich Wirtschaftskrisen auch weiterhin nicht auf den Wintertourismus auswirken.


Ingenieurbüro Brandner

Karl-Schönherr-Straße 8
6020 Innsbruck
office@ib-brandner.com
Tel.: 0512/563332
Fax: 0512/5633324

Planung - Geotechnik - Bauleitung
Seilbahnen und Lifte - Tragwerksplanung
SiGe-Planung


## Kosten bei der Beschneiung zügeln

Die zweite Achilles-Ferse ist die Beschneiung. Die hohen Investitionen in Schneeanlagen in den letzten 5 Jahren, ohne die ein durchgehender Skibetrieb nicht möglich gewesen wäre, haben sicher eine Schlüsselrolle bei der Sicherung dieses Ergebnisses gespielt. Allerdings sind weitere Steigerungen bei den Betriebs- und Anschaffungskosten für die einzelnen Skigebiete kaum mehr verkraftbar. Diese werden sich jedoch laut Dr. Robert Steiger vom alpS-Centre for Climate Change Adaption Technologies Innsbruck einstellen. Steiger hat 2011 zum Thema „Nachhaltigkeit des Skitourismus in Tirol und Südtirol" promoviert und u. a. herausgearbeitet, dass die aktuelle Beschneiungstechnologie schon innerhalb der nächsten 20 Jahre in manchen Skigebieten nicht mehr für einen 100-Tage-Betrieb ausreichen könne, sondern 30 % – 70 % mehr technischer Schnee notwendig werde! Wenn man bedenkt, dass sich der enorme Aufwand, der jetzt bereits betrieben werden muss, um die hohe, vom Gast inzwischen geforderte Pistenqualität zu bieten, nochmals dramatisch steigern wird, dann muss der Leistbarkeit der Beschneiung höchste Aufmerksamkeit geschenkt werden. Dass hier noch deutliche Forschungsanstrengungen der Schneiindustrie notwendig sind, gibt Steiger unumwunden zu. Ein erster Punkt wird sein müssen, die Energiekosten bei der Schneeerzeugung zu senken. Das betrifft nicht nur den Wirkungsgrad der Maschinen selbst, sondern generell den Umgang mit der zu erzeugenden Schneemenge. Das richtige Maß zwischen zu viel und zu wenig sollte jeder Betreiber nach dem Vorbild der Kitzbüheler Bergbahnen für jede Piste definieren.

## Sinkende Renditen bei steigenden Umsätzen

Eine auf harten Daten basierende Schneistrategie muss künftig Teil der Professionalität eines Pistenbetreibers sein. Niemand wird sich mehr leisten können, Ressourcen und somit Geld zu verschwenden – schon gar nicht, wenn die Renditen von Jahr zu Jahr sinken, und zwar trotz steigender Umsätze. Ein auf Schneehöhenmessung gestütztes Pistenmanagement kombiniert mit vorteilhaftem Pistenbau und energiearmen Schneemaschinen ist das Gebot der Stunde, wenn wir noch öfter „Erfolge" feiern wollen wie in Schladming – die bei aller Freude (es hätten ja angesichts der Krisenzeiten auch Einbrüche passieren können) allerdings auch nachdenklich stimmen sollten. Die Zukunftskonstellationen deuten eher auf Erschwernisse hin, so dass wir uns rüsten sollten. Komfortverbesserungen allein werden nicht die geeignete Antwort sein…

hannomayr.communication

# BEAST WINDE.
## Sensationell stark im Steilhang.

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

Konkurrenzlos effizient und einfach im Handling: der BEAST WINDE mit 4,8 Tonnen Windenzugkraft und automatischer Zugkraftregelung WINCONTROL. Damit wird das perfekte Präparieren großflächiger Steilhänge zum sicheren Arbeitserlebnis für jeden Fahrer. Mehr über unsere neue Windentechnologie unter **www.prinoth.com**

Prinoth®

**IMPRESSUM**

MOUNTAIN Manager

Internationale Zeitschrift
für Berg- und Wintersporttechnik
und bergtouristisches Management

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

**Herausgeber:** Horst Ebel

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

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

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

**Anzeigenleitung:**
Otto Roman Fosateder
Mobil +43(0)6 64/4 42 06 80

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

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

**Redaktion Schweiz:**
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

**Produktionsleitung:**
Frank Freitag, E-Mail: f.freitag@eubuco.de
Tel. +49(0)61 46/605–160
**Layout:** Dagmar Wedel, Wiesbaden
**Druck:** Frotscher Druck GmbH, Darmstadt

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

**Anzeigenpreise:**
Preisliste Nr. 36 vom 01.01.2012

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

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

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

**43. Jahrgang, 2012**
**ISSN 1618–3622**

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

*11 – 20*
AKTUELLE TRENDS

## MM-MAGAZIN

4 Editorial
6 Inhalt

TRENDS
8 Meinung: Roland Zegg: „To ski or not to be“
14 Think positive – Berge der Zukunft gestalten
15 SkiDome Kaprun unter besten Arbeitgebern
16 Überlebensgroße Holzkugelbahn als Sommerattraktion
18 Auswirkungen des Klimawandels auf das Pistenmanagement
20 Bayerisches Kuratorium für Alpine Sicherheit gegründet

NEUE BAHNEN
22 Doppelmayr: 8 EUB Miara in St. Vigil
24 Leitner: Neue Sesselbahn in Laax untermauert Top-Position
26 Doppelmayr: Moderne 10er Kabinenbahn „Gefrorene Wand“
28 Leitner: Gemeinsame Zukunft für Gitschberg und Jochtal
30 CWA: Schweizer Kabinenbauer setzt Trends

SKISERVICE & RENT
32 SD + D: Neue Helm-Depotlösung von Head
34 Wintersteiger AG setzt auf Wachstumsstrategie

## MARKETING & MANAGEMENT

21 Seilbahnpionier Heinrich Klier übergab Vorstandsvorsitz
35 50. Hauptversammlung Gletscherbahnen Kaprun AG
36 87. MM-Interview: Dr. Christine Brennauer, GF Gitschberg Jochtal AG
40 Vorarlberger Seilbahntagung
42 Flumserberg erweitert Skigebiet
44 Bilanz Wintersportarena Sauerland
45 10 Jahre Zermatt Bergbahn AG
46 Nachbericht Brand Logic Symposium
75 Arosa: Bergbahnstation als Schokoriegel

**54 – 70**
MESSEBERICHTE
ALPITEC/PROWINTER
UND SAM

**8 – 10**
MEINUNG: ROLAND ZEGG,
GRISCHCONSULTA AG


## TECHNIK & WIRTSCHAFT


PISTENMANAGEMENT
48 PowerGIS: ARENA „Site-LINK“: eine Innovation, die ihresgleichen sucht
50 Kässbohrer: PistenBully mit sparsamen und umweltfreundlichen Motoren auf der SAM
52 Prinoth feiert 50-jähriges Jubiläum

MESSEN
54 Bilanz Alpitec-Prowinter
56 Spots von Alpitec-Prowinter
62 SAM 2012: Neues und Bewährtes für die Winterbranche
70 Starker Auftritt der Leitner-Gruppe auf der SAM

BESCHNEIUNG
69 Umweltfreundliche Schedetal-Folien für Speicherseen
72 Ungebremste Innovationskraft bei TechnoAlpin
76 2SNOW-Schneeanlagen: Kombinierte Kompetenz
78 Gerlos wird zu 100 % beschneibar
80 Wintertechnik: Tolle Resonanz im Ostgeschäft

FIRMEN NEWS
61 Pfeifer Seil- und Hebetechnik Österreich: Hervorragendes Ergebnis für 2011
82 Sunshine Polishing Austria: Neuer Glanz für matte Scheiben
84 Motorex: Neuer Partner für Pool-Alpin
86 Seit 115 Jahren Brugg Cables

**36 – 39**
87. MM-INTERVIEW:
DR. CHRISTINE BRENNAUER,
GF GITSCHBERG JOCHTAL AG

**72 – 80**
BESCHNEIUNG


## INSERENTENLISTE

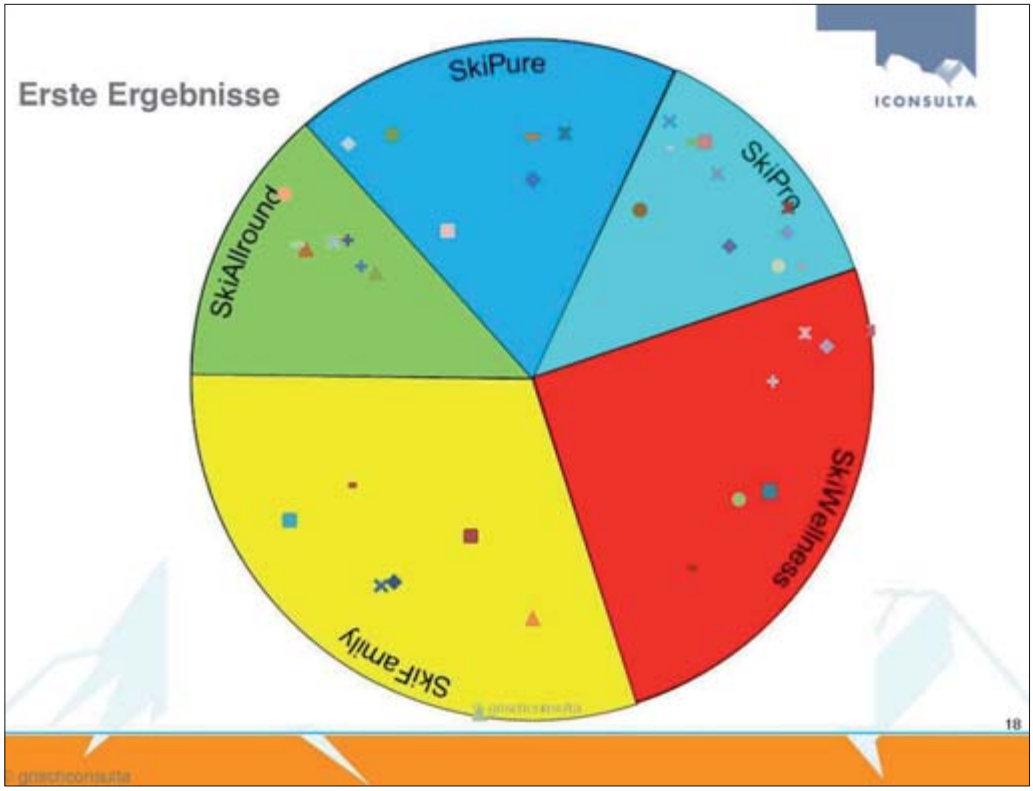

| | | | |
|---|---|---|---|
| AEP Planung + Beratung | 9 | Klenkhart & Partner | 7 + 47 |
| Alp Media | 6 | Müller Fahrzeugbau | 19 |
| ARECO | 41 | MYNEIGE | U4 |
| Brandner, Andreas | 4 | Pool Alpin | 10 |
| Brigger & Käch | 31 | PowerGIS | 17 |
| Brugg Kabel AG | 57 | Prinoth AG | 5 |
| CWA | 1 | Pronatour GmbH | 11 |
| Doppelmayr Seilbahnen | 3 | Salzmann Ingenieure | 21 |
| Duktus | 79 | Skiresort | 67 |
| Frey AG | 60 | SUFAG | 33 |
| GIFAS ELECTRIC | 63 | Sunkid | 55 |
| Holleis/Snopex | 73 | TechnoAlpin AG | 53 |
| Hydrosnow + Berchthold | 37 | TEERAG ASDAG | 76 |
| IAT GmbH | 77 | | |
| Inauen-Schätti AG | 59 | Suche/Biete | |
| Jakob AG | 58 | Lingg, Werner | 65 |
| Kässbohrer | 2 + 43 | | |

**Roland Zegg, Geschäftsführer grischconsulta AG Chur**

Fotos: grischconsulta

# „To ski or not to be" – Eine neue Typologie für Skigebiete

Auf dem vergangenen Tourismusforum der Alpenregionen präsentierte Dr. Roland Zegg, GF der grischconsulta Chur, eine mit Spannung erwartete neue Typologie für Skigebiete unter dem Titel: „To ski or not to be". Dabei ging es um das Spannungsfeld zwischen Skigebiets-Strategien und Positionierung versus Ertrag und Zukunftsfähigkeit. Der Versuch eines „Sterne-Rezeptes" für Destinationen wurde anschließend intensiv diskutiert.




*Verteilung der 39 untersuchten Skigebiete in den 5 Kategorien.*

Immer wieder hat es Versuche gegeben, die Skigebiete bzw. Destinationen ähnlich dem Sternemodell in der Hotellerie zu klassifizieren. Etwas Verbindliches ist dabei bisher nie herausgekommen. Nun ist auch grischconsulta anhand einer Studie in die intensive Suche nach dem „Sterne-Rezept" eingestiegen. Den Beweggrund dafür erklärt Roland Zegg so: „In der Managementlehre gibt es viel Modelle zur Positionierung und Typologisierung von Produkten, Marken und Unternehmungen. Für die Anwendung bei Skigebieten und Destinationen sind diese Modelle allerdings alle unbefriedigend. grischconsulta hat deshalb ein einfaches und solides Modell entwickelt, das den Unternehmen als Hilfestellung zur Strategieentwicklung, zur Positionierung, zur Investitionsplanung und zur Entwicklung der Angebote dient. Die am TFA in Zell am See-Kaprun vorgestellten Resultate sind eine erste Anwendung und zeigen die Richtung auf."

In die Analyse mit einbezogen hat grischconsulta rund 60 Skidestinationen in der Schweiz, in Österreich, in Italien und in Frankreich. 39 davon wurden dann für die ersten Ergebnisse ausgewertet.

## Einteilung der Skigebiete

Die Einteilung der Skigebiete erfolgt in fünf Bereiche:

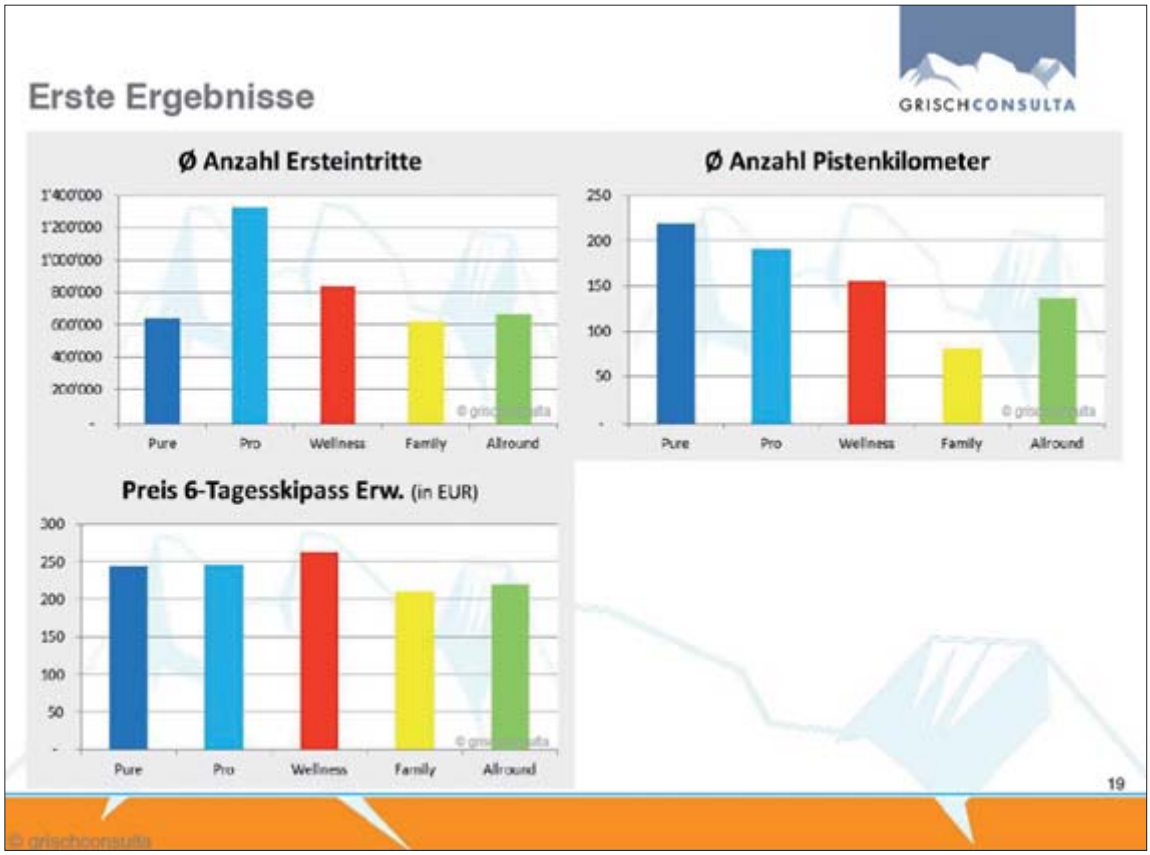
- Ski Pure: Diese Gebiete stehen für reines Skifahren. Dazu zählen z. B. in der Schweiz Saas-Fee, Andermatt, Engelberg, 4 Vallées, in Frankreich Alpe d' Huez und Val d'Isère. Österreichische Gebiete fallen nicht darunter.
- Ski Allround: Hier wird neben Ski alpin noch Anderes geboten wie z. B. Langlauf. Flumserberg, Crans-Montana, Adelboden-Lenk, Aletsch in der Schweiz und Mayrhofen in Österreich wären typisch.
- Ski Professional: Der Kern des Angebotes ist zwar Skifahren, dieses präsentiert sich aber auf höchstem Niveau, so dass entsprechend hohe Preise auf dem Markt durchgesetzt werden können. In der Schweiz zählen dazu Lenzerheide, Davos Klosters, Zermatt, Laax, in Österreich u. a. Lech-Zürs, in Südtirol Gröden.
- Ski Family: Der Begriff steht für Familienfreundlichkeit und moderate Preise. Schweizer Beispiele wären Brigels, Arosa, Meiringen-Hasliberg, Grächen, Savognin, Oberes Toggenburg, für Österreich Serfaus-Fiss-Ladis.
- Ski Wellness: Damit werden Skigebiete bezeichnet, bei denen der Genuss im Vordergrund steht: Suolo, Leukerbad, die Jungfrau Region, Engadin/St. Moritz (alle CH), Zell am See/Kaprun (A) sowie Cortina d'Ampezzo wären hier zu nennen.

Diese fünf Skigebietsgruppen unterscheiden sich deutlich in punkto Anzahl der Ersteintritte und Verkehrsumsatz. In beiden Bereichen sind die „Ski professionals" an der Spitze mit durchschnittlich 1,3 Mio. Ersteintritten und 44 Mio. Euro Umsatz. Bei den anderen 4 Typen liegen die Ersteintritte zwischen 500 000 und 800 000, der Umsatz zwischen 23 Mio. und 27 Mio. Euro. Bei der Marge weisen die „Ski-pure"-Gebiete mit durchschnittlich 35 % die besten Werte auf. Beim Cashflow schneiden „Ski-familiy"-Gebiete am schlechtesten ab. Das größte Potenzial auf den Fernmärkten haben die „Ski-wellness"-Gebiete aufgrund ihres breiten Angebotes.

## Klare Positionierung unausweichlich

Für Roland Zegg liefert die Studie drei zentrale Ergebnisse. Erstens: Skigebiet ist nicht gleich Skigebiet. Vielmehr sind klar unterschiedliche Ausrichtungstendenzen erkennbar. Die Analysen haben gezeigt, dass eine Einteilung in die o. a. fünf Hauptrichtungen sinnvoll ist. Zweitens: Investitionen am Berg und Integrationsgrad der Skigebiete in die Destination sind sehr unterschiedlich. Die Ski-Pro beispielsweise weisen die höchsten Verkehrsumsätze und Erstzutritte aus, haben aber auch den höchsten Technologisierungsgrad und die höchsten Investitionen. Bei Ski-Familiy ist zum Beispiel der Sommeranteil am Verkehrsumsatz am höchsten und die engste Verflechtung der Bergbahnen mit der Destination ist festzustellen.

Drittens: Eine klare Positionierung wird unausweichlich. In jeder Hauptrichtung gibt es erfolgreiche und weniger erfolgreiche sowie große und weniger große Unternehmen. Investitionen am Berg in technische Anlagen ohne klare Zielrichtung hin zu einer mittelfristig




*Vergleich der 5 Kategorien nach Ersteintritten, Pistenkilometern und Kartenpreisen.*

*Positionierung der 5 Kategorien verglichen mit Automarken.*

sinnvollen Positionierung sind nicht zu verantworten. Je nach Hauptrichtung rangiert die Technik am Berg oder die „Software" oder die Organisation oder besondere Angebote in der Destination zuoberst auf der Prioritätenskala für den nächsten Entwicklungsschritt.

## Wer soll künftig mit der Typologie arbeiten?

„Das Typologietool und die Ableitungen daraus werden es den Bergbahnunternehmen in Zukunft erleichtern, ihre Positionierung festzulegen.
Es wird ihnen einen Orientierungsrahmen für die Entwicklung Ihrer Ziele und der Unternehmensstrategie liefern. Vor diesem Hintergrund kann sich das System etablieren und den Unternehmen, welche es anwenden, einen Mehrwert und Wettbewerbsvorteile liefern. Die Anzahl der erfassten Skigebiete soll noch erhöht und die Datengrundlage vergrößert bzw. verfeinert werden. So kann der Gehalt der Aussagen noch gesteigert und der Nutzen des Instrumentes gesteigert werden", erklärt Zegg abschließend. **mak**

EINE PARTNERSCHAFT DIE SICH RECHNET!
einfach - wertschätzend- funktional - www.pool-alpin.com
POOL-Alpin

Fotos: Andrea Badrutt, Bayerische Zugspitzbahn, pronatour

pronatour
Entwicklung und Umsetzung von Erlebnisprojekten

# Wir machen den Winter zum Erlebnis

WinterBlumenTraum
Silvretta Arena, Samnaun (CH)

Erlebniswege

Aussichtsplattformen

Themenparks

Ausstellungen

Touristische Masterplanung

**www.pronatour.at**

## Österreichische Seilbahntagung versprüht Optimismus

# Think positive – Berge der Zukunft gestalten

Die diesjährige Österreichische Seilbahntagung am 12. April in Schladming stand unter dem Motto: „Mit Optimismus in die Zukunft!". Dem Wahlspruch haben nicht nur erneut wirtschaftliche Erfolge Genüge getan (+ 1,8 % Umsatz für 2011/12), sondern auch die Vorträge hochkarätiger Experten über künftige Herausforderungen und Strategien zur Bewältigung.

Foto: Planaibahnen Gernot Langs

*Wie wird man sich künftig den erhöhten Bedarf an technischem Schnee noch leisten können? Diese Frage war einer von vielen Diskussionspunkten bei der Österreichischen Seilbahntagung in Schladming.*

Fachverbandsobmann **Franz Hörl** eröffnete den Reigen der Statements: „Mit heutigem Stand konnten wir im Winter 2011/12 rund 47,1 Millionen Skifahrertage mit rund 514 Millionen Beförderungen verzeichnen, und zwar an 27 949 Betriebstagen. Dabei konnte ein Kassenumsatz von über 1.113 Millionen Euro erwirtschaftet werden (+1,8 %). Unsere Branche ist seit jeher gefordert, sich mit wechselnden Wetterbedingungen auseinander zu setzen – was wir aber immer mit Bravour gemeistert haben. So hat sich auch der Saisonstart 2011/12 als sehr zäh erwiesen, und der gesamte Winter war ein Wechselspiel zwischen absoluten Rekorden und Stehtagen. Das Winterergebnis ist dennoch ein sehr zufriedenstellendes."

Hörl weiter: „Österreichs Bergbahnen – Weltmarktführer bei der Technik – sind die wesentlichen Motoren des Lebens in den peripheren Regionen der Alpenrepublik und tragen wesentlich dazu bei, dass unsere Täler nicht entvölkert werden, wie dies in Teilen Frankreichs oder Italiens leider der Fall ist. Jedoch würden wir ohne technische Schneeerzeugung mit jedem schneearmen Winter eine lokale Bankenkrise erleben, die für das ländliche Österreich vernichtend wäre, weil Investitionen nur getätigt werden können, wenn un-

*Österreichs Fachverbandsobmann NR Franz Hörl (2.v.r.), Geschäftsführer Dr. Erik Wolf (r.), ÖW-Geschäftsführerin Petra Stolba und BR Franz Prehab bekannten sich zu einer optimistischen Sicht der Zukunft.*

*Fotos: WKÖ 3*

sere Anlagen laufen. Ohne Beschneiung wären tausende Existenzen gefährdet (dzt. sind 75 % der Pistenflächen beschneibar, innerhalb von 5 Jahren wurden 750 Mio. € investiert)."

## Zukunft der kleinen und mittleren Skigebiete

Hörl betonte zudem, dass die österreichische Seilbahnwirtschaft direkt und indirekt für mehr als 60 000 Arbeitsplätze in Österreich verantwortlich ist und wesentliche wirtschaftliche Impulse für den Binnenmarkt beisteuert. „Ich bin stolz auf meine Kollegen und deren wirtschaftliche Kraft! Immerhin wurden seit der Jahrtausendwende 5,6 Milliarden Euro von der österreichischen Seilbahnwirtschaft investiert. Alleine im vergangenen Jahr waren es fast 500 Millionen. Davon 300 Millionen Euro in Sicherheit und Komfort und 100 in technische Beschneiung. Stolz bin ich aber auch, weil wir im kleinen Österreich in Sachen Wintersport und Skisport nicht nur sportlich Weltspitze sind, sondern auch, was die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit betrifft. Hier matchen wir uns mit Giganten wie Frankreich oder den USA."

Anschließend präsentierte Klaus Grabler, GF des Marktforschungsinstitutes Manova, eine Analyse des ökonomischen Status Quo der Seilbahnbranche. Der Input war vor allem für kleine und mittlere Skigebiete wichtig, deren Existenz immer mehr in den Fokus der Verbandsarbeit rückt. Die Kleinen unterscheiden sich bei der Positionierung zu wenig von den Großen und bieten mehr oder weniger das Gleiche an – nur in reduziertem Ausmaß. Hier wäre eine Strategie professioneller Differenzierung (z. B. Zielgruppe Anfänger) vorteilhaft, weil sie langfristig das Überleben sichert. Pro Jahr tummeln sich 800 000 Anfänger auf Österreichs Pisten – die Frage ist: wie viele begeistern wir davon dauerhaft? „Wir verlieren seit Jahren 1 Mio. Skier Days pro Jahr bei den Anfängern! Diese Leute wollen heute mehr Ruhe, mehr Erholung, mehr Genuss und sind wenig interessiert an Sportkampf und Ehrgeiz. Folglich muss man in der Kommunikation stärker auf diese Aspekte eingehen, um die Menge neuer Gäste zu erhöhen. Weiters gilt es, Skifahren in 3 Tagen zu vermitteln und umfassende Packages anzubieten, damit der Einstieg möglichst einfach erfolgen kann. Letztlich müssen wir noch mehr Kraft in den Service stecken", so Grabler abschließend.

## Die Statements der Experten

Klimawandel, auf langfristige Sicht stagnierende Nachfrage nach dem klassischen Winterurlaub und hohe Energiekosten bei sinkenden Renditen – diese Themenbereiche prägten auch die Experten-Diskussion im Rahmen der Tagung, an der ÖW-Chefin Petra Stolba, der Wissenschafter Robert Steiger von der Universität Innsbruck, Tourismus-Berater Arnold Oberacher von con.os tourismus.consulting, Roderich Urschler (Austrian Seilbahnpartner) und Wolfgang Mayrhofer als Vertreter der Skiindustrie teilnahmen.

**Dr. Robert Steiger** vom alpS-Centre for Climate Change Adaption Technologies Innsbruck, der 2011 zum Thema „Nachhaltigkeit des Skitourismus in Tirol und Südtirol" promoviert hatte, sprach über die Zukunft des Schneesports in 20 Jahren. Dieser werde nicht so schnell vom „Grasskilauf" abgelöst, wie manche befürchten, jedoch nicht alle Skigebiete werden sich die Kostensteigerungen bei den Beschneiungsanlagen auf Dauer leisten können. Denn die aktuelle Beschneiungstechnologie könne schon innerhalb der nächsten 20 Jahre in manchen Skigebieten nicht mehr ausreichen, um einen 100-Tage-Betrieb ab Weihnachten jedes Jahr gewährleisen zu können. Bis 2030 könnte laut einer Studie in einem durchschnittlichen Winter 30 – 70 % mehr technischer Schnee notwendig werden. Um die Leistbarkeit zu erhalten, seien noch deutliche Forschungsanstrengungen der

*Dr. Robert Steiger vom alpS-Centre setzte sich mit der Nachhaltigkeit des Skitourismus auseinander.*

*Mag. Roderich Urschler, Sprecher der Austrian Seilbahnpartner (l.) und Mag. Wolfgang Mayrhofer, Sprecher der Österreichischen Skiindustrie, mit Moderatorin Ute Pichler bei der Podiumsdiskussion.*

Schneiindustrie notwendig, so Steiger. In Richtung nachhaltiges Wirtschaften in alpinen Räumen könnte es ein Baustein sein, erneuerbare Energien innerhalb des Skigebietes einzusetzen – etwa $CO_2$ freien Ökostrom produzieren und u. a. damit die Pisten beschneien. Das ließe sich auch touristisch im Marketing nutzen. Natürlich sind solche Anwendungen wie z. B. Windkraftwerke nicht unkritisch zu betrachten, man sollte jedoch eine geeignete architektonische Lösung für die Integration in die Landschaft finden.

## Es wird weitere Innovationen geben

Nahtlos fügte sich die Rede vom Sprecher der Austrian Seilbahnpartner **Mag. Roderich Urschler** an: der Energieverbrauch der Schneeerzeuger ist in den letzten 10 Jahren drastisch gesunken (minus 20 %) und es wird weitere Innovationen geben. Weil die Kosten für die Beschneiung enorm gestiegen sind, muss die Energie zurückgefahren und die Beschneiungsgeräte effizienter werden. Der erhöhte Bedarf an der Beschneiung kann nur über Erhöhung der zur Verfügung gestellten Ressourcen realisiert werden – diese Sache liegt jedoch nicht an der Industrie, sondern an Behörden, gesetzlichen Regelungen etc.

Ein zweites Thema ist die Entwicklung des Sommergeschäftes bei den Bergbahnen. Hier sehe ich die Tätigkeit der Industrie eher reaktiv, sie kann nur Produkte entwickeln, die von den Betreibern vorgegeben werden. Wir können nicht einen Vergnügungspark auf dem Berg vorschlagen, wenn sich die Frage stellt, ob Technik überhaupt am Berg gewünscht ist. Uns fehlt einfach der Hauptanziehungspunkt als Pendant zum Skifahren, um ihn zu entwickeln. Das Nutzungsmittel muss uns vorgegeben werden.

**Mag. Arnold Oberacher** von der con.os tourismus consulting GmbH nahm den Ball auf und plädierte für das Sommergeschäft als zweites Standbein für die Bergbahnen. Vor 10 Jahren wurde die Initiative „Ausgezeichnete Sommerbahnen" durch den Fachverband der Seilbahnen gestartet und seither haben sich die Ersteintritte und Umsätze mehr als verdoppelt, die Zahl der Mitglieder ist auf über 40 angestiegen. Eine aktuelle Untersuchung zeigt, dass die wirtschaftlichen Parameter dieser Bergbahnen gegenüber der allgemeinen Branchenentwicklung im Sommer noch einmal überdurchschnittlich an Dynamik zulegen konnten. Auch die sozialen Effekte im Sinne einer höheren Attraktivität als ganzjähriger Arbeitgeber oder die Impulse aus den Sommer-Inszenierungen auch für andere Unternehmen haben bei den meisten „Sommerbahnen" zu einer bemerkenswerten positiven Gesamtentwicklung beigetragen.

## Gemeinsam Barrieren abbauen

**Dr. Petra Stolba**, GF der Österreich Werbung, meinte, dass es heute nicht immer darum gehe, dass jemand die Liftkarte von 9 bis 17 Uhr völlig ausnutzt, sondern dass vom Gast ein Bergerlebnis gesucht werde. Die ÖW vermarkte daher den Winter viel stärker auch als „sanften Winter" mit den Zusatzangeboten. Allerdings ist das Skifahren für das österreichische Angebot auf jeden Fall der Kern. Davon abgesehen ist die Situation der generationsübergreifenden Patchwork-Familien zu beachten, deren Mitglieder ganz unterschiedliche Bedürfnisse erfüllt haben wollen. Nicht jeder kann hier am Berg dasselbe leisten, da wird man bei der Inszenierung und Angebotsentwicklung neue Wege gehen müssen!

**Mag. Wolfgang Mayrhofer**, Sprecher der Österreichischen Skiindustrie, erinnerte an den aktuell enormen Boom bei der Outdoor-Branche. Outdoor habe sowohl im Winter als auch in Sommer Zukunft, wobei die Dienstleister mit ihrer Freundlichkeit und Begeisterung die Multiplikatoren sind. Für die Skiindustrie selbst habe sich die Situation seit 7 Jahren dramatisch verändert: der Weltmarkt ist wegen des Verleihs auf die Hälfte geschrumpft (3,4 Mio. Paar Ski/Jahr), davon sind bereits 40 % Rental. Die Skiindustrie musste sich daher redimensionieren und neu aufstellen, sie betrachte den Trend jedoch inzwischen positiv als Teil eines gesellschaftlichen Megatrends nach Convenience und Mobilität. Die Herausforderung, Barrieren abzubauen, werde uns weiter begleiten, um die Begehrlichkeit für den Winter zu steigern, so Mayrhofer. Gemeinsam (branchenübergreifend) könne ein einzigartiges Produkt geschaffen werden, das im internationalen Wettbewerb erfolgreich sein werde. **mak**

# Ski Dome Kaprun unter besten Arbeitgebern

Seit 22 Jahren zeigt die Ski Dome Oberschneider GmbH Kaprun, dass man als Dienstleistungsunternehmen in der Tourismusbranche „professionell" mit seinen Mitarbeitern Unternehmensziele erreichen kann. Am 15. März zeichnete die Great Place to Work-Organisation das Unternehmen mit dem Gütesiegel „Österreichs Beste Arbeitgeber 2012" aus.

Foto: Fangerne/Dusek

*V. l. n. r.: Dr. Erich Laminger (GPTW GmbH Geschäftsführer), Norman Rohrseitz (SKI DOME Oberschneider GmbH – Leitung Snowboard), Eveline Vaas (SKI DOME Front Office & Events), Monika Oberschneider (SKI DOME Leitung Kinder FUN), Thomas Kraus (SKI DOME Prokurist), Claudia Krott, SKI DOME Geschäftsführung), Hermann Oberschneider (SKI DOME Geschäftsführung) und Ralf Allgeier (SKI DOME Qualitätsmanagement & Events).*

Das sogenannte „Gütesiegel für Arbeitsplatzkultur", die Auszeichnung „Österreichs Beste Arbeitgeber 2012", erhielten 29 Unternehmen. Eine der begehrten Great Place to Work Auszeichnungen ging dieses Jahr an die Ski Dome Oberschneider GmbH mit Sitz in Kaprun. Der Ski Dome umfasst die Bereiche Skischule, INTERSPORT Rent, Incentives, Shop, Bar und Apartments und beschäftigt in der Hauptsaison 80-145 Mitarbeiter.

## Alles für das ultimative Skivergnügen

„Ständige Weiterentwicklung, Professionalität in jedem Bereich und die maximale Kundenzufriedenheit – sowie motivierte, glückliche und begeisterte Mitarbeiter sind der Erfolgsschlüssel des Ski Dome Teams" so Thomas Kraus, Prokurist der Ski Dome Oberschneider GmbH, Kaprun.

„Wir sind stolz mit unseren Mitarbeitern solche Erfolge feiern zu dürfen und sind dankbar für die Wertschätzung, die das Team unserer Unternehmensphilosophie entgegenbringt" fügte Hermann Oberschneider, Geschäftsführer der Ski Dome Oberschneider GmbH, Kaprun noch hinzu.

Das weltweit erfolgreiche Great Place to Work Modell bewertet die Arbeitsplatzkultur an Hand der Kriterien Glaubwürdigkeit, Respekt, Fairness, Stolz und Teamgeist. Grundlage ist eine anonyme Mitarbeiterbefragung, in der die Befragten ihr Unternehmen nach 63 Kriterien qualifizieren. In Österreich wurden in diesem Jahr 22 210 Mitarbeiter in 74 Unternehmen mit 55 000 Arbeitsplätzen befragt. Das in 46 Ländern bewährte Verfahren zur Evaluierung der Arbeitsplatzkultur basiert auf einer fast 30-jährigen Forschungstätigkeit. Das Modell wurde ursprünglich in den USA von Robert Levering und Milton Moskowitz entwickelt. Der 2003 als EU-Projekt ausgeschriebene Wettbewerb „Die 100 besten Arbeitgeber Europas" findet seither in 19 europäischen Ländern auf Basis nationaler Benchmarkstudien statt.

## Hermann Oberschneider

Der Gründer und Inhaber des SKI DOME Hermann Oberschneider ist nicht nur ein erfahrener Wintersportler, sondern auch Unternehmer mit Herz und Blut. Bereits im Alter von 22 Jahren startete der heute 47-jährige Österreicher seine Karriere. Als professioneller Skifahrer im Interskiteam Österreich und Ausbilder für Skilehrer und Skitrainer schulte er unter anderem den österreichischen Top-Skifahrer Benni Raich. Der Spaß am Sport begleitet Hermann Oberschneider bis heute. Neben dem SKI DOME besitzt und betreibt er Appartements und eine Event Agentur in Kaprun. Im Jahr 2000 stieg er zudem als Unternehmer bei MBT, dem Marktführer und Innovationsleader für Physiological Footwear, ein. Er hat durch sein Wirken maßgeblich dazu beigetragen, dass MBT von einem orthopädischen Gesundheitsschuh in ein trendiges Lifestyle-Produkt umgewandelt wurde, das von Millionen von Menschen in 55 Ländern getragen wird. 2011 verkaufte Hermann Oberschneider seine Anteile an der Marke MBT, um sich auf neue Projekte zu konzentrieren. **mak**

## Weltneuheit in der Region Hall-Wattens

# Überlebensgroße Holzkugelbahn als Sommer-Attraktion

Eine überlebensgroße Holzkugelbahn im Wald lädt ab diesem Sommer auf dem Glungezer in Tulfes dazu ein, den Tiroler Bergsommer intensiv zu erleben und die Natur ganz neu zu entdecken. Die weltweit größte Holzkugelbahn befindet sich auf 1560 m Seehöhe und wird vom 7.-10. Juni 2012 eröffnet.

Fotos: TVB Hall-Wattens

*Präsentierten auf der ITB Berlin 2012 die Kugelwaldbahn. Ingunn Bindhammer (GF TVB Hall-Wattens) und Josef Margreiter (GF Tirol Werbung).*

*Nicht nur für Kinder faszinierend: Auf Rinnen aus Zirbenholz laufen große hölzerne Kugeln 200 Meter durch den Hochwald wie in einer Achterbahn.*

Nicht nur Kinder sind von Kugelbahnen fasziniert: Bahnen bauen und umgestalten und beobachten, wie sich die Bewegung der Kugeln ändert, mit Hindernissen die Geschwindigkeit vermindern oder durch „Steilstrecken" erhöhen – dem Forscherdrang sind keine Grenzen gesetzt. Bislang waren Kugelbahnen jedoch ein ausgesprochenes „Indoor-Vergnügen" – demnächst wird sie am Glungezer, einem 2.678 m hohen Berg in den Tuxer Alpen südöstlich von Innsbruck – auch Outdoor zu erleben sein. Der „Kugelwald Glungezer" befindet sich direkt bei der Liftstation „Halsmarter" auf 1560 m Seehöhe. Hier beginnt einer der größten Zirbenbestände Europas.

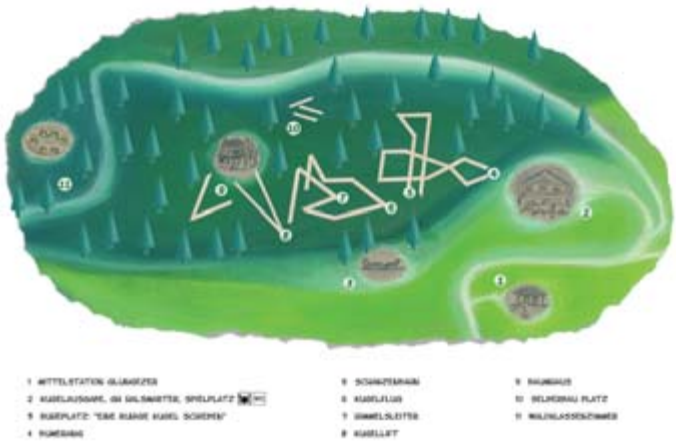
### Erlebniswelt „Kugelwald am Glungezer"

Dass dieses Spiel wie geschaffen für die einmalige Natur der Tiroler Bergwelt ist, stellt die Region Hall-Wattens in diesem Sommer eindrucksvoll unter Beweis: In mehr als 600 Stunden ehrenamtlicher Arbeit von einheimischen Zimmerern entstand in einem der ältesten Zirbenwälder Europas eine einzigartige, ökologisch nachhaltige Erlebniswelt. Beim Bau der Bahnen, Rampen, Stiegen und dem Baumhaus direkt vor Ort ist – von einigen Befestigungshelfern abgesehen – ausschließlich naturbelassenes Holz im natürlichen Wuchs eingesetzt worden.

Geschäftsführerin Ingunn Bindhammer beschreibt das Projekt folgendermaßen: „Die Idee ist denkbar einfach und doch genial. Auf Rinnen aus Zirbenholz laufen große hölzerne Kugeln 200 Meter durch den Hochwald. Wie in der Achterbahn rollen die Kugeln darauf von Baum zu Baum, verschwinden in einem hohlen Stamm, kullern über eine Steilstrecke oder springen knapp über dem Waldboden in die nächste Etappe. Die sechs Bahnen spannen sich in verschiedenen Höhen von einem halben bis 4 Meter und Winkeln zwischen den verwitterten Kiefern, Tannen und Fichten am Haller ‚Hausberg', dem Glungezer. Zum hohen Start kommt die Kugel im Seillift, im Schrägaufzug oder vom Baumhaus aus, das auf Stelzen im Zentrum des etwa 7000 $m^2$ großen Spielareals steht."

KUGELWALD
am Glungezer

*In mehr als 600 Stunden ehrenamtlicher Arbeit entstand in einem der ältesten Zirbenwälder Europas eine einzigartige, ökologisch nachhaltige Erlebniswelt.*



*Übersichtsplan „Kugelwald am Glungezer".*

## Eigene Bahnen legen

Kleine und große Baumeister können sich am „Selberbau-Platz" über den überdimensionalen „Wald-Baukasten" mit Halbstämmen und großen Zirbenklötzen freuen. Denn hier sind für das Legen der eigenen, individuellen Kugelbahn, am besten gemeinsam mit anderen „Architekten", Kraft und Fantasie gefragt. Weitere Anlagen für die hölzerne Zirbenkugel mit Klangelementen, Akrobatik und Sportstationen entstehen im Frühling, sodass bis zur Eröffnung im Juni eine einmalige, natürliche Spiel- und Erlebniswelt für Groß und Klein bereitsteht.

## Pädagogik im Hochwald

Auch für Schulklassen ist der Kugelwald das ideale Ausflugziel: Die Gesetze der Natur und Physik zeigen sich hier ohne technischen Schnickschnack. Der Lauf der Kugeln setzt Kinder ||spielerisch in Bewegung. Im Waldklassenzimmer, einem Teilbereich des Kugelwaldes am Glungezer, besteht zudem die Möglichkeit, Workshops für Gruppen durchzuführen. Während der Sommermonate ist der Kugelwald jeden Tag geöffnet. Der Eintritt ist frei, Kugeln sind im Verleih beim Parkeingang gegen Kaution erhältlich. Die Anfahrt erfolgt über die Mittelstation der Glungezer-Sesselbahn. **mak**

ARENA®
SchneesicherheitPistenqualitätRessourcenreduktionErgebnissteigerungSchneesicherheitPistenqualitätRessourcenreduktionErgebnissteigerungSchneesicherheitPistenqualitätRessourcenreduktionErgebnissteigerungSchneesicherheitPistenqualitätRessourcenreduktionErgebnissteigerungSchneesicherheitPistenqualitätRessourcenreduktionErgebnissteigerungSchneesicherheitPistenqualität**Ressourcenreduktion**ErgebnissteigerungSchneesicherheitPistenqualitätRessourcenreduktionErgebnissteigerungSchneesicherheitPistenqualitätRessourcenreduktionErgebnissteigerungSchneesicherheitPistenqualitätRessourcenreduktionErgebnissteigerungSchneesicherheitPistenqualitätRessourcenreduktionErgebnissteigerungSchneesicherheitPistenqualitätRessourcenreduktionErg
**www.pistenmanagement.at**

CC-Snow

# Auswirkungen des Klimawandels auf das Pistenmanagement

Für Skigebiete ist die Frage, wie sich der Klimawandel künftig auf den Winter und die Bedingungen auf der Piste auswirken wird, von zentraler Bedeutung. Im Projekt CC-Snow werden Grundlagen für künftige Planungs- und Entscheidungsprozesse erarbeitet.

*Das Forschungsprojekt CC-Snow untersucht Auswirkungen des Klimawandels auf das Schnee- und Pistenmanagement.*

CC-Snow ist ein interdisziplinäres Projekt, das von Wissenschaftern aus Innsbruck und Graz unter Federführung von Univ.-Prof. Dr. Ulrich Strasser, Institut für Geographie und Raumforschung der Karl-Franzens-Universität Graz, durchgeführt wird. Untersucht werden dabei die Auswirkungen, die der Klimawandel auf die Pistenbedingungen bzw. Gebirgsschneedecken in Wintersportorten am Beispiel Tirol und Steiermark haben wird. Gefördert wird CC-Snow im Rahmen des Austrian Climate Research Programme (ACRP). In einer ersten Projektphase wurden zwei unterschiedliche Modelle zur Darstellung von Schneedecken entwickelt:

▶ Das Schneedecken-Modell AMUNDSEN (Alpine MUltiscale Numerical Distributed Simulation ENgine) kommt in den Testgebieten Schladming und Kitzbühel zum Einsatz und arbeitet mit einer hohen räumlichen Auflösung im Zehn-Meter-Bereich: „Das ist vor allem für die BetreiberInnen von Skigebieten interessant“, so Strasser, „da jeder Berg, jede Piste und jeder Lift in unseren Simulationen abgebildet sein wird.“ Auf diese Weise will man abschätzen, wie viel Wasser und Strom

*Beschneiungsanlagen gewährleisten Schneesicherheit in der Saison.*

für eine effiziente Schneeproduktion benötig wird. Dabei bietet AMUNDSEN die Möglichkeit, eine Vielzahl an Szenarien am Computer durchzuspielen.

▶ Das zweite Modell SnowREG berechnet die großflächige Klima- und Schneeverteilung für die Steiermark und Tirol und verwendet als Eingabedaten die Ergebnisse von AMUNDSEN: „Die von AMUNDSEN modellierte Schneedecke ersetzt die fehlenden Satellitenbilder der Zukunft, die wir für die SnowREG-Simulationen brauchen. Indem wir Messdaten durch modellierte Daten ersetzen, sind wir in der Lage, auch auf der großen Skala Szenarienläufe bis ins Jahr 2050 durchzuführen“, so Strasser.

## Basis für ein effizientes Schnee- und Pistenmanagement

In der derzeit laufenden zweiten Projektphase ist man dabei, mit Hilfe der Modelle mögliche Szenarien für das Pistenmanagement bei unterschiedlichen Schneebedingungen zu entwickeln. Dabei werden auch wichtige Indikatoren wie die Länge der Skisaison, Saisonstart oder die notwendigen Voraussetzungen für die Beschneiung berücksichtigt. Mit diesen Daten können dann gemeinsam mit politischen Entscheidungsträgern, Tourismus-Fachleuten sowie den Liftbetreibern verschiedene Optionen für eine rentable wintersportliche Nutzung erarbeitet werden.

Schon heute ist ersichtlich, dass sich die Verantwortlichen in Zukunft mit einer Reihe von Problemstellungen auseinandersetzen werden müssen: Selbst in gemäßigten Szenarien wird nämlich erwartet, dass die Dauer der Schneedecke im Frühling und Spätwinter zurückgehen wird, was je nach Höhenlage bis zu einer um sechs Wochen verkürzten Skisaison führen kann: „Klimawandel verläuft räumlich und zeitlich nicht gleichmäßig, sondern verhält sich wie ein schwankender Fleckerlteppich – und hat immer schon stattgefunden. Die lokalen und zeitlichen Bedingungen müssen stets mit berücksichtigt werden“, so Strasser. (Quelle: UNIZEIT, das Forschungsmagazin der Karl-Franzens-Universität Graz, Nr. 1/2012, S. 16/17)

# Bayerisches Kuratorium für Alpine Sicherheit gegründet

Damit Freizeitsportler, Wanderer und Profis in Bayerns Bergen besser informiert und ausgerüstet sind, soll die Prävention und Unfallforschung verstärkt werden. Dieses Ziel soll durch das neu gegründete Bayerische Kuratorium für Alpine Sicherheit erreicht werden. In einem Netzwerk mit 14 Verbänden und Organisationen werden Expertenwissen gebündelt und eine effektive Unfallverhütung gefördert.

Foto: Heinz Maier

*Die Mitglieder des Bayerischen Kuratoriums für Alpine Sicherheit: In der Mitte der 1. Vorsitzende MdL Roland Richter und Innenminister Joachim Herrmann.*

„Das Kuratorium ist eine wichtige Plattform für alle Fragen rund um die alpine Sicherheit", betonte der Bayerische Staatsminister des Inneren Joachim Herrmann anlässlich einer Pressekonferenz zur Gründung. Die Aktivitäten der Menschen in den bayerischen Bergen steigen seit Jahren deutlich an – ob es der Volkssport Wandern ist oder stark wachsende Trendthemen wie Klettern, Mountainbiken oder Skitouren. Es sei wichtig, Wanderer, die in Sandalen unterwegs seien, genauso anzusprechen wie Profibergsportler. Die Gefahr einer Fehleinschätzung der Situation könne immer bestehen. Im bayerischen Alpenraum passieren Jahr für Jahr rund 50 bis 70 tödliche Unfälle. Die Einsätze der Bergwacht Bayern liegen derzeit bei ca. 12 000 pro Jahr und steigen kontinuierlich an. Etwa 100 bayerische Bürger kommen bei Unfällen in den benachbarten österreichischen Bergen jährlich ums Leben. „Dagegen müssen wir etwas tun. Denn jeder Tote ist einer zu viel", so Minister Herrmann.

## Bayernweit aktiv für effektive Unfallverhütung

Der 1. Vorsitzende des Kuratoriums, der Landtagsabgeordnete Roland Richter, sieht als wichtigste Ziele zum einen die Förderung der Unfallverhütung und zum anderen die ideelle und materielle Förderung der alpinen Sicherheit für das Gemeinwohl der berg- und skisporttreibenden Gesellschaft. „Darüber hinaus ist der Meinungsaustausch zu alpinen Fachfragen und die Entwicklung von Standards im Sinne der Unfallprävention, ebenso wie die Datenerfassung für die Erarbeitung statistischer Grundlagen zu alpinen Unfällen, ein wichtiges Thema", unterstrich Richter. Das Kuratorium will hier Verbindungen schaffen, den Informationsfluss verbessern und damit auch die Voraussetzungen für weitreichende präventive Maßnahmen schaffen. Das Kuratorium versteht sich als Netzwerk, welches mit einer entsprechenden Struktur das gesamte Unfallgeschehen in den bayerischen Bergen erfassen wird. Hierdurch werden professionelle Analysen ermöglicht. Finanzieren soll sich das Kuratorium durch Spenden, Beihilfen, sonstige Zuwendungen und Einnahmen aus Publikationserlösen.

## Kooperation mit Österreich

Die quantitative Zunahme sowie die qualitative Veränderung des Freizeitverhaltens in den Bergen zeigen, dass Handlungsbedarf besteht. Orientieren will sich das neue Kuratorium auch an den Kollegen in Österreich. Dort gibt es seit über 40 Jahren das Österreichische Kuratorium für Alpine Sicherheit, mit dessen Präsident Dr. Karl Gabl bereits ein Erfahrungsaustausch stattgefunden hat. Diese Kooperation wurde auch von Staatsminister Joachim Herrmann sehr gelobt. Die beteiligten Ministerien, Fachverbände und Organisationen – sie alle wollen zusammen ihre Kräfte und Erfahrungen bündeln.

Foto: Stubaier Gletscher

*Seilbahnpionier Heinrich Klier mit Sohn Reinhard.*

# Seilbahnpionier Heinrich Klier übergab Vorstandsvorsitz

Vor 43 Jahren hat Seilbahnpionier Heinrich Klier den Grundstein für den Stubaier Gletscher gelegt, der heute Österreichs größtes Gletscherskigebiet ist. Ende November 2011 feierte er seinen 85. Geburtstag und übergab den Vorstandsvorsitz an seinen 31-jährigen Sohn Reinhard.

„Der Bau der Stubaier Gletscherbahn war mit viel Risiko verbunden. Damals glaubte kaum jemand an dieses Projekt", erzählt Heinrich Klier. „Heute ist der Gletscher und die gesamte Wintersport Tirol AG ein florierendes Unternehmen mit 400 Mitarbeitern und der wichtigste Wirtschaftsmotor im Stubaital. Das heißt aber nicht, dass wir uns auf unseren Erfolgen ausruhen können, im Gegenteil: Gefragt ist der Blick in die Zukunft, ein kritisches Betrachten der Gegenwart und weiterhin Mut für Fortschritt und Entwicklung. Ich bin sehr stolz, dass mein Sohn Reinhard diese Herausforderung annimmt und lege mit Zuversicht und ruhigem Gewissen die Geschicke der Firma in seine Hände." Für seine Verdienste um die Entwicklung der Region Stubai wurde Heinrich Klier am 18. November mit dem Forum-Land-Preis ausgezeichnet.

Reinhard Klier ist seit 2006 im Vorstand der Wintersport Tirol AG tätig und hat bereits wichtige Neuerungen durchgezogen: den Neubau der Talstation, den Bau der Gipfelplattform „Top of Tyrol", die neue Ganzjahresattraktion am Stubaier Gletscher, den Bau des Mitarbeiterwohnhauses „Basislager" in Neustift und den Ausbau der Beschneiungsanlage mit neuem Speichersee. Sein jüngstes Projekt ist die 2010 eröffnete Bergstation Eisgrat mit der „höchstgelegenen Pastamanufaktur" und dem Gourmetrestaurant Schaufelspitz.

„Der Stubaier Gletscher ist für mich mehr als ein Arbeitsplatz; er ist ein Ort, der mit vielen persönlichen Erinnerungen verknüpft ist: Als Kind habe ich hier Skifahren gelernt, später, als Jugendlicher habe ich während der Schulferien das erste Mal Arbeitsluft geschnuppert," erzählt Reinhard Klier. „Der Stubaier Gletscher ist ein Erlebnisort für alle: Jung und Alt, Einheimische und Touristen – auf dieses Miteinander lege ich großen Wert. Ich bedanke mich bei meinen Mitarbeitern für ihren großen Einsatz."

SALZMANN
INGENIEURE

**Jede Seilbahn ist einzigartig – wie der Berg, den sie erschließt!** Salzmann Ingenieure stehen für maßgeschneiderte Lösungen – von der ersten Projektidee bis zum genehmigten Projekt, vom Baubeginn bis zur abgenommenen Anlage.

PROJEKTENTWICKLUNG SEILBAHN-GENERALPLANUNG PROJEKTMANAGEMENT

**Salzmann Ingenieure ZT GmbH**
Angelika-Kauffmann-Strasse 5
6900 Bregenz, Austria
Tel. +43 (0)5574/45524-0
www.salzmann-ing.at

## DOPPELMAYR/GARAVENTA

# Moderner, schneller und komfortabler

Pünktlich zum Start der Wintersaison 2011/12 ging in St. Vigil/Südtirol die neue 8er Kabinenbahn „Miara“ in Betrieb. Obwohl in den Kabinen nun nicht mehr 12, sondern nur mehr 8 Personen transportiert werden, ist die Förderleistung insgesamt gleich geblieben.

*Mit den „Conus 8“ von CWA fährt man ausgesprochen komfortabel ins Skivergnügen.*

Die 12er Kabinenbahn „Miara“ wurde 1989 von Agamatic erbaut und stellte die lang geplante Verbindung von St. Vigil zum Kronplatz her. Zum Einsatz kamen Kabinen des Typs „BETA“ von CWA, mit denen 12 Personen stehend befördert werden konnten. Dabei bestand für 10 Fahrgäste die Möglichkeit, sich an einer höher positionierten Verkleidung am Kabinenrand anzulehnen, für zwei Fahrgäste war ein Stehen in der Kabinenmitte vorgesehen. Für diese Kabinen hatte man sich entschieden, um eine Förderleistung von 3 000 P/h zu erreichen. Nach 22 Jahren in Betrieb wurde 2011 die Modernisierung der Bahn in Angriff genommen, der Auftrag dazu ging an DOPPELMAYR Italien. Die Gründe für die Modernisierung fasst Ing. Zeno Kastlunger, GF der Bergbahnen St. Vigil, zusammen: „Mit der alten Kabine hatten wir zwar theoretisch eine Förderleistung von 3 000 P/h, aufgrund des schlechten Füllungsgrades wurde jedoch nur eine reelle Förderleistung von ca. 2 200 P/h erzielt. Mit der neuen Kabine ‚CONUS 8‘ von CWA erreicht die reelle Förderleistung die theoretische. Außerdem hätten wir eine große Revision der Anlage durchführen müssen.“

### Moderner und komfortabler

Die Talstation der „Miara“ wurde am bestehenden Platz auf 1 221 m Seehöhe belassen, aber den neuen Anforderungen entsprechend adaptiert. Von den technischen Komponenten findet hier die Abspannung Platz.

Die Trassenführung wurde im Vergleich mit der früheren Bahn gleich belassen, die Bergstation auf 1 468 m Seehöhe völlig neu gebaut. Hier wurden die Antriebseinheiten und die Dieselaggregate, die sich früher in der Talstation befunden hatten, untergebracht.

Beide Stationsgebäude wurden unter Federführung von Architektin Dr. Margareth Kargruber gebaut bzw. modernisiert. Ihr war es ein Anliegen, eine helle freundliche Atmosphäre zu schaffen, von der sowohl Gäste als auch Mitarbeiter profitieren. Die Dächer wurden außerdem so konzipiert, dass sie lärmmindernd wirken, sodass im Inneren ein angenehmes Raumklima entsteht.

*Die Bergstation „Miara" wurde auf 1 468 m Seehöhe völlig neu gebaut.*

*Blick auf die Talstation der 8 MGD „Miara".*

*Die „Beta 12/Col Toron" wurden umgebaut, sodass man nun auch in diesen Kabinen sitzen kann.*

Mit den Kabinen des Typs „CONUS 8" von CWA wird den Gästen eine komfortable Beförderung ermöglicht. Da die Geschwindigkeit der „Miara" von früher 5 m/s auf 6 m/s und die Anzahl der Kabinen von 56 auf 70 erhöht wurden, kann die gewünschte Förderleistung von 3 000 P/h nun tatsächlich erreicht werden. In den Stationen ist durch die Absenkung der Fahrgeschwindigkeit und die durchdachte Positionierung der Skier innerhalb der Kabinen ein stressfreies Einsteigen und somit ein sehr guter Befüllungsgrad möglich. Garagiert werden die Kabinen je zur Hälfte in der Talstation und in der Bergstation.

## Neue Kabinen für „Col Toron"

1992 wurde der Sessellift „Col Toron" durch eine 12er Kabinenbahn mit einer Förderleistung von 2 400 P/h ersetzt. Der Auftrag ging damals an Agamatic, heute DOPPELMAYR Italien. Um auch diese Bahn 20 Jahre nach Inbetriebnahme auf den modernsten Stand der Technik zu bringen, war es deshalb nur folgerichtig, sich wieder an DOPPELMAYR zu wenden.

So wurden für die Wintersaison 2011/12 die 12er Kabinen des Typs „BETA" von CWA adaptiert und umgebaut. Dazu Zeno Kastlunger: „Die alten BETA 12 wurden durch den Einbau einer neuen, niedrigeren und tieferen Sitzbank abgeändert, damit man 9 Personen bequem befördern kann. Dazu wurden noch 14 Kabinen zusätzlich angekauft und die Betriebsgeschwindigkeit von 5 m/s auf 5,3 m/s erhöht. Auf diese Weise ist eine Steigerung der maximalen Beförderungskapazität von 2 400 P/h auf 2 600 P/h möglich geworden."

## Weitere Neuerungen

Zusätzlich zu den Investitionen in die Aufstiegsanlagen wurden im Sommer 2011 die Pistenerweiterungen, die man bereits 2010 begonnen hatte, abgeschlossen. Dazu wurde die Beschneiungsanlage erweitert und die Leistung potenziert.

Nach den ersten Monaten in Betrieb zeigt man sich in St. Vigil sehr zufrieden mit dem Ergebnis der Modernisierungen und überzeugt, die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Die Verbesserungen im Skigebiet wurden von den Gästen sehr gut angenommen, sodass sich die Skiarena Miara GmbH auch über eine gute Frequenzsteigerung freuen kann.

| Techn. Daten 8 MGD „Miara" | |
|---|---|
| Seilbahnbau: | DOPPELMAYR |
| Kabinen: | CWA |
| Talstation: | 1 221 m |
| Bergstation: | 1 468 m |
| Schräge Länge: | 1 710,80 m |
| Anzahl Stützen: | 14 |
| Antrieb: | Berg/unterflur |
| Max. Beförderungskapazität: | 3 000 P/h |
| Leistung Hauptmotor: | 552 kW |
| Fahrgeschwindigkeit: | 6 m/s |
| Fahrzeit: | 4 min 45 s |
| Abspannung: | Tal |
| Garagierung: | Berg/Tal |

| Techn. Daten 9 MGD „Col Toron" | |
|---|---|
| Seilbahntechnik: | DOPPELMAYR |
| Kabinen: | CWA |
| Talstation: | 1 739,30 m |
| Bergstation: | 1 805 m |
| Schräge Länge: | 1 366, 86 m |
| Anzahl Stützen: | 10 |
| Antrieb: | Tal |
| Motorennennleistung: | 2 x 343 = 686 kW |
| Max. Beförderungskapazität: | 2 600 P/h |
| Fahrgeschwindigkeit: | 5,34 m/s |
| Fahrzeit: | 4 min. 17 s |
| Abspannung: | Berg |
| Garagierung: | Tal |

LEITNER in Laax

# Neue 6er Sesselbahn untermauert Topposition

Das Winterresort Laax wurde seinem Ruf auch für die Wintersaison 2011/12 wieder gerecht. Mit der 6er Sesselbahn „Alp Dado“ hat eine der schnellsten und modernsten Aufstiegsanlagen der Schweiz ihren Betrieb aufgenommen.

Foto: LEITNER

*Modern und sicher präsentiert sich die CD6C „Alp Dado“ von LEITNER.*

Laax hat sich als Winterdorado weit über die Schweizer Grenzen hinaus einen Namen gemacht. Für seine Gäste bietet man 220 Pistenkilometer, vier Snowparks, eine Mega-Halfpipe und eine gastronomische Vielfalt am Berg und im Tal, die keine Wünsche offen lässt. Damit Wintersportler aller Couleurs das Skigebiet noch besser erleben können, hat Laax im letzten Jahr mit einem Investitionsprogramm begonnen, das sich über einige Jahre erstrecken wird.

So wurde für die Wintersaison 2011/12 eine neue 6er Sesselbahn „Alp Dado“ gebaut, mit deren Hilfe die Schlepplifte „Alp Dado“ sowie „Tres Palas“ ersetzt wurden. Die kuppelbare Sesselbahn verfügt über eine Kindersicherung, Wetterschutzhauben und natürlich auch über beheizte Sitze. Der Auftrag zum Bau der Bahn ging an LEITNER, in Betrieb gestellt wurde die Bahn pünktlich zu Saisonbeginn am 3. Dezember 2011.

## Schnell, leise und komfortabel

Die Talstation der neuen Sesselbahn wurde auf 1 952 m Seehöhe gebaut. Hier wurde die Spannstation untergebracht. Durch die Verwendung der langen Stationsvariante von LEITNER ist es möglich, die Geschwindigkeit der Sessel in den Stationen so stark zu reduzieren, dass ein bequemer Zustieg auch für weniger geübte Skifahrer möglich ist.

Die Bergstation befindet sich auf 2 321 m Seehöhe und bietet der Antriebseinheit mit einer Leistung von 560 kW Platz. In Laax kommt dabei der Direktantrieb von LEITNER zum Einsatz. Für ihn hat man sich entschieden, weil damit ein fast lautloses Schweben

*Die Talstation der neuen Sesselbahn bietet Platz für die Spannstation.*

durch die Luft möglich ist, so die Betreiber: „Die Bahn ist aber nicht nur 15 Dezibel leiser, auch der Energieverbrauch verringert sich um 5 % und die Entsorgung von Getriebeöl entfällt."

Die Trassenführung wurde nicht verändert. Auf der 1 576 m langen Strecke werden 13 Stützen passiert. Die Fahrgeschwindigkeit beträgt 6 m/s, sodass 3 200 P/h sicher und komfortabel befördert werden können. Die Fahrzeit beträgt rund 4,4 Minuten.

Zum Einsatz kommen vor Ort insgesamt 86 Sessel mit Wetterschutzhauben, LEITNER-Kindersicherung sowie Sitzheizung. Als Besonderheit wurden alle Sessel in schwarz ausgeführt. Dazu stammt die Energie für die beheizten Sessel aus der hauseigenen Photovoltaikanlage. Um sie zu realisieren, hatte sich die Südfassade der Talstation angeboten. Sie wurde mit Solarpaneelen verkleidet und präsentiert sich damit modern und funktionell gleichermaßen. Garagiert werden die Sessel in vollautomatischen Bahnhöfen je zur Hälfte im Tal- und am Berg. Zur architektonischen Ausgestaltung der Stationen hat man sich das Architekturbüro „schneller caminada" aus Trin zur Seite geholt. Neben ihrer Funktion sollten die Stationen gleichzeitig als Ort der Begegnung fungieren und damit Teil des Bergerlebens sein. Entstanden sind auf dieser Basis Bauten, die sich in Form und Material gut in die Umgebung einfügen und dennoch angenehm auffallen.

## Stimmiges Konzept

Durch den Bau der neuen Bahn und den Ausbau des Beginner Snowparks wurde die Region um den Crap Sogn Gion bei Familien stärker in den Blickpunkt gerückt, wobei man die kleinen Gäste durch die LEITNER Kindersicherung entsprechend sicher befördern kann. Nach der ersten Wintersaison kann man sich vor Ort deshalb über eine bessere Auslastung der Bahn und eine sehr positive Resonanz freuen.

Die Bahn wird allgemein als ausgesprochen komfortabel, schnell und innovativ gelobt, was vor allem auch durch die Gewinnung von Solarenergie ins Auge fällt. Für den Betreiber hat die 6er Sesselbahn außerdem den Vorteil, dass die Förderkapazität je nach Frequenz reguliert werden kann, sodass auch der Energieverbrauch so gering wie möglich gehalten wird.

*Die Bergstation wurde auf 2 321 m Seehöhe gebaut.*

**Technische Daten CD6C „Alp Dado–Crest La Siala"**

| | |
|---|---|
| Seilbahnbau: | LEITNER |
| Talstation: | 1 952 m |
| Bergstation: | 2 321 m |
| Höhenunterschied: | 369 m |
| Geneigte Länge: | 1 576 m |
| Fahrgeschwindigkeit: | 6 m/s |
| Anzahl Sessel: | 86 |
| Max. Förderleistung: | 3 200 P/h |
| Antrieb: | Berg |
| Antriebsleistung Hauptantrieb: | 560 kW |
| Spannstation: | Tal |
| Anzahl Streckenstützen: | 13 |
| Förderseildurchmesser: | 46 mm |

DOPPELMAYR/GARAVENTA

# Moderne 10er Kabinenbahn ersetzt Doppelsesselbahn

Mehr als 30 Jahre war die Doppelsesselbahn „Gefrorene Wand“ am Hintertuxer Gletscher in Betrieb, bevor sie zur Wintersaison 2011/12 durch eine moderne 10er Kabinenbahn von DOPPELMAYR ersetzt wurde.

Fotos: Zillertaler Gletscherbahn

*Mit der neuen 10er Kabinenbahn geht es schnell und komfortabel ins Skivergnügen.*

Am Hintertuxer Gletscher ist Skifahren und Snowboarden an 365 Tagen im Jahr möglich. Dabei sorgen moderne Aufstiegsanlagen dafür, dass bis zu 37 500 Personen in der Stunde befördert werden können. Ihnen stehen im Skigebiet dann rund 270 ha Pisten zur Verfügung.

Um für alle Anforderungen gerüstet zu sein, hat die Zillertaler Gletscherbahn GmbH & Co KG für die Wintersaison 2011/12 10 Mio. Euro investiert und die mehr als 30 Jahre alte Doppelsesselbahn „Gefrorene Wand“ durch eine 10er Kabinenbahn von DOPPELMAYR ersetzt, die mit Sitzheizung ausgerüstet wurde. Auf diese Weise ermöglicht man seinen Gästen einen noch komfortableren Einstieg ins Skivergnügen.

Begonnen wurde mit den Bauarbeiten im Mai 2011, abgenommen wurde die Bahn im November 2011. Die Entscheidung, die Sesselbahn durch eine 10er Kabinenbahn zu ersetzen, begründet Matthias Dengg, Zillertaler Gletscherbahn: „Für die 10er Kabinenbahn hat man sich aufgrund der Höhenlage bzw. der Witterungsbedingungen am Gletscher und als Rückbringer für Skifahrer und Fußgänger entschieden. Außerdem braucht man bei schlechter Witterung, Revision etc. eine gleichwertige Anlage zum Gletscherbus 3, die über 3 000 m hinauf führt.“

## Modernster Standard

Die Talstation wurde auf 2 660 m Seehöhe errichtet. Hier fanden der Antrieb und der Stichgleis-Kabinen-

*Die Bergstation auf 3 033 m Seehöhe präsentiert sich kompakt und wirkt durch die Verwendung von Glaselementen leicht und luftig.*

*Die Wintersportgeräte werden in den 10er Kabinen von CWA transportiert.*

bahnhof Platz, der unter der Zugangsbrücke situiert wurde. Der Einstieg in die Bahn erfolgt barrierefrei im geraden Stationsabschnitt, da hier die Geschwindigkeit der Kabinen so reduziert wird, dass ein leichtes Einsteigen möglich ist.

Auf 3 033 m Seehöhe wurde die Bergstation errichtet. Hier befindet sich im Untergeschoß die Trafostation für die Stromversorgung und eine Schieberkammer der Schneeanlage.

In der architektonischen Gestaltung der Stationsgebäude wurde auf eine einfache und effiziente Formensprache Wert gelegt, die sich gut in die Umgebung einfügt. Aus diesem Grund wurden die Gebäude kompakt gehalten und mit viel Glas gestaltet.

Im Vergleich mit der alten Doppelsesselbahn, die ebenfalls DOPPELMAYR gebaut hatte, wurde die Trassenführung leicht verlängert und nach Osten verschwenkt. So können die Gäste die Gletscherlifte „Kaserer“ 1 & 2 sowie „Gefrorene Wand“ 1 & 2 leicht erreichen.

Die Förderleistung der 10er Kabinenbahn beträgt 2 800 P/h, die Fahrgeschwindigkeit 6 m/s. Die 1 257 m lange Strecke führt über 11 Stützen und wird in rund 5 Minuten bewältigt.

Zum Einsatz kommen vor Ort 46 Kabinen des Typs OMEGA IV von CWA, die jeweils 10 Personen bequem Platz bieten. Sie wurden mit Lederpolsterung und Sitzheizung versehen. Außerdem können die Wintersportgeräte in die Kabine mitgenommen werden, sodass man auf Köcher an der Kabinenaußenseite verzichten konnte. Diese Variante wurde gewählt, „weil es unsere Gäste vom Gletscherbus 1, 2 und 3 gewöhnt sind, ihre Wintersportgeräte in der Kabine zu transportieren“, so Matthias Dengg. Dazu trage das zu einer stressfreien Einstiegssituation bei.

Nach den ersten Monaten in Betrieb zeigen sich die Verantwortlichen der Zillertaler Gletscherbahn sehr zufrieden mit ihrer Wahl. Es habe seit der Inbetriebnahme keinerlei Probleme gegeben und vor allem die verlängerte Einstiegsstelle habe sich bestens bewährt. **dwl**

*Ausblick von der Bergstation auf das Pistenangebot.*

| Technische Daten 10 MGD „Gefrorene Wand“ | |
|---|---|
| Höhe Talstation: | 2 660 m |
| Höhe Bergstation: | 3 033 m |
| Förderleistung: | 2 800 P/h |
| Fahrgeschwindigkeit: | 6 m/s |
| Fahrzeit: | 4,94 min |
| Schräge Länge: | 1 257 m |
| Anzahl Kabinen: | 46 |
| Seildurchmesser: | 50 mm |
| Gesamtgewicht des Förderseiles: | 25 670 kg |
| Gesamtlänge: | 3 025 m |
| Größte Seilspannkraft: | 48 t |
| Anzahl Stützen: | 11 |
| Größter Stützenabstand: | 363,5 m |
| Antriebsleistung: | 2 Motoren 660 KW/900 PS |

| Ausführende Firmen: | |
|---|---|
| Seilbahnbau: | DOPPELMAYR |
| Planung/Bauleitung: | Obenauer Seilbahnplanungs GmbH |
| Kabinen: | CWA |
| Seil: | Fatzer |

LEITNER

# Gemeinsame Zukunft für Gitschberg und Jochtal

Mit dem Bau der „Gaisjochbahn“ wurde 2011 in Südtirol Realität, was schon bei der Gründung der Bergbahnunternehmen Jochtal und Gitschberg als Vision vorhanden war: ein gemeinsames Skigebiet, das seinen Gästen modernsten Komfort bietet.

*Mit der 8er Kabinenbahn „Gaisjoch“ wird die Verbindung Gitschberg und Jochtal Realität.*

Als man 1967 in Meransen und in Vals unter Federführung von Dr. Robert Rogen anfing, über den Aufbau einer Skidestination nachzudenken, war die Vision, beide Gebiete zusammenzuschließen, bereits vorhanden. Lange Jahre konnten sich die Bergbahnunternehmen Jochtal AG und Gitschberg AG dann allerdings nicht auf einen gemeinsamen Nenner einigen, sodass die Entwicklung unabhängig voneinander erfolgte.
Erst 2011 wurde aus den beiden Bahngesellschaften schließlich die Gitschberg Jochtal AG, der Bau einer Verbindungsbahn konnte in Angriff genommen werden. Mit Hilfe der neuen Bahn steht dem Gast nun das größte Skigebiet im Eisacktal zur Verfügung, das über 16 Aufstiegsanlagen und 44 km Pisten aller Schwierigkeitsgrade verfügt.

Hatte man in früheren Jahren noch über den Bau einer Funifor nachgedacht, fiel die Entscheidung letztendlich zugunsten einer 8er Kabinenbahn. Die Gründe erläutert Dr. Christine Brennauer, GF Gitschberg Jochtal AG: „Früher wäre eine Einseilumlaufbahn wegen des bis zu 100 m vertikalen Bodenabstandes über dem Altfasstal nicht möglich gewesen. Heute ist das machbar. Dazu kostet eine Einseilumlaufbahn auch um rund 50 % weniger als eine Funifor.“ Der Auftrag zum Bau der Bahn ging an LEITNER ropeways/Sterzing.

## Lückenschluss gelungen

Die Talstation der GD8 „Gaisjoch“ wurde auf 1 633 m Seehöhe gebaut. Hier wurde die Abspannung untergebracht.
Die Bergstation befindet sich auf 1 811 m Seehöhe und bietet dem Antrieb und der entsprechenden Elektrotechnik Platz. Die schräge Länge der Bahn beträgt 1 963 m, wobei die Strecke das Altfasstal in einer Höhe von rund 92,5 m quert. Hier befindet sich auch ein Spannfeld mit einer Länge von 538 m, das als längstes Spannfeld einer Einseilumlaufbahn in Italien gilt.
Die Fahrgeschwindigkeit beträgt 6 m/s. Auf der 5 Minuten und 44 Sekunden langen Fahrt werden 9 Stützen passiert. Durch den Einsatz von 21 Kabinen hat die Gaisjochbahn eine Förderleistung von 800 P/h. Diese Kapazität hat sich über den ersten Winter hinweg bewährt, kann aber bei künftigem Bedarf auch erhöht werden.
Bei den Fahrbetriebsmitteln handelt es sich um Kabinen des Typs „Diamond“ von SIGMA, die für 8 Personen bequem Platz haben. Eine Kabine verfügt über einen Glasboden und bietet ihren Fahrgästen damit ein besonderes Fahrerlebnis. Die Skier werden in der Kabine transportiert. Damit trägt man dem Umstand Rechnung, dass die Trasse hoch über dem Altfasstal geführt wird und dabei auch ein Restaurant quert.
Eine weitere Besonderheit der „Gaisjochbahn“ liegt in der Garagierung der Kabinen. Sie erfolgt durch eine Anbindung an die „Schillingbahn“ im Bereich der dortigen Talstation.

## Komfortabler Ersatz

Ebenfalls neu für die Wintersaison 2011/12 ist die „Schillingbahn“, die auch von LEITNER ropeways ge-

*Die Talstation der Gaisjochbahn wurde auf 1 633 m Seehöhe gebaut.*

| Technische Daten GD8 „Gaisjoch“ | |
|---|---|
| Seilbahnbau: | LEITNER |
| Talstation: | 1 633 m |
| Bergstation: | 1 811 m |
| Förderleistung: | 800 P/h |
| Max. Geschwindigkeit: | 6 m/s |
| Schräge Länge: | 1 963 m |
| Anzahl Kabinen: | 21 |
| Anzahl Stützen: | 9 |
| Antrieb: | Berg |
| Abspannung: | Tal |

*Blick auf die Mittelstation der „Schillingbahn“.*

| Technische Daten GD8 „Schilling“ | |
|---|---|
| Seilbahnbau: | LEITNER |
| Talstation: | 1 372,50 m |
| Mittelstation: | 1 523 m (Ausstieg von der Talstation kommend) |
| Bergstation: | 1.811 m |
| Förderleistung: | 1 800/2.200 P/h |
| Max. Geschwindigkeit: | 6 m/s |
| Schräge Länge: | 2 046 m |
| Anzahl Kabinen: | 63 |
| Anzahl Stützen: | 16 |
| Antrieb: | Berg |
| Abspannung: | Tal |

baut wurde. Mit ihrer Hilfe wird ein Tellerlift ersetzt. Die Talstation befindet sich auf 1 372, 5 m Höhe, die Bergstation wurde auf 1 811 m Seehöhe gebaut. Die Trassenführung wurde im Vergleich mit dem Tellerlift verändert, um eine optimale Anbindung an Pisten und Infrastruktur zu gewährleisten.

In der Talstation wurde die Abspannung untergebracht sowie eine Pumpstation für die neue Beschneiungsanlage. Dazu werden in diesem Bereich die Kabinen der Gaisjoch- und der Schillingbahn garagiert. In der Bergstation finden Haupt- und Notantrieb, die Steuerungseinheit sowie die entsprechende Elektrotechnik Platz.

Als Besonderheit verfügt die Schillingbahn über eine Mittelstation auf 1 523 m Seehöhe, wobei ein Ausstieg nur von der Talstation kommend vorgesehen ist. An der Mittelstation können Anfänger und Kinder aussteigen, um zum Kinderland zu kommen bzw. die leichte blaue Abfahrt „Schilling“ zu benutzen.

Die Förderleistung der „Schillingbahn“ beträgt 1 800 P/h, die maximale Geschwindigkeit 6 m/s. Auf der 5 Minuten und 70 Sekunden langen Fahrt werden 16 Stützen passiert.

Zum Einsatz kommen hier ebenfalls Kabinen des Typs „Diamond“ von SIGMA. Im Unterschied zu jenen der Gaisjochbahn, werden die Skier in diesen 63 Kabinen allerdings in Skiköchern transportiert, die an der Außenseite angebracht sind.

## Weitere Neuheiten und Ausblick

Neu für die Wintersaison 2011/12 war auch die Piste „Schilling“, die von der Mittelstation zur Talstation der Schillingbahn führt. Investiert wurde außerdem in eine Pumpstation und in die Beschneiung der Schillingabfahrt. Am Ende der Saison zeigen sich die Verantwortlichen der Gitschberg Jochtal AG sehr zufrieden mit dem Verlauf. So konnten die Durchfahrten trotz einer wettermäßig schwierigen Saison um 15 % gesteigert werden, die Erstzutritte um beachtliche 11 %. Kindern und Anfängern wurde mit dem Ersatz des Tellerlifts durch eine komfortable und sichere Kabinenbahn das Erlernen des Skifahrens leichter gemacht.

Und auch für die Zukunft gibt es Pläne. So soll für den nächsten Winter durch den Zukauf von 12 weiteren Kabinen die Kapazität der Schillingbahn auf 2 200 P/h erhöht werden. Von der Bergstation der Schillingbahn bis zur Mittelstation wird die „rote“ Piste „Schwandt“ fertiggestellt, in Vals wird ein Speicherteich gebaut. In den nächsten 3 bis 5 Jahren steht dann der Gitschberg im Blickpunkt der Aktivitäten: Die Beschneiungsanlage wird ausgebaut, dazu kommt die Talabfahrt Meransen. Ersetzt werden der Sergerwiesenlift und der Breitebenlift, Klein-Gitsch soll erschlossen werden. Dazu plant das Land Südtirol den Anschluss der Seilbahn Mühlbach-Meransen an die Eisenbahnlinie Pustertal und damit eine leichtere Erreichbarkeit der Skidestination mit öffentlichen Verkehrsmitteln. **dwl**

CWA

# Schweizer Kabinenbauer setzt Trends

Die SAM in Grenoble/Frankreich war gut besuchter Treffpunkt der Seilbahnbranche im April und gab dem Schweizer Kabinenbauer CWA Gelegenheit, seinen Kunden eine Reihe an Neuheiten zu präsentieren. Der Mountain Manager nutzte die Gelegenheit, sich mit Marketing Direktor Tobias Haarmann über die Möglichkeiten der neuen Infotainmentsysteme zu unterhalten.

Foto: dwi

*Tobias Haarmann, Marketing Direktor CWA, neben der neuen Kabine OMEGA IV 15 SI.*

**MM:** ***„Wie war CWA mit 2011 zufrieden und welche Erwartungen haben Sie an 2012?"***

**Tobias Haarmann:** „Mit dem Jahr 2011 sind wir grundsätzlich zufrieden. Auch das aktuelle Jahr ist schon sehr gut angelaufen und wir blicken zuversichtlich in die Zukunft, obwohl die aktuelle Wirtschaftslage sicher einige Herausforderungen bereit hält, die es zu meistern gilt. Momentan leiden wir sehr unter dem tiefen Euro-Kurs, d. h. wir stehen unter einem starken Preisdruck. Wir denken aber, dass wir den Kunden unsere Produkte durch den Mehrwert, den wir bieten, trotzdem schmackhaft machen können und wir nicht nur über den Preis verkaufen, sondern uns durch Qualität, Erfahrung und die Optionspalette positionieren können."

**MM:** ***„Was zeichnet die Produktpalette von CWA, und dabei vor allem auch die Neuheiten der letzten Zeit aus?"***

**Haarmann:** „Man sieht auf der Messe, dass wir als Systemlieferant auftreten. Neben unserem Kerngeschäft, den Kabinen, sind uns die Zusatzkomponenten ein wichtiges Anliegen. Sie haben wir so weit optimiert, dass sie für jede Kabinenvariante funktionieren. Im Vordergrund steht hier auf der Messe das Infotainmentsystem, wie wir es schon im Auftrag London realisiert haben. Mit unserem Partner PKE haben wir seit 2 bis 3 Jahren eine so gute Kooperation, dass wir optimale Schnittstellen geschaffen haben. Auf diese Weise können wir den Kunden einen servicefreundlichen und fehlerfreien Betrieb der Informationsträgersysteme garantieren. Das wird natürlich dann noch mit unserem Energiemanagementsystem kombiniert, wobei wir unseren Kunden entweder die SuperCab-Varianten oder auch die batteriegestützte Energieversorgung liefern können. Das heißt, dass wir uns optimal an die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden anpassen können, egal welche Installation er hat.

Wenn man sich speziell die Energieversorgung ansieht, so ist es uns gelungen, unser Energiemanagementsystem patentieren zu lassen. Wir sind also in der Lage, eine Notstromversorgung entsprechend der Normen zu garantieren und die Energieversorgung der Kabinen von den Terminals aus so zu managen, dass diverse Komponenten wie Licht, Funk, Wireless-Systeme, GPS-Signale oder Kameraübertragungssignale so eingestellt werden, dass der Kunde eine perfekte Ausnutzung der Stromträgersysteme erreichen kann und damit auch die Wirtschaftlichkeit der Systeme gegeben ist."

*Einblick in das CWA-Angebot im Bereich „Infotainment".*

**MM:** ***„Welchen Stellenwert hat Infotainment und welche Entwicklungschancen sehen Sie?"***
**Haarmann:** „Im Moment hat das Infotainment einen sehr hohen Stellenwert, vor allem, was den urbanen Bereich betrifft. Man sieht das sehr gut am Beispiel London. Da werden über das Infotainmentsystem Wind- und Wetterdaten, die für den Betreiber interessant sind, erfasst und ausgewertet. Dann ist hier die Videoüberwachung der Kabinen wichtig. Das können kleinere Varianten sein, damit sich die Passagiere sicher fühlen oder um Vandalismus einzudämmen. Dazu weiß man jeder Zeit, was in den Kabinen los ist, falls ein medizinischer Notfall eintritt, bei dem man sofort reagieren muss. Dann ist natürlich auch der Content wichtig, wobei alle beliebigen Informationen z. B. über Videosysteme eingespielt werden können. Dabei ist es schon möglich, Real-Time-Betrieb zu gewährleisten, oder einfach auch jede gewünschte gespeicherte Information abzurufen. Das bietet dem Endkunden eine riesige Palette an Vermarktungsmöglichkeiten, er kann Werbeeinschaltungen senden oder auch mit Partnern zusammenarbeiten, um sich eine zusätzliche Finanzierungsschiene zu erschließen."

**MM:** ***Wird im Bereich Infotainment die ganze Angebotspalette nachgefragt oder zeichnen sich in der Nachfrage Schwerpunkte ab?"***
**Haarmann:** „Im Moment ist der Kunde an der ganzen Bandbreite unseres Angebots interessiert. Natürlich gibt es auch Anfragen nach Dingen, mit denen man sich abheben kann und die noch niemand hat wie z. B. bei der Musikeinspielung oder der Beleuchtung.
Ein Paradebeispiel für die Umsetzung eines Infotainmentsystems ist aktuell natürlich London. Seine Vorläufer waren die BUGA-Bahn in Koblenz oder auch die Bahn in Singapur/Sentosa Island – beides sind sehr gute Praxisbeispiele, die uns auszeichnen und belegen, dass wir nicht nur Trends folgen, sondern diese setzen."

**MM:** ***„Wie wirken sich diese Angebote auf die Kosten aus?"***
**Haarmann:** „Jedes Infotainmentsystem unterscheidet sich zum Nächsten und so ist es schwierig, die Mehrkosten ohne eine entsprechende Bedarfsanalyse pauschal anzugeben. Wir versuchen aber, unseren Kunden die Eckpunkte und die Kostentreiber aufzuzeigen. Sehr oft hat der Kunde den Wunsch nach einer bestimmten Lösung, aber keine Vorstellung, was das kosten könnte. Datenübertragung in der Kabine mit einer eingebauten Festplatte oder mit einem Wireless-System bedeutet einen Kostensprung, der zu überlegen ist. Je nach Anforderung muss auch die Stromversorgung unterschiedlich gestaltet werden. Hier sind wir bemüht, Kunden mit unserer Erfahrung und Kompetenz zu beraten, damit er je nach seinen Grundlagen und Kostenvorstellungen das für ihn optimale System bekommt. Das reicht von einer kleinen Lösung um einige hundert oder tausend Euro bis zu großen Systemen, die entsprechend teuer sind."

**MM:** ***„Sie haben die urbanen Bahnen genannt, die auf Infotainment Wert legen. Gibt es auch Bergbahnunternehmen, die hier eine Vorreiterrolle einnehmen und Infotainment einsetzen?"***
**Haarmann:** „Die gibt es. Speziell in der Schweiz arbeiten wir mit der Bergbahn Lenzerheide zusammen, wo man das PKE-Infotainmentsystem einsetzt und auch das SuperCab-Energiesystem nutzt. In Lenzerheide versorgt man seine Fahrgäste mit Informationen über das Skigebiet, die Restaurants oder die Hotels. Dort hat man auch schon gute Erfahrungen mit dem System gemacht, es wird sehr geschätzt, und das sowohl vom Betreiber als auch den Kunden." **dwl**

**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

Das neue System SD+D von HEAD

# Endlich die perfekte Lösung für den Helm-Verleih

Verleihstationen ohne modernste Lager- und Verwaltungseinrichtungen für Ski und Skischuhe sind heute nicht mehr denkbar. An der Entwicklung solcher Anlagen und auch EDV-Programme für optimalen Service war HEAD als Spezialist für Ski, Bindungen und Skischuhe intensiv beteiligt. Keine derartige Lösung gab es dagegen bislang für Skihelme. Doch ab sofort ist sie verfügbar: HEAD hat in Zusammenarbeit mit Montana, führender Hersteller von Schleif- und Pflegemaschinen sowie Aufbewahrungssysteme für Wintersportgeräte, ein komplettes System – und natürlich auch die entsprechenden Helme dafür entwickelt.

Fotos: Head

*Detail-Ansicht Helmbelüftung.*

*Sanitize.Dock & Dry – kurz SD+D – nennt sich das neue Aufbewahrungs- und Reinigungssystem für Skihelme von Head.*

Die neue Lösung heißt SD+D – Sanitize Dock & Dry. Mit diesem System können Skihelme platzsparend gelagert und gleichzeitig hygienisch gereinigt und getrocknet werden. Jeder einzelne Helm ist dank der neuartigen Aufbewahrungslösung in direktem Zugriff erreichbar, was die Ausgabe erheblich erleichtert. Die maximale Ausführung des modularen Systems besteht aus einem Sanitizer, zur schnellen und effektiven Desinfektion der Helme, sowie Lagerschränken in verschieden großer Ausführung, welche sowohl der platzsparenden Verstauung als auch der automatischen Trocknung der Helme dienen (vgl. auch Prowinter-Nachbericht).

## Die Innovation „Airdocks“

Das zentrale Element der neuartigen Lagerlösung sind sogenannte Airdocks – ausgestattet mit zwei Magneten und Belüftungsöffnung werden die Helme am System befestigt und können in weiterer Folge auch getrocknet werden.
Das Gegenstück der Airdocks findet sich an der Helmrückseite: zwei Metallplatten und ein Lufteinlass dienen zur Befestigung der Helme am System und stellen gleichzeitig eine Verbindung mit dem Lüftungssystem her.

## Der Sanitizer

Über den HEAD Sanitizer, welcher im Übrigen auch zur Desinfektion von Verleihschuhen verwendet werden kann, gelangt das Desinfektionsmittel in den Verleihhelm - drei Sprühdüsen gewährleisten ein gleichmäßiges Verteilen des Desinfektionsmittels im gesamten Helm. Nach der schonenden Desinfektion der Helme am HEAD Sanitizer werden diese

über die Airdocks am System angebracht. Somit kann warme Luft ins Helminnere geblasen werden, wo sie durch ein neuartiges Kanalsystem geleitet wird und den Helm von innen nach außen innerhalb kürzester Zeit trocknet und erwärmt.
Den passenden Helm für dieses SD+D System bietet HEAD mit der Ventor-Serie, die in drei Ausführungen mit jeweils 3 Größen für Erwachsenen sowie 2 Größen für Kinder geliefert wird. Alle Modelle lassen sich über ein Verstellsystem exakt an den Kopf des Trägers anpassen. Dank der Farbkodierung der Helme sind diese auf Anhieb erkennbar und zusätzlich mit einem Barcode ausgestattet, der die Registrierung bei Aus- und Rückgabe mit einem Barcode-Leser auf einfachste Art und Weise erlaubt.

## Ein modulares System

Das gesamte SD+D System ist modular aufgebaut. Interessenten können zum Einstieg ein Schienensystem variabler Dimension montieren um die Lagerung und den Zugriff – ohne Trocknung - zu vereinfachen. Bei späterem Ausbau können die verwendeten Elemente in die Schränke eingebaut werden. Dann ist nach der Reinigung auch die Trocknung der Helme möglich.
Die Schränke sind in verschiedenen Größen und dementsprechend unterschiedlichen Kapazitäten lieferbar. Auf einer Standfläche von nur zwei bis 3 Quadratmetern können von 180 bis zu 324 Helmen gelagert und versorgt werden. Neben der Verwendung als Standmodell kann das System selbstverständlich auch in bestehende Montana-Schienensysteme integriert werden.
Unmittelbar nach der ersten Vorstellung durch HEAD und Montana haben bereits eine Reihe Verleihstationen großes Interesse gezeigt. Mittlerweile sind weltweit 16 Anlagen errichtet und in Betrieb – mit sehr positiven Reaktionen von sowohl Verleihstationen als auch den Endkunden.
Wichtig für den Verleiher ist natürlich auch die Kostenseite: Bei normaler Auslastung und Mietgebühren, dürfte der Amortisationszeitraum bei nur etwa zwanzig Tagen liegen! Ein gewichtiges Argument für eine Investition in dieses System.

*SD+ D ist auch in einer Ausführung als Walldryer erhältlich. Diese bietet auf 1 m Fläche Platz für 60 Helme und eignet sich dank der 240 V bzw. 110 V Stromversorgung ideal als Einstiegsvariante.*

Großakquisition in Deutschland und Rekordumsatz 2011

# Wintersteiger AG setzt auf Wachstumsstrategie

Neuerlicher Umsatzrekord bei Wintersteiger: der oberösterreichische Spezialmaschinenbauer erzielte 2011 eine Steigerung von 9 % auf insgesamt 101,8 Millionen Euro. Verantwortlich dafür war vor allem die Übernahme des Richttechnik-Spezialisten Kohler Maschinenbau GmbH mit Sitz im deutschen Friesenheim, welche Wintersteiger strategisch auf eine noch breitere Basis stellt.

Foto: fotodienst

*Finanzvorstand Roland Greul, Technikvorstand Walter Aumayr und Eigentümer Wolff Lange (v. l. n. r.) berichteten über aktuelle Entwicklungen bei der Wintersteiger AG.*

Der jüngste Unternehmenszukauf ist der Einstieg in die 4-Sparten-Politik bei Wintersteiger (neben Sports, Woodtech und Seedmech). Mit der Akquise der Kohler Maschinenbau GmbH (20 Mio. € Umsatz) steigt man indirekt in die Bereiche Richttechnik und Coil-Handling ein. Zu den Kunden von Kohler gehören Unternehmen aus der blechverarbeitenden Industrie, wie z. B. Fahrzeug-, Elektronik- und Haushaltsgeräte-hersteller.

In den vergangenen zehn Jahren hat Wintersteiger bereits etliche Unternehmen aufgekauft – zuletzt die BootDoc Handels GmbH. Für die beiden Vorstände Roland Greul und Ing. Walter Aumayr ist klar, dass die nächsten Jahre von einer ordentlichen Wachstumsstrategie geprägt sein werden. „Wir verfügen über erhebliche Kapitalreserven, die wir zum richtigen Zeitpunkt auch einsetzen werden. Das soll unser organisches Wachstum dynamisieren aber auch durch Zukäufe beschleunigen“, so Greul.

## Entwicklung der Division Sports

Mit einem Umsatzanteil von 47,7 Mio. Euro hat das Geschäftsfeld Sports mit seinen Gesamtlösungen für den Verleih und Service von Ski und Snowboards erneut den größten Beitrag zum Konzernumsatz geleistet und alle Ziele erreicht. Verantwortlich für das positive Ergebnis ist die gute Entwicklung in Europa, auch wenn die Märkte Schweiz und Spanien leicht rückläufig waren.

Sehr gute Umsätze hat man in Russland erwirtschaftet, hier machte sich die Marktnähe durch die eigene Niederlassung in Moskau deutlich bemerkbar. Aber auch der US-Markt befindet sich weiter auf Erholungskurs, sodass auch hier die Umsatzkurve nach oben zeigt. Stärkster Einzelmarkt war im vergangenen Jahr aber eindeutig wieder Österreich.

Wie jedes Jahr hat das Geschäftsfeld Sports auch 2012 wieder eine Innovation auf den Markt gebracht. Mit der „Mercury“ wurde eine Maschine entwickelt, die für viele Sporthändler den Einstieg in den vollautomatischen Ski- und Snowboardservice darstellen soll. „Die Kunden haben auf das Einsteigermodell in der Automatenklasse äußerst positiv reagiert“, so Vorstand Aumayr.

Auch die Integration der BootDoc Handels GmbH ist zwischenzeitlich abgeschlossen. BootDoc ist im Nischensegment hochtechnologischer Schuheinlagen für unterschiedlichste Sportarten engagiert. Der Eintritt in neue Märkte steht bevor, daraus resultieren glänzende Umsatz- und Ertragsperspektiven für 2012.

## Reiner Thalacker wird Vorstandsvorsitzender

Mit 1. Juni 2012 wird Dipl.-Ing. Reiner Thalacker (51), zuletzt Geschäftsleiter der Bereiche Windkraft und Zylinderrollen bei der Schaeffler Technologies in Schweinfurt (D), Vorstandsvorsitzender bei der Wintersteiger AG und somit Konzernleiter. Reiner Thalacker wird neben der Gesamtentwicklung des Konzerns für die Bereiche Vertrieb und Marketing verantwortlich zeichnen. Seine umfangreichen Erfahrungen im Maschinenbau sollen die Wintersteiger AG langfristig auf Wachstumskurs halten.

*Kitzsteinhorn: die Freiheit im Schnee genießen.*

## Gletscherbahnen Kaprun AG

# 50. Ordentliche Hauptversammlung

Mitte Februar ging in Kaprun die 50. Ordentliche Hauptversammlung der Aktionäre über die Bühne. Die beiden Vorstandsdirektoren Peter Präauer und Ing. Norbert Karlsböck konnten dabei das ausgezeichnete Ergebnis des Geschäftsjahres 2010/2011 präsentieren.

907 716 Gäste besuchten das Kitzsteinhorn im Berichtsjahr. Ein Jahr, das durch einen sehr wechselhaften Witterungsverlauf von starken Schwankungen im Gästeaufkommen gekennzeichnet war. Einem relativ warmen Herbst folgte ein schneereicher Dezember. Eine der längsten Schönwetterperioden mit frühlingshaften Temperaturen von Mitte Februar bis Ostern führte in den talnahen Skigebieten in der Folge zu einem frühen Winterende – ein Vorteil für Salzburgs einziges Gletscherskigebiet.
Das wirtschaftliche Ergebnis lag 2010/11 deutlich über dem Vorjahr und über den angenommenen Planwerten. Mit 28,8 Millionen Euro wurde ein sehr gutes Betriebsergebnis erzielt. 21,7 Millionen Euro konnten davon im Seilbahnbereich erreicht werden, 7,1 Millionen Euro in der Gastronomie und durch andere Erlöse. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit betrug 2,1 Millionen Euro, der Jahresgewinn 1,65 Millionen Euro. Bei der Hauptversammlung wurde von den Eigentümern eine Dividende von 10 % auf das Grundkapital beschlossen, womit 450 000 Euro zur Ausschüttung gelangen.

### Erfolgreich investiert

Das Kitzsteinhorn hat 2010/11 auch wieder kräftig investiert. Mit 10,7 Millionen Euro wurden die höchsten Investitionen der vergangenen neun Jahre vorgenommen. Investiert wurde in die Fertigstellung der Gipfelwelt 3000, den weiteren Ausbau der Beschneiungsanlagen sowie in die Errichtung des Kleinkraftwerks Grubbach. Die im Juni 2011 eröffnete Gipfelwelt 3000 hat sich bereits im ersten Sommer positiv auf die Besucherzahlen ausgewirkt, sie konnten im Vergleich zum Sommer 2010 äußerst erfolgreich um 18,1 % gesteigert werden. Dazu wurde im abgeschlossenen Geschäftsjahr auch wieder in die Aus- und Weiterbildung der MitarbeiterInnen investiert. Insgesamt konnte man hier mit 260 Tagen an dienstleistungs- und fachspezifischer externer Ausbildung punkten.

### Pioniergeist und Mut

Die Gletscherbahnen Kaprun standen von Beginn an für Pioniergeist, visionäres Denken und vor allem für den Mut, ein in den späten 50er- und frühen 60er-Jahren des vorigen Jahrhunderts nahezu unvorstellbares Projekt in die Tat umzusetzen: Die Erschließung des ersten Gletscherskigebietes Österreichs.
1965 wurde die erste Seilbahn bis zum Alpincenter eröffnet, 1966 die Gipfelbahn bis auf 3 029 Meter. In den kommenden Jahrzehnten folgten viele weitere Pionier- und außergewöhnliche Hightech-Leistungen, wie z. B. die welthöchste Seilbahnstütze, der erste Gletscher-Schlepplift oder die erste Live-Panoramakamera. Heute zählt der Gletscher mit einem beispielgebenden Freeride-Infosystem, Österreichs größtem Snowpark und dem ICE CAMP zu den alpinen Schneesport-Trendsettern und hat sich mit der ganzjährig geöffneten Gipfelwelt 3000 auch als außergewöhnliche alpine Sehenswürdigkeit positioniert. 2011 wurde das Kitzsteinhorn bei der XI. Alpenkonferenz für sein „beispielgebendes nachhaltiges, innovatives und naturnahes Management“ mit dem pro natura PRO SKI AWARD, dem Oscar für nachhaltig geführte Skiresorts, ausgezeichnet.

## Dr. Christine Brennauer, GF Gitschberg Jochtal AG.

# „Ein unvergesslicher Tag für den Gast“

2011 wurden die Südtiroler Liftgesellschaften Gitschberg AG und Jochtal AG zur Gitschberg Jochtal AG zusammengeschlossen, ein umfangreiches Investitionsprogramm wurde gestartet. Der Mountain Manager hat die Geschäftsführerin der neuen Gesellschaft, Dr. Christine Brennauer, nach ihren Ambitionen und Zielen befragt.

Fotos: Gitschberg Jochtal AG

*Die neue Verbindungsbahn „Gaisjoch“.*

**MM:** *„Können Sie uns kurz die Entwicklung der Jochtal AG und der Gitschberg AG vorstellen?“*

**Dr. Christine Brennauer:** „Ich gebe Ihnen einen chronologischen Überblick zur Geschichte:

Gitschberg AG:

1958 Bau der Seilbahn Mühlbach Meransen,
1967 Idee zur Erschließung des Gitschbergs in Vals und Meransen,
1969 Bau der ersten Straße von Weitental nach Meransen,
1970 Bau von 4 Liften in Meransen: Nesselwiese, Mitterwiese und die beiden Dorflifte Pobist und Brunner, Einsatz der ersten Schneekanonen,
1976 Bau der Straße von Mühlbach nach Meransen,
1982 Errichtung der Kabinenbahn auf den Gitschberg, damit setzt ein Hoch der Region ein, das bis in die 90er Jahre anhalten wird.
1989 Bau einer Talabfahrt und Schneeanlage,
1990 Schneearme Winter und Rückgang der Besucherzahlen in diesem Jahrzehnt,
1996 Bau der Sesselbahn Breiteben, Verkürzung des Skiliftes Sergerwiese,
1996 Konkrete Planung für die Verbindungsbahn Vals-Meransen,
1998 Errichtung der Sesselbahn Gitsch und der Beschneiungsanlage,
1999 Machbarkeitsstudie mit positivem Ergebnis,
2000 Bau der Schneeanlage Pobist,
2002 Bau der Nesselbahn samt Schneeanlage,
2003 Bau der Bergbahn, Errichtung der Schneeanlage Sergerwiese,
2009 Bau der Schneeanlage Brunnerlift im Dorf und Bau der Verbindungswege vom den Dorfliften bis zur Talstation der Bergbahn,
2011 Fusion der Gitschberg AG und der Jochtal AG.

Jochtal AG:

1967 Idee zur Erschließung des Gitschbergs in Vals und Meransen,
1972/73 Bau Richtung Jochtal/Mauls,
1976 Bau der Sesselbahn Jochtal und der Skilifte Hinterberger und Stoanermandl, Eröffnung des Skigebietes,
1978/79 Bau des Skiliftes Schilling,
1984 Inbetriebnahme des Skiliftes Tasa,
1986 Verlängerung des Skiliftes Tasa,
1990 Schneearme Winter und Rückgang der Besucherzahlen in diesem Jahrzehnt,
1995 Errichtung des Skiliftes Mitterling,
1996 Konkrete Planung für die Verbindungsbahn Vals-Meransen,
1999 Machbarkeitsstudie mit positivem Ergebnis,
1999 Bau der Umlaufbahn Jochtal, die die bisherige Sesselbahn ersetzt,
2002 Erneuerung der Sesselbahn Hinterberger,

2004 Inbetriebnahme der Sesselbahn Stoanamandl,
2011 Fusion der Gitschberg AG und der Jochtal AG.
Gitschberg Jochtal AG:
2011 Bau der Umlaufbahnen Schilling und Gaisjoch und der Beschneiung Schilling."

**MM:** *„Eine Verbindung der beiden Skidestinationen war von Anfang an als Idee/Vision vorhanden. Was hat die Realisierung bis dato verhindert?"*
**Brennauer:** „Die beiden Dörfer Meransen und Vals hatten 2 Kirchtürme, 2 Meinungen und eine zu unterschiedliche Vorstellung von einer Zusammenarbeit. Wie bei dem Wettlauf zum Mond wollte jeder der Erste sein und das Konkurrenzdenken erschwerte die Zusammenarbeit. Die einen wollten niedrigere Preise, die anderen mit der Plose zusammenarbeiten, lange wurde kein gemeinsamer Nenner gefunden.
Auch die Finanzierung der beiden Bahnen stellte eine große Hürde dar, die jedoch in Zusammenarbeit mit den Banken, dem Land Südtirol und der Gemeinde Mühlbach letzten Endes gestemmt werden konnte."

## *„Mich fasziniert das Zusammenspiel von Mensch und Technik"*

**MM:** *„Was hat letztendlich zur Gründung der Gitschberg Jochtal AG geführt, wann wurde es offiziell?"*
**Brennauer:** „In den Jahren 1999/2000 wurde erstmals von einer Verbindung der beiden Skigebiete gesprochen, eine Machbarkeitsstudie wurde in Auftrag gegeben und positiv bewertet. Dabei ging es aber noch nicht um die Fusion der beiden Gesellschaften. Aus der prekären finanziellen Situation beider Gesellschaften heraus, die durch die schneearmen Winter und den Rückgang der Besucherzahlen entstand, hat man sich dazu entschlossen, beide Gesellschaften zu fusionieren, was nicht ohne Schwierigkeiten verlief. Zum 1. 8. 2011 wurde schließlich der Fusionsvertrag unterzeichnet."

**MM:** *„Sie sind Geschäftsführerin der Gesellschaft, was reizt Sie an Ihrer Aufgabe?"*
**Brennauer:** „Die Aufgabe als Geschäftsführerin in der Seilbahnbranche ist sehr abwechslungsreich und spannend. Mich faszinieren das Zusammenspiel von Technik und Mensch sowie die Herausforderung, unseren Gästen einen unvergesslichen Tag in den Bergen zu ermöglichen. Zudem bietet eine neu gegründete Gesellschaft eine Vielzahl von Entwicklungsmöglichkeiten. In einer relativ kleinen Gesellschaft ist man für alle Bereiche von Technik über Personal bis hin zur Verwaltung mit einem umfassenden Gebiet betraut."

**MM:** *„Wie war Ihr beruflicher Werdegang und welche Verbindung hatten Sie bisher zur Bergbahnbranche?"*
**Brennauer:** „Nach einem wirtschaftswissenschaftlichen Studium war ich lange Zeit als kaufmännische Leiterin in der Skisportbranche tätig. Im Januar 2006

*Das Skigebiet Gitschberg/Jochtal bietet seinen Gästen 44 Pistenkilometer.*

wechselte ich zur Bayerischen Zugspitzbahn Bergbahn AG in Garmisch-Partenkirchen, wo ich als Prokuristin im kaufmännischen Bereich tätig war. Damit war mein Einstieg in die Bergbahnbranche gemacht. Seit Juli 2011 bin ich auf der Süd- und Sonnenseite der Alpen angelangt und kann nun den direkten Vergleich zwischen bayerischen und Südtiroler Seilbahnvorschriften anstellen."

## „Wichtig ist der persönliche Kontakt aller Mitarbeiter mit den Gästen"

**MM:** *„Welche Ziele haben Sie sich in Ihrer Funktion gesetzt, was ist Ihnen wichtig?"*
**Brennauer:** „Wir möchten das Skigebiet Gitschberg Jochtal wieder attraktiv für Urlaubsgäste und Einheimische machen, mit dem Bau der neuen Verbindungsbahn ist ein erster Schritt gemacht. Weiterhin wollen wir den Bekanntheitsgrad unseres Skigebietes im In- und Ausland erhöhen. Wichtig ist mir dabei der persönliche Kontakt aller Mitarbeiter mit den Gästen. Auch ich selbst gehe gerne auf unseren Pisten zum Skifahren, wenn es die Zeit erlaubt. Gitschberg Jochtal ist durch seine Größe mit 44 Pistenkilometer ein kleines, familiäres Skigebiet mit gemütlichen Hütten, keinen überfüllten Pisten. Genau auf diese Merkmale werden wir uns konzentrieren und versuchen, uns in allen Bereichen qualitativ zu verbessern."

**MM:** *„2011 wurde die Verbindungsbahn ‚Gaisjoch' Realität. Welche Erwartungen haben Sie an das Projekt, wie sind Sie nach der 1. Saison zufrieden?"*
**Brennauer:** „In der ersten Saison konnten die Erwartungen bisher sogar noch übertroffen werden. Mit einem Plus von 15 % mehr an Durchfahrten gegenüber dem Vorjahr konnten wir die erste Wintersaison erfolgreich abschließen. Und dies in einem Winter mit schwierigen Rahmenbedingungen: Schnee- und Wassermangel aufgrund zu milder Temperaturen zum Saisonstart, wodurch die Anlagen nur nach und nach in Betrieb gehen konnten, häufige Schließungen und Einschränkungen aufgrund von Sturm sowie extrem milde Temperaturen und frühzeitige Schließung von Pisten im März.
Aufgrund der guten Auslastung werden wir die Kapazität der Schillingbahn durch den Kauf von 12 neuen Kabinen auf 2 200 P/h erhöhen, auch auf Meransener Seite wird die Kapazität der Nesselbahn erhöht. Die Verbindungsbahn Gaisjoch kam bei allen Gästen und auch den Einheimischen sehr gut an und wurde rege genutzt."

**MM:** *„Wie sieht das Angebot der Gitschberg Jochtal AG im Winter aus?"*
**Brennauer:** „Im Winter bieten wir unseren Gästen 44 Pistenkilometer, 16 Aufstiegsanlagen und 22 Skihütten an, damit sind wir das größte Skigebiet im Eisacktal. Die Pisten bieten Schwierigkeitsgrade aller Art. Das Gebiet erstreckt sich über eine Höhenlage von 1 300 – 2 500m und bietet herrliche 360-Grad-Panormaausblicke auf rund 500 Gipfel, die Zillertaler Alpen und die Dolomiten. Für die Kleinen gibt es 2 Kinderparks, die Jugendlichen können im Funpark größere Sprünge machen oder Snowkiten ausprobieren. Rodelbahnen, Winterwanderwege, Langlaufloipen, Nachtskilauf und ein Eislaufplatz ermöglichen einen abwechslungsreichen Aktivurlaub für die ganze Familie. Besonders für Kinder bieten wir ein ideales Areal an mit 2 spezialisierten Skischulen, 2 Kinderparks und einer Ganztagesbetreuung.
Als Mitglied im Skikarussell Dolomiti Superski bietet sich die Möglichkeit, einen Kombiskipass zu erwerben, der auch in anderen Talschaften gültig ist."

**MM:** *„Welche Rolle spielen Kulinarik und Events/Veranstaltungen?"*
**Brennauer:** „Im Skigebiet Gitschberg Jochtal gibt es 22 urige Hütten, in denen die Skifahrer mit deftigen und traditionellen Köstlichkeiten verwöhnt werden und der Kunde persönlich bedient wird. Die beiden

*Auch die jüngsten Gäste fühlen sich wohl und werden bestens betreut.*

Bergrestaurants haben sich auf Gruppen spezialisiert. Für die Urlaubsgäste ist ein wöchentliches Urlaubsprogramm geboten mit Fackelwanderungen, Kutschfahrten, Skitourenabenden, Flutlichtrodeln, Skishows und musikalischen Unterhaltungsabenden. Dienstags findet der Tanz der Vampire auf 2 000m statt, die Kabinenbahn bringt Discofans bis 23 30 Uhr auf den Berg."

**MM:** *„Was ist die ‚AlmenCard'?*
**Brennauer:** „Die AlmenCard ist Südtirols erfolgreichste SommerCard, sie ermöglicht unseren Übernachtungsgästen die kostenlose Benutzung der Bergbahnen im Gebiet Gitschberg Jochtal und die Teilnahme am Rahmenprogramm für die Zeit ihres Urlaubes in unserem Gebiet. Aktivangebote für die ganze Familie und freie Fahrt mit dem Bus auf die Rodenecker Alm sind ebenfalls inkludiert.
Die AlmenCard Plus bietet zusätzlich unbegrenzte Fahrt mit allen öffentlichen Verkehrsmitteln sowie jeweils einen freien Eintritt in 78 Museen in ganz Südtirol."

**MM:** *„Woher kommen die Gäste Ihrer Skidestination, sind es mehr Urlaubs- oder Tagesgäste und welche Zielgruppen sprechen Sie an?"*
**Brennauer:** „Unsere Hauptmärkte sind Deutschland und Italien, die osteuropäischen Länder sind im Kommen, zum größten Teil haben wir Urlaubsgäste. Gitschberg Jochtal ist ideal für Familien, aber auch Genuss- und Aktivurlauber kommen auf ihre Kosten. Wir bieten aber auch für Jugendgruppen Skischulwochen an."

## „Die nächsten Jahre werden nicht einfach"

**MM:** *„Was steht an Modernisierungen/Plänen in den nächsten Jahren zur Realisierung an?"*
**Brennauer:** „Im Sommer 2011 wird die Abfahrt Schwandt von der Bergstation der Schillingbahn bis zur Mittelstation der Schillingbahn fertiggestellt, gleichzeitig die Beschneiungsanlage erweitert. Weiterhin steht der Bau eines Speicherteiches für die Beschneiung auf dem Plan. Die weiteren Investitionen in den nächsten Jahren sind dann am Gitschberg geplant: die Erschließung des Klein-Gitsch, der Bau einer neuen Talabfahrt, der Ausbau der Beschneiungsanlage und der Ersatz der Liftanlagen Breitebene und Sergerwiese stehen die nächsten Jahre auf dem Plan. Das Land Südtirol plant zudem den Anschluss der Seilbahn Mühlbach-Meransen an die Zugstrecke des Pustertales."

**MM:** *„Wie sieht das Angebot im Sommer aus, wird es Neuerungen geben?"*
**Brennauer:** „Im Sommer bieten wir zahlreiche Veranstaltungen im Rahmen der AlmenCard an: geführte Wanderungen zu unseren beiden Aussichtsplattformen, Sonnenaufgangsfahrten oder eine Kneipp-Wanderung, speziell für Kinder finden Kletterkurse, Ritterspiele, Bienengeschichten und Kutschfahrten statt. Im Gebiet unserer Almenregion sorgen 33 urige Hütten mit Südtiroler Köstlichkeiten für das leibliche Wohl. Ein Muss ist auch der Besuch der Fane Alm, Südtirols schönstem Almendorf. Heuer wurden 2 neue Wanderwege fertiggestellt: der Almhüttenrundweg in Meransen und der Familienweg zur Plattform Steiner-Manndl in Vals. Diese runden ein sehr breites Spektrum an Themenwegen in unserer Almenregion ab."

**MM:** *„Wo sehen Sie für die nächsten Jahre die größten Herausforderungen?"*
**Brennauer:** „Die nächsten Jahre werden nicht einfach, da auf der einen Seite die wirtschaftliche Lage in Italien, einem unserer Hauptmärkte, sehr angespannt ist. Andererseits gibt es auch den demographischen Wandel, wonach die Zahl der Skifahrer in den nächsten Jahren rückläufig ist. Diesem Trend gilt es, mit attraktiven Angeboten entgegenzuwirken und alternative Sportmöglichkeiten auch für die Nichtskifahrer zu bieten."

## 44. Vorarlberger Seilbahntagung

# Später, aber kräftiger Winter-einbruch bringt gute Ergebnisse

Das Festspielhaus in Bregenz war auch dieses Jahr Veranstaltungsort für die Vorarlberger Seilbahntagung. Die Bilanz über die Wintersaison 2011/12 fiel positiv aus, vor allem auch für die kleinen Skigebiete.

Fotos: dwl

*Mag. Michael Tagwerker (l.), der in seiner Funktion als Geschäftsführer des Verbandes der Vorarlberger Seilbahnunternehmen Ing. Friedrich Lins abgelöst hat, und FGO Mag. Wolfgang Beck präsentierten die Saisonbilanz 2011/12.*

Für das Land begrüßte Mag. Karlheinz Rüdisser die Gäste im Bregenzer Festspielhaus, die sich für die 44. Vorarlberger Seilbahntagung eingefunden hatten. Er betonte die Bedeutung der Seilbahnen für den Vorarlberger Tourismus und lobte den hohen Innovations- und Investitionswillen, den man gerade in dieser Branche zu sehen bekomme.
2012 stand die Tagung ganz im Zeichen von „Qualität und Gesundheit", wobei Fachgruppenobmann Mag. Wolfgang Beck und Geschäftsführer Mag. Michael Tagwerker die positive Winterbilanz sowohl auf die hohe Qualität des Angebotes als auch auf die gute Schneelage der Wintersaison 2011/12 zurückführten. Der späte, aber umso kräftigere Wintereinbruch habe den Seilbahnunternehmen gute Bedingungen bis in den April hinein beschert.

### Auch kleine Skigebiete positiv

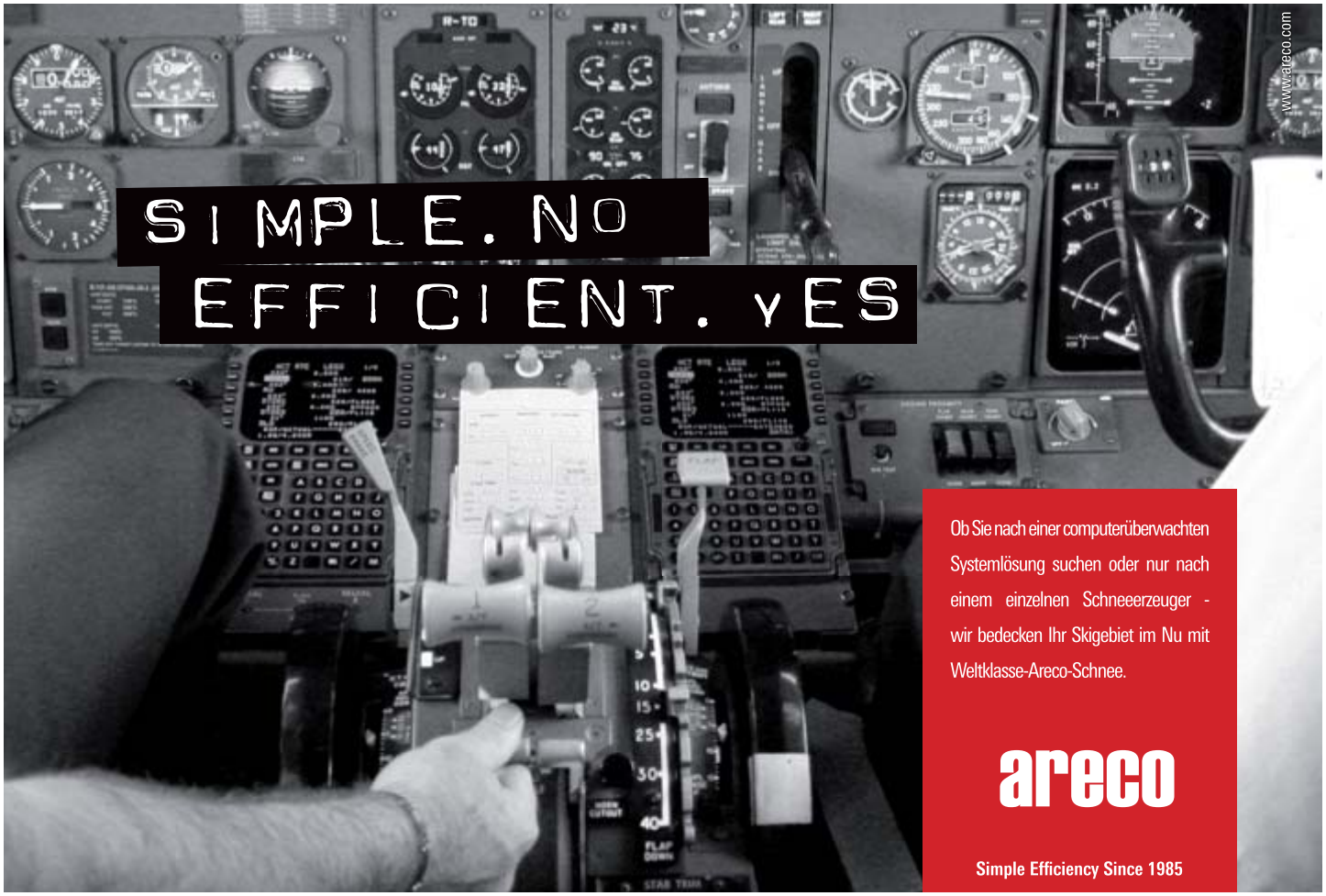
Die Vorarlberger Seilbahnwirtschaft hat die Wintersaison im Branchenschnitt mit einem Umsatzplus von 2,9 % abgeschlossen, das Umsatzwachstum lag im Vergleich mit den letzten drei Jahren sogar bei 7,2 %. Dieses Ergebnis werde, so Fachgruppenobmann Mag. Wolfgang Beck, durch die erfreulich hohe Zahl an Betriebstagen untermauert, die dieses Jahr bei den verschiedenen Gebieten zwischen 84 und 97 % ausgemacht habe.
Dazu durften sich vor allem die kleineren Skidestinationen Vorarlbergs über einen positiven Saisonverlauf freuen, wobei die einzelnen Betriebe eine deutlich differenzierte Entwicklung aufzuweisen hatten. Dank der guten Schneelage konnten allerdings deutlich mehr Tagesgäste auch aus Vorarlberg begrüßt und so ein Umsatzplus von rund 6,6 % im Vergleich mit dem Vorjahr erzielt werden. Zugleich sei aber auch die Anzahl an Beherbergungsbetrieben in den kleinen Skigebieten um rund 3,3 % gesunken. Damit würden strukturelle Aufgaben sichtbar, die man in den kleineren Skigebieten in Angriff nehmen müsste.
Generell stieg die Zahl der heimischen Tagesgäste in Vorarlberg in der Wintersaison 2011/12 um 10 % auf einen Anteil von nahezu 50 %, während sich die Anzahl der deutschen Tagesgäste auf 33 % reduzierte. Insgesamt konnte sich die Vorarlberger Tourismusbranche im Bereich der Nächtigungen über ein Plus von 2 bis 3 % freuen, wobei dieses Ergebnis vor allem durch die Besucher aus Deutschland, der Schweiz, Tschechien, Polen und Großbritannien zustande kam. Auch die Schneebilanz in Vorarlberg präsentierte sich erfreulich. Nach einem verspäteten Start gab es reich-

*PGDip. (Sci) Martin Soutschek, Trendscout für GeoWeb Technologien, präsentierte den Tagungsteilnehmern Einblicke in die Informationsmöglichkeiten von GeoDaten.*

lich Naturschnee, sodass in der Saison deutlich weniger beschneit werden musste als im Vorjahr. Mit insgesamt 1,5 Mio. m³ sei die produzierte Schneemenge insgesamt auf rund ein Drittel des Vorjahreswertes zurückgegangen.
Vor dieser Ausgangssituation zeigt sich die Branche gerüstet, auch für die kommende Wintersaison wieder viel zu investieren. Rund 38 Mio. Euro wollen die Unternehmen wieder für Seilbahntechnik, Beschneiung und Pistenpräparierung, Gastronomie und Hotellerie ausgeben.

## Information und Gesundheit

PGDip (Sci) Martin Soutschek, Trendscout für GeoWeb Technologien, stellte im Anschluss an die Präsentation der Saisonergebnisse den Stand der Technik und die Anwendungsmöglichkeiten von Geodaten und Geoinformationen in den Mittelpunkt seines Referates, Mag. Christian Schützinger, Vorarlberger Tourismus GmbH, hob die Bedeutung der Anwendungen für Vorarlberg hervor.
Im weiteren Verlauf der Tagung ging es dann um den Themenschwerpunkt „Lebensqualität und Gesundheit". Nach einem Impulsvortrag von Martin Kessler, Sportservice Vorarlberg „Qualität muss man leben. Das Wohlbefinden liegt in der eigenen Hand" wurden in einer Podiumsdiskussion die Möglichkeiten der Skidestinationen im Hinblick auf Fitness, Wohlbefinden und Lebensqualität ins Zentrum gerückt. Teilnehmer an der Diskussion waren u. a. der renommierte Sportpsychologe Dr. Christian Uhl durch einen Live-Chat aus den USA und Abfahrts-Olympiasieger Patrick Ortlieb. **dwl**



# Flumserberg vergrößert und modernisiert Skigebiet

Die Bergbahnen Flumserberg (BBF) investieren 44 Mio. CHF in die Erweiterung ihres Schneesportgebietes mit zwei neuen Anlagen im Raum Panüöl, einer Sesselbahn auf den Leist, den 60 000 m$^3$ fassenden Speichersee Grueb und später in den Neubau der Gondelbahn Maschgenkamm. Dadurch erhält Flumserberg ab Winter 2013/14 zehn Kilometer neue Pisten und erschließt weitere Gästepotenziale.

*Neuer Pistenplan mit Skigebietserweiterung Panüöl (Ostansicht).*

Mit der Erweiterung des Schneesportgebietes in den Raum Panüöl beschäftigt sich die BBF schon seit Jahren. Nachdem der Raum Panüöl nun zonenkonform für den Tourismus genutzt werden kann, hat der BBF-Verwaltungsrat jetzt den Variantenentscheid für die bahntechnische Gebietserweiterung gefällt. Dabei hat natürlich auch die Lage des im Jahr 2011 errichteten und von der BBF betriebenen Alprestaurants Panüöl eine wichtige Rolle gespielt.

Eine leistungsfähige 6er Sesselbahn soll nun in Zukunft die Schneesportler schnell und sicher aus dem Raum Panüöl auf den Maschgenkamm , ins bisherige Hauptgebiet, zurückbringen. Nebst Rückbringerfunktion stellt diese Anlage auch eine attraktive, morgenbesonnte Beschäftigung für die Schneesportler dar. Die Talstation mit Unterflurgaragierung wird etwas unterhalb des Alprestaurants Panüöl platziert. Die Bergstation auf dem Maschgenkamm wird an das bestehende Gebäude angebaut. Mit raffinierter Architektur soll das Panoramarestaurant Maschgenkamm gleichzeitig eine vergrößerte Terrassenfläche und eine attraktive Aussichtszone erhalten.

Für Schneesportler, die über den Leist oder über Zigerfurgglen nach Panüöl gelangen, wird ab Raum Plattis ein leistungsfähiger Tellerskilift auf die Höhe des Fuchsni-Gebietes erstellt. Dieser bietet Komfort, um die Flachzone Pattis/Panüöl zu überbrücken.

## 10 km neue, schneesichere Pisten

Mit dieser Ausbauvariante werden dem Flumserberg-Gast bis zu 10 Kilometer zusätzliche, präparierte Pisten eröffnet (insgesamt 72 km). Für die Hauptpisten ab Maschgenkamm sind auch Investitionen in die technische Beschneiung vorgesehen.

Alle Pisten liegen über 1 800 m, was in Bezug auf die Problematik der Klimaerwärmung sehr wichtig erscheint. Zudem wird das erweiterte Pistenangebot von den Gästen sicherlich positiv zur Kenntnis genommen.

*Das neue Skigebiet.*

## Visionärer Ziger-Tunnel

Vorerst als visionärer Gedanke ist die Erschließung des Ziger-Gipfels (2 074m) zu verstehen. Dabei könnte ein unterirdisch angelegtes Förderband die Schneesportler bequem sowie wind- und wettergeschützt vom Maschgenkamm auf den Ziger fördern und dabei landschaftsschonend eine außergewöhnliche Attraktion für Winter- und Sommergäste darstellen und zusätzliche Abfahrten sowie Pistenkilometer in den Raum Panüöl und Grueb/Leist ermöglichen.

## 6er Sesselbahn am Leist

Nebst dem Umstand, dass die jetzige 2er Sesselbahn ohnehin zu ersetzen ist, wird die Anlage auf den Leist künftig auch Zubringer für Panüöl sein. Zudem erfreuen sich die anspruchsvollen, stets gut präparierten Pisten des Leists großer Beliebtheit. Aus diesem Grund will die BBF eine neue kuppelbare 6er Sesselbahn auf den Leist erstellen. Die Linienführung bleibt nahezu identisch und die Gebäude der Talstation sollen weiterhin genutzt werden als Garagierung und Technikräume.

## Neue Maschgenkamm-Gondelbahn

Im Sinne eines Vorprojektes hat sich die BBF auch mit der Planung, bzw. der Machbarkeit einer neuen 8er Gondelbahn vom Tannenboden auf den Maschgenkamm befasst. Dabei scheint klar, dass ein solcher Neubau aus technischen Gründen nicht innerhalb der bestehenden Gebäude erfolgen kann. Mit entsprechender Umnutzung sollen die Gebäude weiterhin durch die BBF touristisch genutzt werden. Die Linienführung bleibt in etwa identisch. Die BBF prüft zudem die Variante einer bergseitigen Mittelstation der 3 300 m langen Gondelbahn. Eine solche Mittelstation würde die Attraktivität des Gebietes wesentlich steigern und die Möglichkeiten und Flexibilität für Teilbetrieb markant steigern und erschließt so ganzjährig neue Gästepotenziale (Mountainbike & Nichtskifahrer). Die Detailabklärungen dieses Großprojektes treiben die BBF-Verantwortlichen voran.

Nun gilt es, die umfangreichen Bewilligungsverfahren in Angriff zu nehmen. Die BBF hofft, dass dies nicht zum „Marathon“ wird! Optimalerweise könnten die Arbeiten für einen Ausbau Panüöl schon im Sommer 2013 gestartet werden. **mak**

## Wintersport-Arena Sauerland

# Konstante Besucherzahlen für Winter 2011/12

Die Liftbetreiber der Wintersport-Arena Sauerland haben für die abgelaufene Wintersaison 101 Wintersporttage zu verzeichnen. Trotz geringerer Betriebstage als im Jahr zuvor, ist die Besucherzahl konstant geblieben.

*Piste im Skigebiet Willingen.*

Mild und unbeständig begann der Winter und nahm erst in der zweiten Hälfte rasant an Fahrt auf. Mit 101 Wintersporttagen standen am Ende der Wintersaison 2011/12 rund 20 Tage weniger auf dem Konto als noch im Jahr zuvor. Dennoch zeigen sich die Touristiker der Wintersport-Arena Sauerland zufrieden, denn die Besucherzahlen sind konstant geblieben. Rund 800.000 Skifahrer, Langläufer, Winterwanderer und Besucher der zahlreichen Events besuchten die Region, ähnlich viele wie im Vorjahr.

Am 10. und 11. Dezember drehten sich die ersten Lifte. Nach einer kurzen Pause ging es am Wochenende darauf weiter mit dem Pistenspaß. Und zwar durchgängig bis zum 19. März. Saisonhöhepunkt war aufgrund des konstant kalten, trockenen Wetters der Februar. Zu Spitzenzeiten liefen 105 Lifte. Mit 1,25 Metern erreichte die Schneedecke auf den beschneiten Pisten ihren höchsten Wert.

Auch für die Loipenskigebiete begann der Winter am zweiten Dezemberwochenende, 86 Tage dauerte die Saison. Bis auf zwei kleine Pausen Anfang und Mitte Januar waren durchgehend Loipen gespurt. Auch hier boten sich zwischen Ende Januar und Ende Februar die besten Bedingungen. Der Angebotsumfang erreichte am dritten Februarwochenende mit 409 Kilometern seinen Höhepunkt. Die maximale Höhe an Naturschnee lag bei 65 Zentimeter. Diese Werte gelten für diejenigen Loipenskigebiete, die alleine mit Naturschnee arbeiten, was den überwiegenden Teil ausmacht. Im beschneiten Skilanglaufzentrum Westfeld lag der Höchstwert bei rund einem Meter. Diese Loipen waren auch diejenigen, die dem Einbruch der milden Witterung am längsten trotzten. Am 15. März stellte Westfeld bei immer noch ausreichender Schneehöhe seinen Betrieb ein.

Sportlich-aktiv sind durchaus nicht alle Gäste der Wintersport-Arena Sauerland. Viele Besucher kommen auch, um entspannt die winterweiße Landschaft zu erleben. Bei diesen Menschen steht Winterwandern hoch im Kurs. Ihnen bot der zurückliegende Winter gute Möglichkeiten, da er mit einer relativ konstanten Naturschneedecke glänzte. Eine leicht überpuderte Landschaft reicht den Wanderern bereits aus, um in den Genuss des Wintererlebnisses zu kommen.

### Beschneiung notwendig

Ein Phänomen des Winters 2011/2012 war es allerdings auch, dass Naturschnee fast ausschließlich in den Höhenlagen anzutreffen war. Meist lag die Schneefallgrenze nur knapp unterhalb von 600 Metern, was vielfach nicht genügte, um dort ausreichend gute Bedingungen zu schaffen. Da die Skigebiete in den mittleren Lagen aus wirtschaftlichen Gründen über keine Beschneiung verfügen, gingen diese meist leer aus. „Der zurückliegende Winter zeigt ein Mal mehr die Bedeutung der Beschneiung in unserer Region“, betont Wintersport-Arena-Vorsitzender Michael Beckmann. Von den 101 Tagen wären lediglich rund 30 Prozent durch Kunstschnee zustande gekommen, während es in den meisten Wintern um die 50 Prozent seien. Diese Zahl solle jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass Beschneiung dringend notwendig sei. Und zwar nicht nur, um die Betriebstage zu erhöhen. „Wir brauchen Schneesicherheit, um unseren Gastgebern eine Buchungssituation zu verschaffen, auf der sie zuverlässig wirtschaften können. Und wir müssen unseren Gästen eine möglichst durchgehend hohe Qualität bieten.“

Infos: www.wintersport-arena.de

# 10 Jahre Zermatt Bergbahnen AG

Am 15. Februar 2002 wurde mit der Zermatt Bergbahnen AG die mittlerweile größte Seilbahnunternehmung der Schweiz gegründet. Im Jubiläumsjahr sind zu diesem Anlass diverse Aktionen geplant.

Foto: Zermatt Bergbahnen AG

*Matterhorn Glacier Paradise.*

Mit mindestens 96 % der Stimmen haben 2002 die Aktionäre der Zermatter Rothornbahnen, der Standseilbahn Zermatt-Sunnegga AG und der Matterhornbahnen AG in ihren jeweiligen Generalversammlungen der Fusion zur Zermatt Bergbahnen AG zugestimmt. Mit dieser Entscheidung stand dem neuen Unternehmen ein Aktienkapital im Wert von 31,46 Mio. Franken zur Verfügung, wobei die Privataktionäre mit 36,81 % den größten Anteil hielten. Die restlichen Aktien wurden mit 23,32 % unter der Bürgergemeinde Zermatt, mit 21,78 % in der Gornergratbahn AG und mit 18,09 % in der Einwohnergemeinde Zermatt aufgeteilt. Die Beteiligungsverhältnisse haben sich bis heute nur unwesentlich verändert.
In den vergangenen 10 Jahren wurden zudem insgesamt 320 Mio. Franken investiert: 170 Mio. Franken in Transportanlagen, 75 Mio. Franken in Pisten- und Schneianlagen, 23 Mio. Franken in Pistenfahrzeuge und 52 Mio. Franken in weitere Bauten. Dadurch ist ein Unternehmen mit modernsten Anlagen entstanden. Insgesamt beschäftigt man heute über 250 Mitarbeiter, davon 16 Lehrlinge.

Im Jubiläumsjahr sind diverse Aktionen geplant. So erhielten am 15. Februar 2012 alle Gäste je nach Alter ein Victorinox Sackmesser oder eine speziell gestaltete Tafel Schweizer Schokolade. Weiters finden am 30. Juni 2012 für die Aktionäre ein Gondelfrühstück im Matterhorn-Express und im Herbst eine Mitarbeiterfeier statt.

## Gutes Ergebnis

Die 10. Generalversammlung der Zermatt Bergbahnen AG fand bereits im September 2011 statt. Dabei konnte man auf ein gutes, wenn auch nicht einfaches Jahr zurückblicken. „Trotz fortlaufender Hiobsbotschaften aus dem Euro Raum, was die Zahlungsfähigkeit einiger Länder angeht, sowie die sich laufend zuspitzende Währungskrise mit einem Kurszerfall bei den für uns so wichtigen Währungen wie Euro, US-Dollar oder Pfund, kann der Jahresabschluss als gut bezeichnet werden. Mit einem Sommerresultat praktisch identisch zum Vorjahr und einem Minus von 1 % im Winter gegenüber dem Winter 09/10, hat die Unternehmung mit einem Betriebsertrag von 64,1 Mio. CHF ein gutes, im Branchenvergleich sensationelles Resultat erzielt“, so der Tenor. Neben dem Ziel, den Cash Flow langfristig auf einem Minimum von 25 Mio. CHF zu halten sowie die Fremdverschuldung auf 60 % oder tiefer zu bekommen, werde die Unternehmung mit der weiterhin schwierigen Währungssituation vor eine nicht zu unterschätzende Herausforderung gestellt.

Infos: www.zermatt.ch

**Christen Baumann**, der langjährige CEO der Bergbahnen Zermatt, ist unerwartet ein Jahr nach seiner Pensionierung im Januar 2012 gestorben. Der Berner Oberländer, Jahrgang 1946, war ab dem Jahr 2002 als CEO der Zermatt Bergbahnen AG tätig und hat diese maßgeblich geprägt. Unter Baumanns Leitung wurden unter anderem Investitionen von über 300 Millionen Franken getätigt, 115 Baugesuche eingereicht, 12 neue Bergbahnanlagen, unzählige Kilometer Leitungen für die Beschneiung sowie ein Restaurant gebaut.

## Brand Logic Symposium 2012

# Marken können Waffen im Wettbewerb sein

Internationale Top-Speaker wie Miele Geschäftsführer Reinhard Zinkann, Wienerberger CEO Heimo Scheuch oder Tourismus-Vordenker Reto Gurtner aus Laax (CH) zeigten in Salzburg bei der größten Markenkonferenz Mitteleuropas das erfolgreiche Zusammenspiel von Marke und Geschäftsmodell auf.

Beim heurigen Brand Logic Symposium am 21. und 22. März im Salzburg Congress stand das Thema „Marke, Strategie und Geschäftsmodell zusammenführen: Kräfte bündeln, Potenziale realisieren" im Mittelpunkt. 250 Entscheidungsträger aus Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz holten sich dabei Inputs von global agierenden Marken wie Miele, Wienerberger oder Parfois.
Markenführung, Unternehmensstrategie und die Entwicklung des Geschäftsmodells dürften nicht getrennt voneinander behandelt werden, sagte Markus Webhofer, Gründer und Managing Partner des Institute of Brand Logic. „Ein auf der Marke basierendes Geschäftsmodell entsteht nicht von heute auf morgen. Es ist das Ergebnis vieler evolutionärer Prozesse. Der Lohn der Arbeit: Ein Geschäftsmodell, das seine Funktionsweise mit einem klar differenzierten Markenprofil verbindet, ist vom Wettbewerb nur schwer zu imitieren."

Foto: Institute of Brand Logic

*Markus Webhofer (r.), Managing Partner des Institute of Brand Logic, mit zwei seiner Top-Referenten am Brand Logic Symposium: Joan E. Ricart von der IESE Business School (l.) sowie Tourismus-Pionier und CEO der Weisse Arena Gruppe Reto Gurtner (Mitte).*

### Wienerberger: Marke als Kompass

Die Markenstrategie der weltweit tätigen Wienerberger AG erörterte CEO Heimo Scheuch: „In einem groß angelegten Neupositionierungsprozess über alle Unternehmens- und Ländergrenzen der Gruppe hinweg haben wir der 193 Jahre alten Marke Wienerberger ein neues Gesicht gegeben. Wir bereinigten das Markenportfolio und fokussieren unsere Kräfte künftig ganz klar auf die Dachmarke Wienerberger." Das Geschäftsmodell habe sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt: „Heute sehen wir uns als materialunabhängiger Anbieter von Baustofflösungen." Aus dem neuen Markenprofil seien Konsequenzen für Strategie und Geschäftsmodell abgeleitet worden: „Die Marke steuert unsere Aktivitäten wie ein Kompass."

### Miele: Erfolgsfaktor Markenvertrauen

Reinhard Zinkann, geschäftsführender Gesellschafter von Miele, stellte die Markenstrategie des deutschen Haushaltsgeräteherstellers vor: „In unserem Unternehmen folgen alle Entscheidungen mit Blick auf Positionierung, Gestaltung und Vermarktung der Miele-Produkte dem Qualitätsmotto ‚Immer besser', das bereits die Gründer auf ihre ersten Produkte druckten." Außerdem stünden kompromisslose Orientierung an Qualität und Kundennutzen, Konzentration auf die alleinige Marke Miele und deren Positionierung im Premiumsegment ganz oben auf der Marken-Agenda. Zinkann: „Miele setzt überdies auf einen weltweiten Markenauftritt mit hoher Wiedererkennbarkeit."

### Weisse Arena Gruppe: Jünger und internationaler

Wie der Überalterung der Gäste in der Schweizer Tourismusdestination Flims Laax Falera entgegengewirkt wird, zeigte Reto Gurtner, Vorsitzender der Geschäftsleitung und Präsident des Verwaltungsrats der Weisse Arena Gruppe. Die Weisse Arena Gruppe ist unter anderem für die Vermarktung der Destination Flims Laax Falera verantwortlich. Das Winterangebot wird ganzjährig unter der Marke LAAX, das Sommerangebot unter der Marke Flims positioniert. „Neben der Internationalisierung streben wir die Verjüngung des Publikums in den Skigebieten an", sagte Gurtner. Für den Erfolg sei ein klares Profil entscheidend: „Wir haben uns im Winter zum Ziel gesetzt, die Nummer eins im Freestyle-Bereich zu werden. Um das zu erreichen, muss man verstehen, wie das Publikum funktioniert. Die Community muss sich wohl fühlen, damit man von ihr getragen wird." An erster Stelle stehe das Produkt, erst dann folgt das Marketing.

### Parfois: Klare Zielgruppe

„Eine erfolgreiche Marke braucht ein klares Geschäftsmodell", sagte Sérgio Marques, Managing Direktor des portu-

giesischen Modeunternehmens Parfois, das auf weltweite Expansion setzt. „Man muss sich klar sein, wer die Zielgruppe ist und wofür die Marke steht." Das Ziel von Parfois: „Wir wollen nicht die größte oder die profitabelste Accessoire-Marke sein, sondern die beste – ganz egal, wo wir tätig werden." Zielgruppe des Unternehmens sind die sogenannten „early adopters" unter den Modekundinnen: Frauen, die Wert auf die neueste Mode legen und gezielt nach Trends suchen. Das Angebot in den Parfois-Shops ändert sich wöchentlich: „Jedes Mal, wenn die Kundin zu uns kommt, muss sie ein neues Produkt finden." Das spiegelt sich in Zahlen wider: „36 Prozent unserer Kunden besuchen mindestens einmal in der Woche einen Parfois-Shop."

## Strategisches Lernen und Markenführung

Für den Organisations- und Strategieexperten Prof. Roland Deiser vom Center for the Digital Future an der University of Southern California besteht ein enger Zusammenhang zwischen erfolgreichen Marken und den Lernstrukturen dieser Unternehmen: „Unternehmen, die ihre Identität immer wieder selbst und mit anderen reflektieren und die daraus resultierenden Einsichten in strategische und organisatorische Innovationen umsetzen, lernen schneller und mehr als jene, die das nicht tun." Strategisches Lernen sei ebenso wie die Markenführung ein übergeordnetes Organisationsthema. Deiser: „Um agil zu werden und zu bleiben, muss ich in meiner Organisation ganz bewusst und geplant Irritationen zulassen, die mich systematisch zu einer Auseinandersetzung mit anderen Weltsichten zwingen und eine gegenseitige Lerndynamik auslösen."

## In Blauen Ozeanen schwimmen

Einblicke in die Blue-Ocean-Strategy am Beispiel von Nintendo Wii gab Lauren Mathys, Gründerin von Bluecrest Consulting. Unter „Blauen Ozeanen" versteht man unberührte Märkte und Branchen, die wenig bis keinen Wettbewerb aufweisen. Gesättigte Märkte werden als „Rote Ozeane" bezeichnet. Mit der Spielekonsole Wii habe Nintendo ein Produkt entwickelt, dass eine neue und bisher unbekannte Zielgruppe für Videospiele anspricht. Mathys: „Es ist wichtig, in Roten Ozeanen schwimmen zu können. Darüber hinaus steigt aber die Notwendigkeit, systematisch neue Wachstumsmöglichkeiten zu finden."

## Wettbewerb der Geschäftsmodelle

Innovative Geschäftsmodelle beleuchtete auch Prof. Joan E. Ricart (IESE Business School an der Universität Navarra). „Die Innovation von Geschäftsmodellen gehört heute zu den obersten Prioritäten von internationalen Führungskräften. Die Gründe sind vielfältig: Sie reichen vom Druck, neue Märkte zu erschließen, bis zum Aufstieg neuer Mitbewerber, die ganze Branchen auf den Kopf stellen." Untersuchungen hätten ergeben, dass viele Führungskräfte isoliert vorgehen, wenn sie innovative Geschäftsmodelle entwickeln. Ricart: „Der Erfolg eines Geschäftsmodells hängt aber davon ab, wie dieses im Zusammenspiel mit anderen Marktteilnehmern funktioniert."

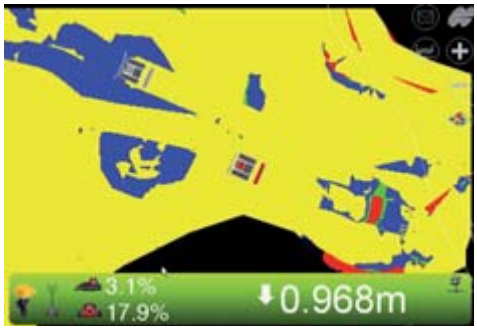
## PowerGIS präsentiert Innovation im PistenManagement

# ARENA „SiteLINK“ – eine Innovation, die ihresgleichen sucht

Am 17. April 2012 fanden sich Kunden, Interessenten und Vertriebspartner von PowerGIS im futuristischen Restaurant „Pardorama“ am Gipfel des Pardatschgrats in Ischgl ein. Bei Kaiserwetter, atemberaubender Fernsicht und guter Gesellschaft gab es Einblicke in eine Innovation im PistenManagement: durch ARENA „SiteLink“ wird es erstmals möglich, Schneehöhendaten in Echtzeit zwischen den Pistenmaschinen auszutauschen!

*Dem Fahrer steht jederzeit eine aktuelle Schneehöhenkarte (Auflösung 20 x 20 cm) zur Verfügung.*

*Dem Fahrer steht neben der Schneehöhenkarte auch die Darstellung der Fahrspur zur Verfügung. So kann bei schlechtem Wetter Spur an Spur präpariert werden.*




*ARENA „SiteLink“. Schneehöhendaten werden in Echtzeit zwischen den Pistenmaschinen ausgetauscht. Jeder Fahrer hat immer die aktuelle Schneehöhenkarte am Monitor.*

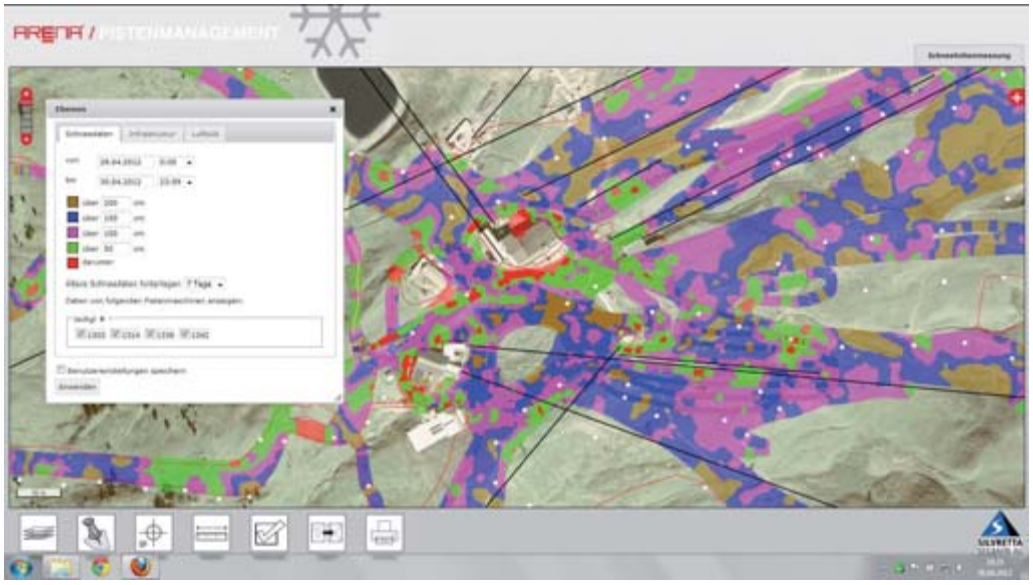
### Kick Off mit Robert Sölkner & Dr. Klaus Legat

PowerGIS Geschäftsführer Robert Sölkner und Dr. Klaus Legat von AVT teilten am Vormittag ihr Fachwissen zu den Themen PistenManagement und Datengrundlagen für die Schneehöhenmessung mit den Teilnehmern. Legat gab Auskunft über Vermessungsmethoden und deren Genauigkeit, Zielsetzungen und Methoden zur Schneehöhenmessung, als auch zu den benötigten Datengrundlagen. Im Speziellen wurde Ischgl als Fallbeispiel in Bezug auf Vermessung beleuchtet. Am Nachmittag wurde die Theorie dann in die Praxis umgesetzt. Dank der Unterstützung aus Ischgl standen vier Pistenmaschinen, allesamt mit dem neuesten ARENA PistenManagementSystem ausgestattet, für eine lebensechte Produktpräsentation zur Verfügung.

### SiteLINK unter die Lupe genommen

Eine der Schlüsselinformationen der Präsentation war das Thema „SiteLink“. Dieses Tool wurde von der Firma Topcon in Zusammenarbeit mit TSD Integrated Controls hergestellt und ist in der Entwicklung vom Mitbewerb momentan unantastbar. Die Vernetzung der Pistenmaschinen erlaubt „Kommunikationsaustausch“. Informationen über Schneehöhen und Einsatzort können in Echtzeit weitergegeben und abgerufen werden! SiteLink verhält sich wie ein Wireless Local Area Network System. Für Pistenchefs bedeutet das, dass sie Informationen über die Pistenmaschinen jederzeit und auch aus der Entfernung abrufen können. Das ist von essentieller Bedeutung, um gezielte Entscheidungen zu treffen, der aktuelle Daten zugrunde liegen.

Wie Teilnehmer aus der Branche beschrieben haben, war die Pistenpräparation in der Vergangenheit oftmals ein Ratespiel. Das Raten kann mit dem ARENA PistenManagementSystem, besonders in Kombination mit SiteLink, eliminiert werden. Schneehöhenmessungen geben Auskunft über eventuelle Pistenmängel und Fahrer können sich untereinander „austauschen“, um zu vermeiden, dieselben Pistenabschnitte




*Serafin Siegele, Pistenchef in Ischgl, hat mit dem ARENAPisten-Management die Pisten fest im Griff.*

*Vier mit dem neuesten ARENA PistenManagementSystem ausgestattete Pistenmaschinen standen in Ischgl für eine lebensechte Produktpräsentation zur Verfügung.*

Fotos: PowerGIS

mehrmals zu präparieren und dabei andere Pistenabschnitte auszulassen.

## Pistenchef Siegele erzählt aus der Praxis

Der Ischgler Pistenchef Serafin Siegele bot exklusive Einblicke, wie das ARENA PistenManagement hinter den Kulissen funktioniert. Laut Siegele bedarf es täglich nur ca. 10 – 20 Minuten am Computer, um die notwendigen Daten abzurufen, die gewährleisten, dass die Fahrer bei ihren Touren mit höchster Effizienz arbeiten können. Die abgerufenen Daten werden ausgedruckt und die Informationen werden dann im Meeting vor der Ausfahrt mit den Fahrern besprochen. So kann beispielsweise Schnee von Abschnitten mit hoher Schneebedeckung verwendet werden, um Abschnitte mit unzureichender Schneedecke zu verbessern.
Wer kann es sich zukünftig leisten, auf diese Art von Technologie zu verzichten? Wenn Frau Holle auf sich warten lässt und technische Beschneiung noch mehr zur Notwendigkeit wird, ist es nur eine Frage der Zeit, bis diese Art von Technologie unentbehrlich wird – in finanzieller und auch umwelttechnischer Hinsicht. Die Firma PowerGIS ist mit dieser Ergänzung von SiteLink zum ARENA PistenManagementSystem wieder einen Schritt weiter, Kunden zukünftig einen „One-Stop-Shop“ – „eine komplette Lösung im PistenManagement“ – anbieten zu können.

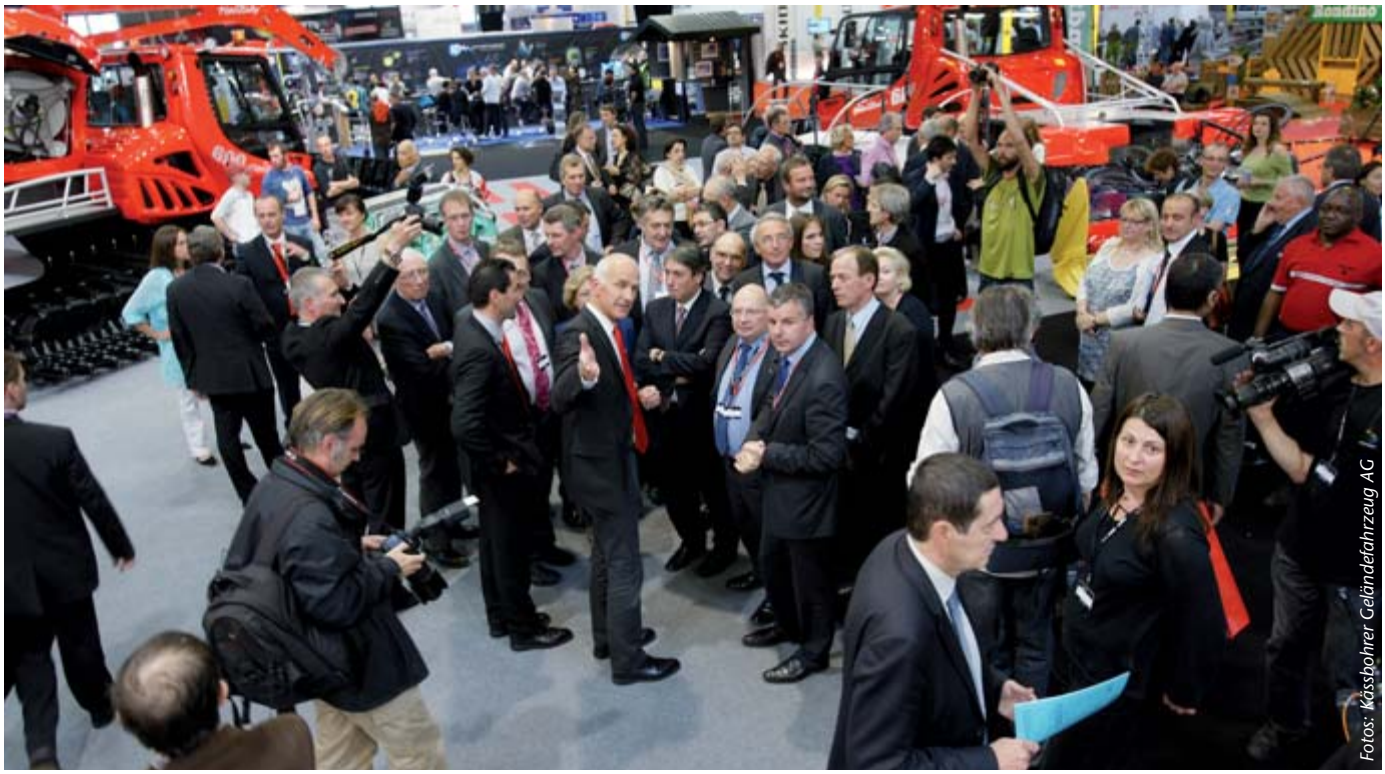
## Was die Kunden denken

Besonders positiv war auch das Feedback der Teilnehmer. Einige Kommentare seien hier wiedergegeben:
„PistenManagement und Schneehöhenmessung sind weniger eine Frage von ja oder nein, sondern vielmehr wann damit begonnen wird!“
„Die Technik ist nun ausgereift – die Herausforderung liegt jetzt bei der Umsetzung im operativen Betrieb!“
„Wer wird es sich zukünftig leisten können, auf Pisten-Management und Schneehöhenmessung zu verzichten?!“
„So bleiben die Pisten zukünftig weiß!“
„Objektive Messergebnisse sind die Grundlage für sachliche Diskussionen und Entscheidungsfindung!“

Kässbohrer Geländefahrzeug AG

# Saubere Sache PistenBully mit sparsamen und umweltfreundlichen Motoren auf der SAM 2012

Neueste Technik – hautnah erleben: Das konnten die Besucher der SAM 2012 auf dem Stand der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Mit „Green IQ“ präsentierte das Unternehmen PistenBully mit Ressourcen schonender Motoren- und Abgastechnologie: Nachhaltige Lösungen für die Zukunft, die die Position des weltweiten Markt- und Technologieführers untermauern.



Fotos: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

*Didier Bic, Geschäftsführer von Kässbohrer E.S.E., präsentiert einer Delegation die Neuheiten am PistenBully-Stand.*

## Die Zukunft hat schon begonnen

Kässbohrer ist Vorreiter, wenn es um die Entwicklung umweltfreundlicher PistenBully geht. Schneller als andere profitieren die PistenBully-Kunden von den neusten Technologien zur Steigerung der Effizienz und richten ihre Betriebe auf die Zukunft ein.

Dank ständiger Weiterentwicklung konnte die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ihre Modelle auf ein völlig neues Niveau heben. Sie sind noch effizienter und leistungsstärker: Die neuen 3B-Motoren glänzen mit noch mehr Durchzugskraft. Alle Fahrzeuge sind zwar noch mit Motoren der Abgasnorm EURO 3A/TIER 3 lieferbar, aber das Angebot ist begrenzt.

Während auf der SAM in Grenoble bereits nahezu die gesamte Produktpalette mit 3B-Motoren gezeigt wurde, arbeitet die Entwicklungsabteilung bereits an der Umsetzung für die nächst höhere Stufe der Abgasnorm Euro 4.

## Neue Technologien schonen Umwelt und Geldbeutel

Auf großes Interesse stieß auf der SAM 2012 der PistenBully 600 E+ mit diesel-elektrischem Antrieb. Diese Motorentechnologie verbraucht bis zu 25 % weniger Kraftstoff und stößt weniger $CO_2$ aus. Eine weitere Alternative in Sachen Antrieb stellt der

*GreenIQ kennzeichnet PistenBully mit nachhaltigen Fahrzeugtechnologien, insbesondere Ressourcen schonender Motoren- und Abgastechnologie.*

PistenBully 600 TwinPower dar: die erste serientaugliche Pistenraupe mit Diesel-Gas-Antrieb – bereits im Einsatz auf Kitzbühels Pisten.
Auch SNOWsat – das integrierte Navigationssystem für Pistenfahrzeuge basierend auf GPS-Daten und dem Einsatz modernster Inertialtechnik führt zu einem profitableren Flottenmanagement. Die vernetzte Pistenpräparierung dank drahtloser Kommunikationstechnologie unterstützt die Skigebietsbetreiber wirksam in ihren ökonomischen Entscheidungen.
Neben dem umfassenden Angebot an Neufahrzeugen, Zubehör und Dienstleistungen konnten sich die Fachbesucher auch über PistenBully 600 select – fast neue PistenBully 600 – informieren. PistenBully select sind junge PistenBully 600, die nach höchsten Kässbohrer Qualitätskriterien aufbereitet und mit zahlreichen, attraktiven Zusatzleistungen ausgestattet sind.

### Sie konnten nicht zur SAM kommen?

Dann verschaffen Sie sich einen Eindruck unter www.youtube.com/PistenBullyVideos.
Nähere Informationen zu den einzelnen Modellen finden Sie auch unter www.pistenbully.com sowie in der Pressemitteilung der Kässbohrer Geländefahrzeug AG im Vorfeld der SAM.

## After Work-Party

Vom 22. bis zum 24. Mai 2012 heißt es wieder „Ab zur PistenBully AfterWork-Party nach Laupheim!“
Zu sehen gibt es vor Ort den PistenBully select, eine SNOWsat Präsentation sowie die Vorstellung der Green IQ-Produkte, d. h. Fahrzeuge mit nachhaltiger Antriebstechnologie. Dazu lädt die Kässbohrer Geländefahrzeug AG zur Gebrauchtfahrzeug-Show, Werksführungen und einem tollen Rahmenprogramm mit schottischer Pipeband und einem Show-Magier.
Traditionell findet auch dieses Jahr wieder der PistenBully-Biathlon statt. 2-er Teams unterschiedlicher Skigebiete messen ihr Können beim Schießen und Langlaufen. Auf die Sieger warten tolle Preise.

| | |
|---|---|
| Beginn der AfterWork-Party: | ab 9.00 Uhr |
| Start des Wettkampfes: | 13.00 Uhr |
| Siegerehrung: | ab 19.00 Uhr |

*Luc Alphand, ein französischer Star ohne Berührungsängste, gab am Stand von Kässbohrer Autogramme.*

# PRINOTH feiert 50-jähriges Jubiläum

Von 1962, als der erste Prototyp eines Pistenfahrzeuges produziert wurde, bis heute ist sehr viel geschehen. Vom Kerngeschäft der Pistenfahrzeuge ausgehend, ist PRINOTH zu einem internationalen Unternehmen mit drei Geschäftsbereichen herangewachsen. Am 13. April 2012 wurde den Mitarbeitern im Rahmen einer großen Feier für den gemeinsamen Erfolg gedankt.

Fotos: PRINOTH

*V. l.: Werner Amort, Präsident PRINOTH, und Michael Seeber, Präsident der LEITNER Gruppe.*

Mit der 50 Jahresfeier richtete PRINOTH ein ganz besonderes Dankeschön an seine Mitarbeiter. Gefeiert wurde am 13. April in der Produktionshalle in Sterzing, Unterackern. Im Fokus der Abendveranstaltung stand die geschichtliche Entwicklung von PRINOTH, die man anhand von altem Video- und Bildmaterial gemeinsam Revue passieren ließ. Durch eine Reihe an Oldtimer-Pistenfahrzeugen, die in der Produktionshalle ausgestellt waren, konnten sich die Mitarbeiter in die damalige Zeit zurückversetzen. Gekrönt wurde die Retrospektive durch das plötzliche Auftauchen des noch fahrtüchtigen Rennautos von Ernst Prinoth, das durch die Halle brauste.

Die knapp 300 anwesenden Mitarbeiter vom Standort Sterzing, Telfs (AT) und den internationalen Niederlassungen leisteten ihren persönlichen Beitrag zum Programm der Veranstaltung und brachten sich anhand von kreativen Abteilungsportraits mit ein. „Der Erfolg von PRINOTH ist jedem einzelnen Mitarbeiter zu verdanken, jede Abteilung hat ihren ganz besonderen Beitrag zu unserer Entwicklung geleistet. Ohne euch wären wir nicht hier, wo wir heute stehen“, dankte Präsident Werner Amort seiner Belegschaft.

Heute ist PRINOTH Teil der Unternehmensgruppe LEITNER und Innovations- und Technologieführer in allen drei Geschäftsbereichen. „Die drei Geschäftsbereiche bringen uns Sicherheit für die Zukunft. Durch die Produktdiversifizierung haben wir uns weitere Standbeine geschaffen und unsere Tätigkeiten international

*Das Flaggschiff von PRINOTH: der Beast.*

*Impressionen aus der Vergangenheit: Original-Rennauto von Ernst Prinoth, der "Big Steel" und der P15.*

ausgeweitet", erklärte Michael Seeber, Präsident der LEITNER Gruppe.

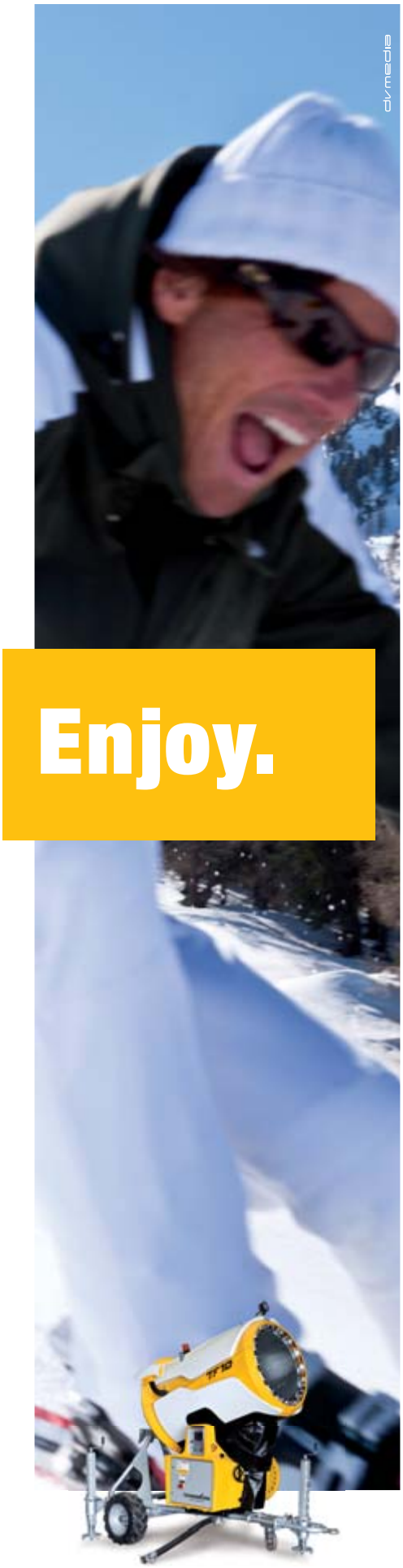
## PRINOTH damals und heute

Begonnen hat alles in Gröden, als der Rennfahrer Ernst Prinoth 1951 seine Autowerkstatt eröffnet hat. Fasziniert von Schneefahrzeugen, beginnt er mit den ersten Entwicklungen von Pistenfahrzeugen und produziert 1962 den Prototypen P 60. Zwei Jahre später geht das erste Serienfahrzeug vom Band. Die Entwicklungen schreiten weiter voran. LEITNER übernimmt zur Jahrtausendwende PRINOTH und führt die Sparte als eigenständiges Unternehmen unter dem Namen PRINOTH weiter. PRINOTH wurde dadurch zum weltweit komplettesten Anbieter von Pistenfahrzeugen. Durch eine weitere Akquisition der Pistenfahrzeugsparte des kanadischen Herstellers Camoplast (ehemals Bombardier) im Jahre 2005 und durch die Übernahme der Ketten-Nutzfahrzeugsparte, ebenfalls von Camoplast im Jahre 2009, verfügt PRINOTH ab diesem Zeitpunkt neben den Pistenfahrzeugen über einen weiteren Geschäftsbereich. Ausgerüstet mit Zusatzgeräten aller Art gelangen die robusten Fahrzeuge aufgrund ihrer Raupen an die entlegensten Orte, ohne in Schlamm oder weichem Untergrund zu versinken, wie es bei Fahrzeugen mit Rädern der Fall wäre. Bedingt durch die strategische Allianz mit dem deutschen Forstmaschinenhersteller AHWI hat PRINOTH seine Aktivitäten 2011 auf einen dritten Geschäftsbereich ausgeweitet. Neben der Pistenpräparierung und dem Bereich Ketten-Nutzfahrzeuge ist PRINOTH nun auch im Vegetationsmanagement tätig und strebt neben der wirtschaftlich effizienten Bearbeitung forst- und landwirtschaftlicher Nutzflächen auch den globalen Ausbau von Biomasse Lösungen an.

## Zahlen 2011

PRINOTH konnte im Jahr 2011 insgesamt 1 141 Fahrzeuge, sowohl Pisten- als auch Ketten-Nutzfahrzeuge und Geräte für das Vegetationsmanagement, verkaufen. Der Umsatz durchbrach die 200 Mio. € Marke, wobei die wichtigsten Märkte die USA, Kanada, Österreich, Frankreich und Italien sind.


TECHNOALPIN®
snow experts



# Messe Bozen mit **Prowinter/Alpitec** zufrieden

Bozen war mit der Doppelmesse Alpitec/Prowinter von 18. bis 20. April wieder einmal Italiens Wintersport-Branchentreffpunkt schlechthin. 365 Aussteller trafen auf 9 300 Fachbesucher, wobei wie schon vor zwei Jahren die Prowinter den weitaus größeren Teil für sich verbuchen konnte. Am Vorabend der Messe wurde erstmals der Geierschnabel-Award zum Gedenken an Erwin Stricker vergeben. Der Preisträger für visionäres Handeln heißt Michael Seeber, Präsident Leitner Technologies.

Foto: Messe Bozen

*Messepräsident Gernot Rössler eröffnete die Doppelmesse Alpitec/Prowinter mit dem Bekenntnis, Optimismus verbreiten zu wollen.*

„Die Kombination beider Messen hat sich, wie die Besucherbefragungen bestätigen, auch heuer bewährt. Dabei hat sich Alpitec als Messe für den italienischen Markt bestätigt. Über 70 % der italienischen Skigebiete waren in diesen drei Tagen in Bozen vertreten - auch die aus dem Süden," unterstreicht Reinhold Marsoner, Direktor der Messe Bozen. „Im Bereich der Alpitec ist es insbesondere der ANEF und deren Jahresversammlung zu verdanken das 90 % der nationalen Seilbahnbetreiber an die Messe gekommen sind und auch der traditionelle Skiareatest hat wie jedes Jahr die Führungskräfte aus den internationalen Skigebieten angezogen" erklärt Messedirektor Reinhold Marsoner.

## Große Zufriedenheit der Besucher

Bei den Besuchern am stärksten vertreten waren laut einer Umfrage der Messe Bozen die Branchen Verleih und Wartung von Wintersportgeräten, gefolgt von Skischulen und Sportartikelhändlern. 24,3 % der befragten Besucher kamen aus Südtirol, 23,3 % aus dem benachbarten Trentino und beinahe 50 % aus dem restlichen Italien sowie 6,3 % aus dem Ausland. Aus der Umfrage ging eine nahezu hundertprozentige Zufriedenheit der Besucher der Prowinter hervor: 51,1 % haben die Messe mit „gut" bewertet, für 40,3 % war der Gesamteindruck „sehr gut", für 7,8 % „zufriedenstellend" und lediglich 0,7 % der Befragten haben kein positives Urteil abgegeben.

Auch die Alpitec kam sehr gut beim Publikum an: 98 % der Befragten bewerteten die Messe positiv, 39,1 % mit „gut", 39,1 % mit „sehr gut", 19,6 % mit „zufriedenstellend" und nur 2,2 % sprachen sich negativ aus.

Eine der wichtigsten Neuheiten an der Prowinter war sicherlich der Schwerpunkt „Skitouring" mit Produktneuheiten von insgesamt 45 Ausstellern und einem reichhaltigen Rahmenprogramm in und außerhalb der Messehallen für alle Begeisterten dieser neuen und stets beliebteren Sportart, die dem entsprechenden Fachbereich auf der Messe mit großem Interesse begegneten.

Ansonsten gab es Neuheiten vor allem bei den Skiservicemaschinen, Skischränken und der Deponierung von Skihelmen zu sehen. Die Alpitec „geizte" in gewohnter Weise mit größeren Exponaten und zeigte Innovationen vor allem im Bereich Beschneiungstechnik. Es ist zu vermuten, dass sich diese Messe immer mehr zur „Ergänzung" der Prowinter entwickelt, die fast ausschließlich den italienischen Markt interessiert.

*Die Prowinter stellte auch dieses Mal die Aussteller wieder voll zufrieden.*

*Michael Seeber, Präsident Leitner Technologies (r.), wurde am Vorabend der Messe der 1. Geierschnabel-Award für Verdienste um den Südtiroler Wintersport verliehen. Weitere Nominierte waren Stefan Reichmann (Mitte) und Renate Kostner-Pizzinini (links).*

## Verleihung des Geierschnabel-Awards

Im Rahmen der ersten Zukunftswerkstatt „Stricker Visions" wurde wie eingangs erwähnt der erste „Geierschnabel-Award" an Michael Seeber verliehen. Als einen „Unternehmer mit Visionen, einem klaren Bekenntnis zum Wirtschaftsstandort Südtirol, der sehr viel mit Erwin Stricker gemeinsam hat", bezeichnete Franz Wimmer Michael Seeber in der Laudatio. Nominiert für den Preis waren außerdem die Gastwirtin Renate Kostner-Pizzinini und der Unternehmer Stefan Reichmann (Skiservice).

Der Name des Awards geht auf eine Erfindung des Skirennläufers und späteren Unternehmers Erwin Stricker zurück, dem so genannten „Geierschnabel" für Slalom-Skis, der das „Einfädeln" der Skier an den Slalomstangen verhindern sollte. Der Geierschnabel-Award ehrt Personen, die sich um den Südtiroler Wintersport – im Sinne von Skisport-Legende Erwin „Crazy Horse" Stricker – verdient gemacht haben.

Michael Seeber, der seit 20 Jahren sehr erfolgreich an der Spitze des Unternehmens Leitner steht, ist ein Unternehmer, „der die Kernkompetenz Wintertechnologie stets im Auge hat und gleichzeitig ein exzellenter Cross-Innovator, der den Sprung von der Seilbahntechnik zum Problemlöser für städtische Mobilität geschafft hat", so Franz Wimmer in seiner Laudatio. Seeber baue sein Unternehmen auf Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz auf und sei eine außergewöhnliche Führungskraft. „Diese Begeisterungsfähigkeit, Motivationskunst und Vielseitigkeit hat Michael Seeber mit Erwin Stricker gemeinsam", formuliert Wimmer im Namen der Jury. **mak**

# Spots von ALPITEC und Prowinter

Die vierte Doppelmesse ALPITEC und ProWinter vom 18.–20. April lieferte vor allem einen Überblick für den italienischen Markt, echte Neuheiten waren eher spärlich gesät – nicht zuletzt weil eine Woche später die SAM in Grenoble angesetzt war. Im Folgenden einige Highlights in alphabetischer Reihenfolge.

*Francesco Corona, Cortech, präsentiert die neue 7,5 m hohe Lanze C2.*

**Cortech** präsentierte die neue 7,5 m hohe, 68 kg leichte und preiswerte Schneilanze „C2“, die mehr Leistung, mehr Sicherheit mehr Umweltfreundlichkeit und mehr Wirtschaftlichkeit aufweist. Laut Produktmanager Matteo Colombo ist sie die derzeit innovativste Lanze auf dem Markt. Sie zeichnet sich durch einen Lanzenstiel und einen absolut eisfreien Kopf aus (ohne Heizung), der sich automatisch um 360 ° dreht und je nach Pistenauslegung eine bestimmte Schräglage einnimmt. An der Lanzenbasis befindet sich ein Kugelgelenk, das in alle Richtungen blockierbar ist und eine optimale Position zur Beschneiung ermöglicht. Der Lanzenstiel ist in eine umklappbare Säulenstruktur integriert, um die Kontroll- und Wartungsarbeiten zu erleichtern. Der Schachtzugang erfolgt durch Drehen des Sockels, 5–8 Düsen und 2–3 Nukleatoren sind in zwei oder 4 Stufen schaltbar und produzieren bis zu 38 $m^3$/h Schnee, die Starttemperatur ist –2,5° C FKT. In Jochgrimm (Bozen /I) wird demnächst eine Installation mit ca. 20 Stück erfolgen.
Cortech garantiert außerdem die Kompatibilität zu Snowstar-Lanzen (Pegasus) im deutschsprachigen Raum, die derzeit ohne eigene Betreuung dastehen.

*Martin Wessely von GEOtec demonstrierte das Stecksystem der Kunststoffelemente für eine Eisbar.*

***CSA** , eine Division der Schweizer Spühl AG, stellte u. a. die platzsparende Tuning-Anlage „Tune3U“ vor. Hier bewegen sich erstmals die Service Aggregate und nicht mehr die Sportgeräte. Im Bild Günter Schwarzmann, zuständig für die Märkte Österreich, Südtirol und Osteuropa.*

**GEOtec** aus Wörgl, der Erfinder des Geodreiecks, hatte eine Eisbar aus transparentem Kunststoff aufgebaut, die kombiniert mit gezielten Beleuchtungseffekten (Hochleistungs-LED) eine besondere Atmosphäre im Aprés Ski-Bereich schaffen kann. Ein flexibles Baukasten-Stecksystem lässt schier unerschöpfliche Einsatzmöglichkeiten zu: von der Gastronomie/Hotellerie über Messestände und Sportevents bis zur Glühweinbar auf dem Christkindlmarkt.

***Fuchs Technik** aus Innichen platzierte als Eyecatcher einen Skischrank mit Panoramabild (Drei Zinnen) im hochqualitativen Offset-Druck. Solche immer mehr nachgefragten Lösungen lockern das Ambiente auf und bringen Leben in jedes Skidepot.*

**HEAD** löste das Problem mit der Helm-Deponierung für die Rental Shops und zwar mit einem ausgeklügelten System mit der Bezeichnung SD+D. Das Kürzel steht für Sanitize, Dock & Dry. Der Skihelm wird also zunächst mittels Sprühdüsen hygienisch gereinigt und die ganze Innenseite desinfiziert. Das Aufbewahrungssystem erlaubt die Lagerung bis zu 324 Helme auf nur 3 $m^2$ Fläche. In die Verleih-Helme sind Metallplatten integriert, welche mit Magneten auf dem Rental-Interface interagieren und somit jeden Helm in einer definierten Position am Rack halten. Zusätzlich können die Helme über das Rental-Interface belüftet, getrocknet und ionisiert werden.

*SD+ D von HEAD ist das neue Gütesiegel im Helm-Verleih und steht für Sanitize, Dock & Dry. Max Thurner demonstriert das Docking-System.*

**IDE technologies**, der Hersteller des All Weather Snowmakers „VIM" aus Israel, demonstrierte die Vakuum Technologie zur Schneeerzeugung an einem Wasserglas. Ein Teil des Wassers verdampft, der Rest wird zu einem Eis-Wasser-Gemisch. Dieses wird aus dem „Freezer" in einen „Schnee-Konzentrator" gepumpt, der das Wasser von den Schneekristallen trennt – hochqualitativer Schnee wird extrahiert. Am Messestand wurden damit Cocktails gekühlt!

*IDE technologies demonstrierte die Vakuum Technologie. Im Bild Meirav Kavalsky-Brami (Marcom Manager) und Director Zur Genosar als „Cocktail-Produzenten" für Messebesucher.*

Die **Idee GmbH** aus Innsbruck hat sich der Konzeption und Umsetzung von

*Dr. Norbert Span von Idee GmbH hat als Weltneuheit das VISCOPE dabei.*

**Kommunikation von der Tal- zur Bergstation? Glasfaserkabel von Brugg Cables.**

Für Informationen:

Brugg Kabel AG, 5201 Brugg
Telefon 056 460 33 33
www.bruggcables.com

BRUGG CABLES
Well connected.

Erlebniswelten, Themenwegen und Ausstellungen verschrieben. Auf der Alpitec präsentierte GF Dr. Norbert Span die Weltneuheit VISCOPE, ein intelligentes Aussichtsfernrohr, das gewünschte Informationen punktgenau in das Gesichtsfeld des Betrachters bringt. Damit lässt sich für Bergbahnen eine neue Art der Aussichtspräsentation umsetzen.

*Sie können auf eine sehr gute Saison 2011/12 zurückblicken: Toni Unterweger, Geschäftsführer Montana technology for wintersports GmbH. (re.) und Mike Crepaz, Verkaufsleiter Österreich und Südtirol.*

**Montana** hat ein Jahr mit vielen attraktiven Projekten absolviert und u. a. neue Referenzen im Verleih gewonnen, wo Design und Funktionalität an oberster Stelle stehen (z. B. Skicenter Ostrachtal in Oberjoch/D an der Talstation der Iseler Bergbahnen). Neu sind 2012 die SAPHIR I mit der PRO-Technologie, die sich ideal für Rocker-Ski eignet, der Waxmaster als perfekte Ergänzung für den Montana Strukturschliff, die optimierte Bindungsmessung Jetbond sowie 3 m lange „abs" Aufbewahrungssysteme mit verbessertem Fahrwerk.

Eine der wenigen Exponate auf der Alpitec war der Bison X von **Prinoth**, ein Spezialist für den Bau von Funparks mit extremer Wendigkeit und enormem Kraftpotenzial. Dank der Beweglichkeit von Schild und Fräse können auch anspruchsvolle Formen gestaltet werden.

*Der „Parkprofi" Bison X von Prinoth, optimal platziert bei der Bühne.*

***Johnson Controls Neige** heißt nach der Übernahme durch TechnoAlpin am 3. April nunmehr MYNEIGE. Mit dieser Strategie möchten die Bozener Schneeerzeugerhersteller JCN, dem Technologiepionier auf dem Gebiet der vollautomatischen Beschneiung, neue Impulse geben. Beide Firmen behalten jedoch ihre Autonomie und entwickeln ihre Produkte weiter. Im Bild die mobile Lanze Mobylis, die vor einem Jahr eingeführt wurde.*

*Werner Stark und Christian Lang von pronatour kommen immer besser ins Geschäft.*

**Pronatour** Geschäftsführer Werner Stark und Christian Lang haben derzeit eine Fülle von alpinen Erlebnisprojekten zu bewältigen Eine der nächsten Realisierungen wird in Samnaun (CH) stattfinden – eine Kombination aus Erlebnisorientierung und Infotainment, die schon von Weitem auf den Berg neugierig machen soll. Im Gegensatz zu den Anfängen, wo Pronatour konkrete Einzelprojekte umgesetzt hat (Aussichtsplattform, Themenpark etc.), wird jetzt auch immer die Einbettung in das gesamte Umfeld reflektiert. Es werden komplette Masterpläne erstellt, sonst hat das Einzelprojekt nicht den gewünschten Effekt.

**Reichmann** führte als Neuheit den Skiserviceautomaten SF-3 am Markt ein– die kleinere Variante des Flaggschiffs SF1. Er hat ähnliche Aggregate, zielt aber auf ein anderes Publikum ab, bei dem nicht so große Mengen erforderlich sind (Durchsatz 40–0 Paar Ski/Stunde). Es geht hier mehr um die individuellen Bearbeitungsmöglichkeiten. Das Vorschubsystem ist neu: man kann

**Förderseile für Seilbahnen & Skilifte**

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

**www.jakob.ch**

**Jakob®**
**Rope Systems**

*Bei Reichmann wurde der Skiserviceautomat SF-3 als Neuheit präsentiert. Im Bild v. l. n. r.: Wolfgang Koch (Sales Austria), Remigio Fellet (Sales Italy) und Jürgen Beuschl (Sales Bayern).*

mit dem Ski vor- und rückwärts fahren und bearbeitet immer einen Ski. Beim SF-3 sind ständig mindestens 3 Stück in der Maschine. Somit hat man die Möglichkeit von sehr hohen Stückzahlen über ein Rental-Programm bis hin zu dem Rennservice, wo man mehr Hübe hat, alles zu bearbeiten. Ein großer Vorteil der Maschine ist, dass sie vom Kinderski bis zum Rennski oder Rocker alles spannen kann. Somit ist eine hohe Effizienz gewährleistet, außerdem ist der Materialverbrauch optimiert worden. Denn der Stein für den Belagschliff kann doppelt strukturiert werden: eine Hälfte mit einer Vorschliff-Struktur, die andere mit einer Finish-Struktur. Damit fährt die Maschine von links nach rechts und man erspart sich das Abrichten, was den Steinverbrauch reduziert und Geschwindigkeit gibt.

**Steurer Systems** brachte als Neuheit den Skischrank S2350 mit, der aufgrund der taillierteren Ski über eine erweiterte Breite von 35 cm und eine spezielle Helmlösung verfügt. Diese Lösung wird vom Markt extrem gut angenommen. Produktmanager Helmut Domenig kann zufrieden auf viele Projekte zurückblicken, wobei die Zusammenarbeit mit Montana sich international positiv auswirkt. Auch Sotchi (RUS) ist inzwischen in Steurer Hand, sehr viel erwartet man sich heuer von Skandinavien. Gut etabliert hat sich auch der Iglu-Former, der größte bringt es auf 12 m Durchmesser! Eine weitere Innovation ist Steurer Systems im Bereich Entsorgungsstationen für Abfall gelungen, die kostengünstig und prädestiniert ist für Bergbahnen. Erste Erfolge gibt es bereits in der Schweiz.

*Steurer Systems Italien-Repräsentant Franz Rieder vor dem neuen verbreiterten Skischrank.*


**Ihr Partner für den Stahlwasserbau**

- Stauklappen und Wehranlagen
- Rechenreinigungsmaschinen
- Schützen und Dammbalken
- Grundablässe
- Einlaufrechen
- Revisionen und Umbauten

BRAUN

Offizielle Vertretung der Braun Maschinenfabrik Schweiz

INAUEN SCHÄTTI

CH-8762 Schwanden
Telefon 055 647 48 68
www.seilbahnen.ch

*Die Sunkid-Galerie mit Photovoltaik-Modul erregte Aufsehen bei den Messebesuchern. Im Bild CEO Emanuel Wohlfarter.*

**Sunkid** hat die Galerien für seine Förderbänder in letzter Zeit stark weiterentwickelt. Als Alternative zur bisherigen Bubble Galerie entstand die Förderbandüberdachung EVOLUS aus Aluminium und Polycarbonat bzw. auch Holz, wie bei der Anwendung in Les Menuires ersichtlich. Der größere Abstand der Bögen vermittelt ein noch freieres Raumgefühl im Inneren der Galerie, spezielle Gummiprofile sorgen für eine optimale Abdichtung. Außerdem können sämtliche Galerien von Sunkid zusätzlich mit teiltransparenten Solarmodulen bestückt und so für die Produktion von Ökostrom verwendet werden. Ab 60 m Länge kann sich ein Zauberteppich energieautark versorgen.

**THALER** aus Vorarlberg ist mit einer neu entwickelten Produktpalette am Markt erfolgreich durchgestartet. Die hochwertigen und effizienten Produkte decken von der Gebäudehülle über Shop-Design bis zu Aufbewahrungs- und Trocknungssystemen alle Bereiche moderner Sport-Shops bzw. Depots bei Bergbahnen ab. Alle Komponenten sind „Made in Austria" und ermöglichen durch schlanke Bauweise mehr Kapazität sowie beste Präsentation.

Die Firma. **Erich Trinkl** aus Mayrhofen (A) zeigt am Stand des Italien-Vertriebspartners Fuchs Technik eine Weltneuheit: den SkiSafe electronic für 20 Paar Ski oder 10 Snowboards. Der Safe aus Alu und Nirosta lässt sich mit Fingerabdruck (!) für Indoor-Anwendungen kodieren oder wahlweise auch mit einem Code für Outdoor-Anwendungen. Diebstähle und Verwechslungen gehören somit der Vergangenheit an. Gegen eine Gebühr können Wintersportler ihre wertvollen Geräte sicher aufbewahren und Skigebiete sowie Hotels, Aprés Ski Bars etc. ihren Gästen höchsten Komfort bieten.

*Kurt Haselsteiner von der Firma Erich Trinkl Metallbau erklärt die Weltneuheit SkiSafe electronic.*

*Die Firma Thaler setzt mit ihren Entwicklungen neue technologische Standards im Rental-Bereich.*

*Ing. Johann Buresch von Schubert Elektroanlagen ist seit 2011 kompetenter Partner von Bächler Top Track AG und agiert im gemeinsamen Label 2SNOW als Projektmanager Bereich Wasser.*

**2SNOW**, die Kooperation von Schubert und der Bächler Top Track AG, stellte die Schneilanzen NESSY und Sno Tek in den Mittelpunkt ihrer Präsentation. Mit NESSY spart man bis zu 75 % an Energiekosten, Sno Tek überzeugt mit geringer Windanfälligkeit und hohen Wurfweiten bis 30 m und bis zu 7 l Wasserdurchsatz. Beide Geräte zeichnen sich durch niedrigen Druckluftbedarf aus. 2SNOW installiert komplette Schneisysteme inkl. aller Hardwarekomponenten für Strom- und Wasserversorgung und vertreibt die effizienten Bächler-Lanzen exklusiv in Österreich, Italien, Deutschland und Polen.

*Bei **Wintersteiger Italia** – im Bild GF Christian Thaler – gab es als Neuheit u. a. die automatische Skiservice Station „Mercury" zu sehen (vgl. Bericht MM 1/2012 S. 38), die bereits sehr interessiert vom Markt aufgenommen worden ist. Generell erlebt jedoch Italien derzeit schwierige Zeiten im Wintertourismus (-15 % Umsatzrückgang) wegen zu wenig Schnee und der Wirtschaftskrise.*

## Pfeifer Seil- und Hebetechnik Österreich

# Hervorragendes Ergebnis für 2011

2011 war für die Pfeifer Seil- und Hebetechnik GmbH Österreich ein ausgesprochen erfolgreiches Jahr. Erzielt wurde nicht nur eine deutliche Umsatzsteigerung, sondern das höchste Jahresergebnis seit Gründung des Unternehmens.

Foto: gmh hofbauer

*„Angesichts des sehr erfreulichen Ergebnisses aus dem Geschäftsjahr 2011 setzen wir heuer auf ein Halten des hohen Umsatz-Levels", erklärt Michael Stadler, Geschäftsführer von Pfeifer Seil- und Hebetechnik mit Sitz in Asten bei Linz.*

In Zahlen ausgedrückt konnte die Pfeifer Seil- und Hebetechnik GmbH Österreich einen Umsatz von 6,33 Mio. Euro erzielen. Im Vergleich mit dem Vorjahr bedeutet das eine beachtliche Steigerung von 16,8 Prozent und gleichzeitig das beste Ergebnis des Unternehmens in der 38-jährigen Firmengeschichte. „Damit übertrafen wir die eigene Prognose für das Geschäftsjahr 2011", zeigte sich dann auch Michael Stadler, Österreich-Geschäftsführer von Pfeifer Seil- und Hebetechnik, erfreut.
Im vergangenen Jahr hatte der Seilspezialist besonders den Bereich Anschlag- und Zurrtechnik forciert und damit ein deutliches Wachstum erzielt. Nicht minder erfreulich präsentierte sich die Situation im Kernbereich: Die Nachfrage nach Premium-Seilen zu einem fairen Preis-/Leistungsverhältnis lag auf einem hohen Niveau und trug damit seinen Teil zum guten Gesamtergebnis bei.

Vergrößern konnte Pfeifer im vergangenen Jahr neuerlich die Gesamtanzahl an Kunden in Österreich. So vertrauen mittlerweile rund 1100 Geschäftspartner auf das Know-how von Pfeifer, Tendenz steigend.

### Niveau halten

Auf seine Erwartungen für das Jahr 2012 angesprochen, zeigt sich Michael Stadler vor dem Rekordergebnis 2011 realistisch: „Wir gehen derzeit nicht von einem weiteren Umsatzsprung aus, sondern werden das hohe Niveau voraussichtlich beibehalten."
Vor diesem Hintergrund blickt man äußerst zuversichtlich auf die kommende Wintersaison 2012/13. Immerhin hat man mit dem neuen Pistenwindenseil PD-F53 ein hervorragendes Produkt neuester Generation mit besten Standzeiten und hervorragendem Wickelverhalten für Pistenwinden mit Spillkopfsystem am Start. Bei dieser Neuerung handelt es sich um die konsequente Weiterentwicklung des bekannten und in vielen Einsätzen bewährten PFEIFER-DRAKO D265PC. Das neue Seil wurde in der letzten Saison intensiven Feldtests unterzogen, die ihm ausgezeichnete Eigenschaften attestierten. Dazu hat sich das PD-F53 auch schon bei den Bergbahnen Serfaus mehrfach hervorragend bewährt.
Für Geräte mit Trommelwinden setzt PFEIFER weiterhin auf das bekannte PYTHON Seil 6R+F-V in verzinkt/trockener Ausführung. Dieses Seil konnte seine Qualität in unterschiedlichen Einsätzen unter Beweis stellen und wurde deshalb in entsprechend großen Mengen nachgefragt.
Wie bisher bleibt 2012 auch die Servicekompetenz ein großes Anliegen. So wird die Pfeifer Seil- und Hebetechnik GmbH Österreich weiter an der Optimierung des Vertriebes sowie am Kundendienst arbeiten.

Infos: www.pfeifer.info

### PFEIFER SEIL- UND HEBETECHNIK GMBH/ ÖSTERREICH GRÜNDUNGSJAHR: 1974

| | |
|---|---|
| Mitarbeiter: | 18 |
| Umsatz 2010: | 5,42 Millionen Euro |
| Umsatz 2011: | 6,33 Millionen Euro |
| Umsatzerwartung 2012: | 6,33 Millionen Euro |
| Geschäftsjahr: | 1. Jänner bis 31. Dezember |

### PFEIFER FIRMENGRUPPE GESAMT

| | |
|---|---|
| Gründungsjahr: | 1579 |
| Mitarbeiter: | 1130 |
| Umsatz 2010: | 207 Millionen Euro |
| Umsatz 2011: | 220 Millionen Euro |
| Firmensitz: | Memmingen/Deutschland |

SAM Grenoble 2012

# Neues und Bewährtes für die Winterbranche

Vom 24. bis zum 27. April fand in Grenoble die SAM statt. Der Veranstalter durfte sich über eine erfolgreiche Messe und mehr Besucher als noch vor zwei Jahren freuen. Text/Bilder: dwl & tb

Text/Fotos: dwl & tb

*Über 400 Aussteller nutzten eine 40 000 m² große Fläche auf der SAM für ihre Präsentation.*

Ende April stand Grenoble ganz im Zeichen der 20. Ausgabe der „Messe für nachhaltige Raumplanung und Anlagen in Berggebieten" SAM, die im Wechsel mit der INTERALPIN alle zwei Jahre stattfindet. Mehr als 400 Aussteller zeigten in drei Tagen Interessantes aus ihrem Produktprogramm, wobei 2012 erstmals 750 Marken vor Ort vertreten waren und damit um rund 40 % mehr als noch 2010.

Mit 15 747 Besuchern nutzten im Vergleich mit 2010 um rund 2 000 Gäste mehr das Angebot der SAM, das auf einer Fläche von 40 000 m² präsentiert wurde. Der Großteil der Fachbesucher kam dabei aus Frankreich, rund 10 % der Gäste fanden sich aus anderen europäischen Ländern und Übersee ein.

Vor diesem Hintergrund hat es sich die Messe zum Ziel gesetzt, bis 2014 die Internationalität der Messe zu stärken und setzt dabei auf Partnerschaften mit der INTERALPIN/Innsbruck, der chilenischen Expo Andes/Santiago und der SKI BUILD Expo/Moskau.

Das Angebot der Aussteller war breit gefächert und reichte von den klassischen Segmenten Seilbahnanlagen, Überschneefahrzeugen und Beschneiungsanlagen bis zu ausgewählten Sport- und Fungeräten, die nicht nur im Winter, sondern auch im Sommer benutzt werden können. Auffallend an den Präsentationen war, dass die digitale Welt immer mehr an Bedeutung gewinnt und die Hersteller in ihren Bereichen eine große Vielfalt an Anwendungsmöglichkeiten bereits anbieten oder für die Zukunft sehen.

Begleitet wurde die Präsentation der Exponate durch eine ganze Reihe an Konferenzen und Arbeitskreisen zu den unterschiedlichsten Themen der Winter-Tourismusbranche. Mit dabei war der 12. Internationale Kongress INTERPRAEVENT, zu dem sich 300 Wissenschafter/innen angesagt hatten. Die Gesellschaft beschäftigt sich mit dem vorbeugenden Schutz vor Katastrophen und fördert die interdisziplinäre Forschung zum Schutz des Lebensraumes vor Hochwasser, Lawinen, Muren und Massenbewegungen sowie anthropogenen Einwirkungen und Zerstörungen.

# Blickpunkt Aussteller

Der französische Pistenmaschinen-Hersteller **Aztec** zeigte in Grenoble seine neue Windenmaschine Graphit. Innovatives Kennzeichen ist das Kunststoff-Windenseil. Obwohl mit 70 g/m bis zu 10mal leichter als vergleichbare Stahl-Drahtseile gewährleistet das synthetische Material bis zu 40 Tonnen Zugkraft und bietet laut Hersteller weitere interessante Vorteile. Bei einem Seilriss schlägt das nicht elastische Seil nicht unkontrolliert über die Piste, zudem lassen sich Riss- oder Schadstellen mit einfachen Bordmitteln schnell im Feld reparieren. Bei Bergabfahrt treten keine Rückhaltekräfte auf, was den Treibstoffverbrauch senkt, ebenso entfällt durch das Fehlen einer mechanischen Seilführung an der Windentrommel eine häufige Störungsquelle.
Bei der Konzeption der Graphit wurde die Winde ohne Hilfsrahmen direkt in die Maschine integriert, was gemeinsam mit dem leichten Seil zu einem niedrigen Maschinengewicht von nur 10,6 Tonnen führt. Das macht die 490-kW-starke Maschine laut Hersteller auch jenseits der üblicherweise 30–60 % Windenbetrieb äußerst vielseitig und verbrauchsarm.

*In Grenoble gab Bartholet Seilbahnen die Gründung einer eigenen französischen Niederlassung bekannt.*

*Die neue OMEGA IV 15 SI.*

*Das leuchtend orange Windenseil ist das charakteristische Kennzeichen der Aztec Graphit.*

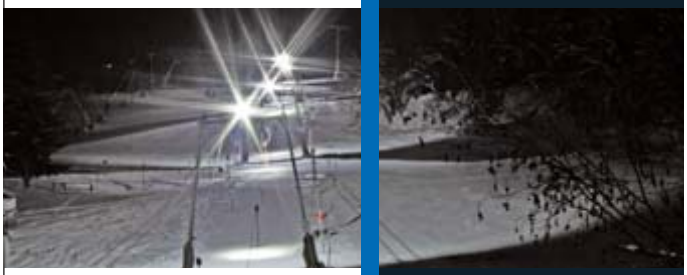
„Der Termin passt haargenau!“ kommentiert **Bartholet Seilbahnen** die Messe, auf der die Flumser die Gründung ihrer französischen Niederlassung perfekt machten. Bereits mittelfristig soll BMF France in Francin bei Chambéry mit 10 Mitarbeitern den Markt betreuen, auf dem Bartholet nach den Top-Referenzen Funitel Val Thorens und dem zweiten kuppelbaren Sechser in Les Arcs derzeit gewaltig Rückenwind verspürt. Auch in der übrigen Seilbahn-Welt läuft es rund für BMF: In Grenoble zeigte man das 10er-Kabinenmuster (Carvatech) für die 4-Sektionen-EUB in Saas Fee (Baubeginn 2013), eine weitere Technik-Premiere am Schweizer Heimmarkt legt Bartholet ebenfalls 2013 mit der Kombibahn La Berra auf. Bei den kuppelbaren Sesselbahnen steht das erste Projekt in Italien an (6er-Sessel in Passo Tonnale) sowie zwei weitere Bahnen (4er und 6er) im türkischen Ilgaz.

**CWA** präsentierte sich auf der SAM als Systemlieferant und zeigte in diesem Zusammenhang die umfangreichen Möglichkeiten seines Infotainmentsystems auf. An Kabinen hatte man die TARIS 30 mitgebracht, die 30 Personen bequem Platz bietet. Ganz neu war die

GIFAS ELECTRIC

- LED-Beleuchtung
- Beschneiungselektranten
- Bahnsteig- und Streckenkästen
- Veranstaltungsverteiler
- Zeitnehmungsverteiler

Individuelle Lösungen.
Kompetente Beratung.
Langjährige Erfahrung.



**GIFAS-ELECTRIC GmbH** · Pebering-Straß 2
5301 Eugendorf · office@gifas.at
T. +43 (0) 6225 / 7191 - 0 · Fax-DW. 47

www.gifas.at

OMEGA IV 15 SI, die im Kundenauftrag für Tschechien gebaut wurde. Sie bietet genügend Raum, um 10 Personen sitzend und 5 stehend komfortabel befördern zu können. Gezeigt wurde außerdem eine Kabine mit Klimaanlage, die bereits intensiven Tests unterzogen und für einen südamerikanischen Kunden ausgeliefert wurde. Mit Hilfe der so genannten Highline-Variante, die dort zum Einsatz kommt, ist man in der Lage, die gewünschte Temperatur genau einzustellen und zu halten. Als zweite Variante gibt es für die Klimaanlage die Baseline-Variante, die in der Kabine für ein angenehmes Raumklima sorgt. Die benötigte Energie wird sowohl bei den Infotainmentsystemen als auch den Klimaanlagen mit Hilfe von Batterien oder Super-Cabs bereitgestellt. (Vgl. dazu S. 30/31)

**DEMACLENKO** hatte zur Messe gleich zwei Neuheiten mitgebracht. Im Mittelpunkt des Interesses standen die neue Propellermaschine TITAN, die bei einem vergleichbaren Strombedarf wie das Vorgängermodell SET mit einem Wasserdurchsatz von 11 l/s, und damit einer um 30 % höheren Schneileistung punktet. Dazu gibt es eine Steuerung, die ganz neu per iPhone oder iPad bedient werden kann. Bei der ebenfalls neuen Lanze VIS wurde der Stromverbrauch um 40 % gesenkt und die Höhe des Unterbaus nach unten versetzt. Dazu ist die Lanzenstange jetzt ganz zum Boden absenkbar. (vgl. dazu auch S. 70/71)

*Schneikopf der neuen VIS.*

*V.l.: Michael Doppelmayr, Andrea Doppelmayr und Ekkehard Assmann genießen den Komfort im 6er-Sessel mit blauen Bubbles.*

**DOPPELMAYR/GARAVENTA** nutzte die Präsenz in Grenoble zur umfangreichen Leistungsschau, die technische Highlights genauso umfasste wie Planung und Service. Mit Hilfe des bewährten Know-hows aus Wolfurt werden heute Seilbahnsysteme aller Art und Größenordnung realisiert. Beispiele dafür finden sich weltweit, wobei man in jüngster Zeit mit 3S-Bahnen in Russland, einer 10er-Kabinenbahn für London oder der CabriO®-Bahn am Stanserhorn, die in den nächsten Wochen in Betrieb gehen wird, für Aufsehen gesorgt hat. Zum Probesitzen gab es in Grenoble je einen 6er-Sessel mit blauen bzw. gelben Bubbles und komfortablen Ledersitzen, dazu die Gelegenheit, einen Doppelschlepplift genauer in Augenschein zu nehmen.

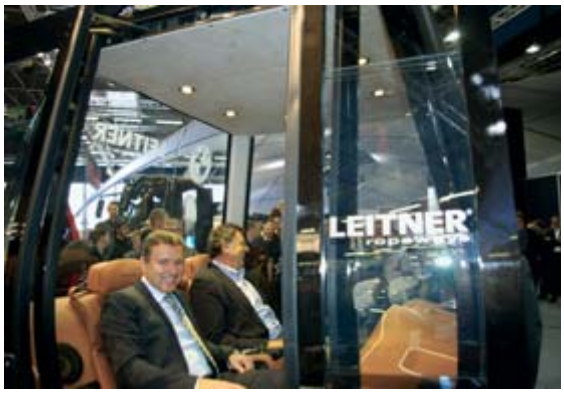
Die Schweizer **Fatzer AG** präsentierte in Grenoble neben ihrem Drahtseilprogramm vor allem auch neue Produkte für Wartung und Instandhaltung. TRULub SR11 ist ein neues Grundschmiermittel, das die Lebensdauer von Umlaufbahnseilen um bis zu 35 % verlängern soll. Daneben bietet das stark haftende synthetisch/mineralische Produkt hohen Korrosionsschutz, eine bessere Verträglichkeit mit den Rolleneinlagen und reduziert dank ausbleibender Wasseraufnahme lästige Verschmutzungen durch Tropfwasser. Während der Seilherstellung aufgebracht, entfällt laut Fatzer im Normalbetrieb die Nachschmierung.
Mit dem neuen Lasermessgerät zur Schlaglängenmessung TRUlay bietet Fatzer jetzt ein Verfahren, mit dem sich Schlaglängen eines montierten Seiles bei technischen Überprüfungen sowie vor oder nach Reparaturen exakt ermitteln lassen.

*Das kompakte Lasermessgerät TRUlay von Fatzer ermöglicht präzise und reproduzierbare Messungen von Seilschlaglängen.*

„Think Green in Red" lautete die Devise der **Kässbohrer Geländefahrzeug AG**, die mit ihrer GreenIQ, der grünen Intelligenz, das Thema „Nachhaltigkeit" in den Mittelpunkt rückte. Zu sehen gab es einen Streifzug durch die Angebotspalette, wobei die Motoren aller ausgestellten Fahrzeuge die Abgasnorm Euro III B/Tier 4i erfüllten. Auch Neuerungen an den Maschinen wurden in Grenoble präsentiert. So wurde etwa der PistenBully 100 mit einer zusätzlichen Achse ausgerüstet, der leistungsstarke PistenBully 600 W Polar hat durch seine neue Winde noch mehr Kraftreserven. Auf großes Interesse stieß der PistenBully 600 E+ mit dieselelektrischem Antrieb, der bereits von Kunden getestet worden war. Abgerundet wurde die Leistungsschau durch den PistenBully 400 Park und den Formatic 350, das Navigations-

*Der PistenBully 600 E+ konnte im Februar am Kaunertaler Gletscher getestet werden.*

system SNOWsat sowie die erfolgreiche PistenBully-Reihe „select“. (Vgl. dazu auch S. 50/51)




*Michael Seeber (re.), Präsident LEITNER Unternehmensgruppe, und Martin Leitner, Vorstand LEITNER, präsentieren die „BMW Individual by LEITNER“.*

**LEITNER Ropeways:** Die jüngste Kabinenvariante „BMW Individual by LEITNER“, die auf der Diamond-Kabine von SIGMA basiert, greift die Innenausstattung eines 7er BMW auf und bietet dementsprechend Luxus erster Klasse wie z. B. Ledersitze mit Massagefunktion und Sitzheizung oder ein Multimediasystem. Zu sehen gab es außerdem einen 6er-Sessel mit blauen Wetterschutzhauben und eine 10er-Kabine von SIGMA, wie sie ab 2012 etwa in Adelboden-Lenk zum Einsatz kommen wird. (vgl. S. 70/71)

*Peter Glasl (l.), GF LST Ropeway Systems, sieht durch die Kooperation mit MND und Sergio Lima noch bessere Marktchancen.*

Die Unternehmensgruppe Montagne & Neige Développement (MND) und Sergio LIMA, Gründer Snowstar, haben die Mehrheit des deutschen Seilbahnherstellers LST Loipolder/Lenggries übernommen, der nun unter dem Namen **LST Ropeway Systems** firmiert. Neben Peter Glasl, der als Geschäftsführer bestätigt wurde, sind Xavier Gallotlavellee und Sergio Lima neue Mitglieder im Verwaltungsrat. Alle 30 Mitarbeiter von LST werden übernommen, weitere Stellen in Frankreich, der Türkei und Italien sollen besetzt werden.

MND und Sergio Lima sehen die Vorteile der Akquisition im Zugang zu einem hohen Technologie- und Produktionsniveau sowie der Produktionsstätte in Deutschland. Dazu ist die Übernahme eine Gelegenheit, die neue Produktionssparte Seilbahnen, die von Snowstar 2010 initiiert wurde, zu ergänzen. Die Snowstar Gruppe produziert bereits Schlepplifte und fixgeklemmte Sessellifte, die bisher in Italien und der Türkei gebaut wurden, und hat ein Angebot zur „Versetzung“ (Abbau, Kontrolle, normgerechte Anpassung und erneute Installation) von gebrauchter Ausrüstung unterschiedlicher Marken entwickelt. Für diese Aktivität hat das Unternehmen die entsprechende Herstellerzulassung des italienischen Transportministeriums erhalten.

Das ehemalige Familienunternehmen LST wiederum kann für seine Wachstumsambitionen von nun an auf die Unterstützung seiner neuen Anteilseigner zählen und international expandieren. Dabei wird man vom Vertriebsnetz der neuen Besitzer profitieren, die in rund 20 Ländern etabliert sind.

Schon auf der Bozener Alpitec wurde die Übernahme von Johnson Controls Neige durch TechnoAlpin bekannt gegeben – mit neuem Namen und neuer Farbe präsentierte sich der traditionsreiche französische Marktführer (ehem. York Neige, 60 % Marktanteil F) nun auch auf seiner Heimmesse. **MYNEIGE** heißt das neue

**Die Fundgrube**

**Gebrauchte Doppelmayr Schlepplift-Teile aller Art**
**An- und Verkauf**
**Instandsetzung v. Doppelmayr Schleppgehängen**

Werner Lingg
Buchenberger Str. 34
87480 Weitnau Allg.

Tel. 00 49 (0) 163/4 57 47 70
Fax. 00 49 (0) 83 75/81 36
Handy: 00 49(0)1 63/4 57 47 70
E-Mail: siegrid.braun@skilift-weitnau.de

*Präsident Arno Inauenund GF Régis-Antoine Décolasse stehen an der Spitze des neuen Unternehmens MYNEIGE.*

Unternehmen mit Präsident Arno Inauen und Geschäftsführer Régis-Antoine Décolasse an der Spitze, das auch unter TechnoAlpin als eigenständige Einheit mit eigenen Entwicklungs- und Managementstrukturen sowie internationalem Vertrieb weitergeführt werden soll. In ihr integrales Angebot vollautomatisierter Schneeanlagen können die bislang eher auf Lanzen spezialisierten Franzosen nun auch TechnoAlpin-Propellermaschinen einbinden, eigene MYNEIGE-Propelleraggregate auf TechnoAlpin-Basis werden wohl bald folgen. Weitere Synergien sollen vor allem im Bereich Forschung und Entwicklung genutzt werden sowie in der Beschaffung von Komponenten und Ausrüstungen für Anlagen-Installationen.

**POMA** lieferte mit seinen Erfolgen der jüngsten Zeit Gesprächsstoff für viele Besucher. Thema waren z. B. die Kabinenbahn „Complexo do Alemão“ in Rio de Janeiro oder die Kabinenbahn „Tougnette“ in Méribel/FR, bei der eine Aufgabe darin bestand, einen Großteil der Komponenten wiederzuverwenden. Neu sind allerdings die Diamond Kabinen von SIGMA, die 6 Personen bequem Platz bieten und über ein Dämpfungssystem verfügen.

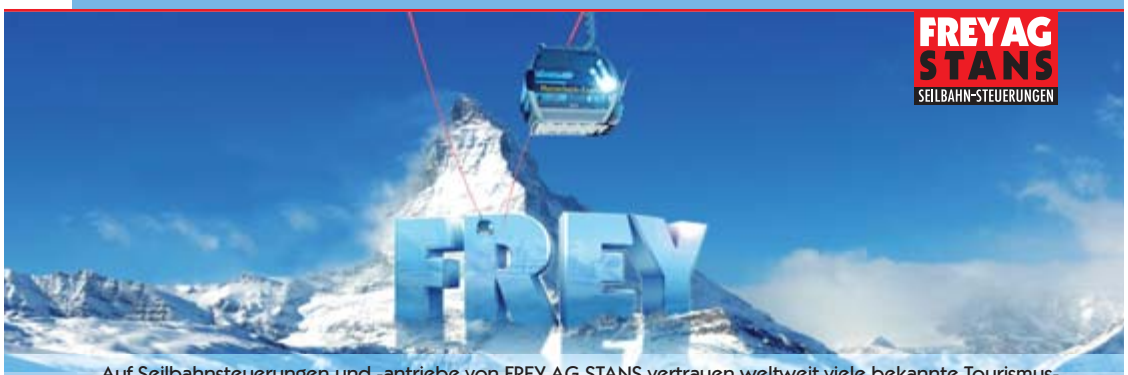
**PRINOTH** präsentierte seine umweltfreundlichen Pistenfahrzeuge unter dem Motto „Clean Motion“ sowohl digital als auch durch die entsprechenden Fahrzeuge. Zu sehen gab es z. B. den Euromot III B konformen Leitwolf, den

*Den Artic Cat-Topseller Bearcat präsentierte Eric Mattich, **Snopex**, gemeinsam mit seinen französischen Kollegen Toni Fernandez, Stand 74, und Romain Cleaz-Savoyen, Motor 73 (v. r.).*

*Ressourcenschonung und Effizienz am Beispiel PRINOTH.*

Parkprofi Bison X, den Beast und den Husky E-motion mit dieselelektrischem Antrieb. (vgl. S. 70/71).

Hoch hinaus sicher gesteuert




Auf Seilbahnsteuerungen und -antriebe von FREY AG STANS vertrauen weltweit viele bekannte Tourismus- und Sportregionen. Denn zwischen Himmel und Erde überlassen wir nichts dem Zufall.
Seit 1966 haben wir weltweit hunderte Projekte realisiert. Auf jedes einzelne Werk sind wir stolz.

Frey AG Stans, CH-6371 Stans, info@freyag-stans.ch, www.freyag-stans.ch
Pendelbahnen Standseilbahnen
Gondelbahnen Sesselbahnen Spezialbahnen
Innovative Steuerungen für Gipfelstürmer

*„Super-stille" Sufag-Freude über internationalen Erfolg (v. l.): GF Anders Rydelius, Rinaldo Kreuzer (Sufag Schweiz), Verkaufsleiter Günther Praxmarer und Frankreich-Repräsentant Florent Lancon, SnowConcept SA*

Über einen guten Geschäftsverlauf in ganz Europa und wichtigen Boom-Märkten freuten sich die Verantwortlichen von **Sufag** in Grenoble. Sowohl die Propeller-Baureihen Sufag und Areco als auch die Gemini-Lanzen kommen im Nachrüstbereich und beim Ausbau bestehender Anlagen auf hohe Stückzahlen. Neben wenigen Neuinstallationen, wie z. B. die Biathlon-Arena Lenzerheide, bestimmen Erweiterungen oder Modernisierungen (v. a. Pumpentechnik) die Aktivitäten im Anlagenbereich. Dabei setzt Sufag nach wie vor auf umfassende Kundenbetreuung. So im vergangenen Jahr bei der Kompletterstellung einer vollautomatischen Beschneiung in Val d'Isère (Gebiet: Bellevarde) durch die französische Vertretung SnowConcept, die beim Bau der Anlage mit insgesamt 60 Gemini-Lanzen und 5 Areco-Propellern als GU auftrat.

Vor 10 Jahren brachte **SunKid** seine erste Überdachung für Förderbänder auf den Markt. Mittlerweile gibt es eine Vielzahl an Varianten, die dem Kunden eine individuelle Gestaltung erlauben. Zur SAM hatte man die neue EVOLUS im Gepäck, die durch Optik und Formgebung Maßstäbe setzt. Die Abstände der Bögen sind individuell einstellbar und die Materialien wie Polycarbonat, Aluminium, Kunststoff oder Holz nach Wunsch kombinierbar. Dazu kann die Überdachung, die über ein überraschend großzügiges Raumangebot vermittelt, wie zur SAM gezeigt, auch mit teiltransparenten Solarmodulen ausgerüstet werden. Auf der Messe konnte man sich bei SunKid außerdem über die Vertragsunterzeichnung mit Les 2 Alpes freuen, wo die Vorzüge der EVOLUS schon überzeugt haben.

Neben den Produkten der SunKid-Winter-World werden auch die Ideen zur SunKid-Summer-World immer mehr nachgefragt. In Grenoble konnte man sich über die Möglichkeiten informieren und sich von Praxisbeispielen inspirieren lassen.

*Der polnische Hersteller **Supersnow** präsentierte seine Propeller-Maschinen und neuen Lanzen-Aggregate. Entwickelt in den heimatlichen Mittelgebirgslagen wurde das komplette Supersnow-Programm (inkl. Steuerung und Peripherie) laut Hersteller für effiziente Schneileistungen im Grenztemperatur-Bereich optimiert.*

**TechnoAlpin** hatte nach Grenoble u. a. die TF10 mitgebracht, die nicht nur durch ihre Größe wie z. B. einen Turbinendurchmesser von 90 cm, sondern

Skiresort Service International

**Mit uns erreichen Sie Millionen von Skifahrern**

**Als weltweit größter Schneeberichtslieferant**, liefern wir Schneeberichte und Skigebietsdaten an über 80 reichweitenstarke Partner. Einmal pflegen und Millionen von Skifahrern erreichen.

**Als weltweit größtes Testportal von Skigebieten**, begeistert Skiresort.de Skifahrer und Snowboarder. Für Skigebiete und Skiregionen stehen attraktive Werbemöglichkeiten zur Auswahl.

Skiresort.de

Skiresort Service International GmbH | Tel.: +49/ 89 /978 95 31–10 | info@skiresort-service.com
www.skiresort-service.com | www.skiresort.de | www.skiresort.info

auch durch Leistung und Wurfweite besticht. Auf der SAM gab es dann auch Grund zu feiern: Die französische Niederlassung betreut ihre Kunden nun seit 10 Jahren erfolgreich am Markt.

*Patrizia Pircher, Kommunikation TechnoAlpin, und Philippe Ronin, TechnoAlpin FR.*

Die **TEUFELBERGER Seil Ges.m.b.H.** informierte in Grenoble über die neue Rundlitzenseilgeneration SOLITEC®, deren Technologie für lange Lebensdauer, minimale Anfangsdehnung und höchste Flexibilität steht.

*(v. l.:) Geschäftsfeldleiter Andreas Pointner, Michel Cerini, Vertretung Schweiz, und Walter Tretnjak, Area Sales Manager.*

*Hermann Thaler (r.), THALER Systems, zeigt mit Partner Alain Stoll, ASP, den neuen Schrank mit Rollladen.*

Aufbewahrungssysteme von **THALER** sind robust, sicher und erlauben eine effiziente Aufbewahrung der Wintersportgeräte. Neu ist im Bereich der Frontgestaltung das Rollladensystem, mit dem das Platzangebot optimal genützt werden kann.

Ihr neues „Lawinenradar" präsentierte die **Wyssen Avalanche Control** in Grenoble. Das reichweitenstarke System (bis zu 2 km) zeichnet die dynamischen Bewegungen von Lawinen- und Murenabgängen sowie Steinschlägen auf und bietet damit wertvolle Unterstützung bei der Gefahrenbewertung im Gebiet oder der Überprüfung von Lawinensprengungen. Dabei gewährleistet die witterungs- und tageslichtunabhängige Radartechnologie einerseits eine permanente Überwachung und ermöglicht durch die abschnittsweise Detektion eine genaue Analyse des Lawinengeschehens. Bei spontanen Abgängen mit Gefährdungspotenzial löst das System einen Alarm aus (Lichtsignal/SMS) und kann bei entsprechender Anbindung mit Ampelschaltungen kombiniert werden.

*Sam Wyssen und Arnold Kogelnig von der Wyssen Austria GmbH präsentierten das neue Lawinen-Radar in Grenoble.*

*Winterdienst- und Kommunaltechnik nahm eine ganze Halle auf der SAM ein. **Zaugg** präsentierte beim französischen Händler Villeton u. a. seine 420 kW-starke selbstfahrende Schneefrässchleuder Rolba 3000.*

## 2013 GEHT'S ZUR INTERALPIN NACH INNSBRUCK

Wie bereits in den vergangenen Jahren zeigte die weltweit führende Branchenfachmesse Interalpin Flagge auf der SAM in Grenoble. Dabei wurde u. a. die neue Messe Innsbruck präsentiert, die vor kurzem nach zweijähriger Umbauzeit ihre Pforten als modernes Messezentrum geöffnet hat. Eine neue große Halle, ein neuer Eingangsbereich mit optimaler Verteilerfunktion, zusätzliche Säle, ein neues Restaurant und eine rundum erneuerte Infrastruktur des gesamten Geländes wird auch den Ausstellern und Besuchern der Interalpin optimale Möglichkeiten bieten.
**Die Interalpin 2013 findet vom 10. bis 12. April in der neuen Messe Innsbruck statt.**

*Das Kässbohrer-Team Michael Hemscheidt, Jens Rottmair und Stefan Spindler (v. l. n. r.:) mit Stefan Kleinlercher (2. v. l.)*

## Schedetal Folien ganzjährig verarbeiten

# Umweltfreundliche Abdichtungs-Technologie für Speicherseen

Der Bedarf an alpinen Speicherseen für Beschneiungsanlagen wächst. Zugleich steigen die Anforderungen hinsichtlich einer ökologisch und touristisch ganzjährig verträglichen sowie langlebigen Bauweise. Eine erhebliche Herausforderung stellt hierbei die richtige Abdichtungstechnologie dar. Die Aufgabe ist lösbar, wie das nachfolgende Beispiel zeigt.

*Verlegen des umweltfreundlichen SCHEDETAL ExtruPol®.*

*Befüllen eines Wasserspeicherbeckens nach der Abnahme.*

Die Intensivierung der touristischen Bewirtschaftung außerhalb der klassischen Ski-Saison führt zu immer engeren Zeitfenstern im Anlagenbau, um die Gäste so wenig wie möglich zu stören. Außerdem müssen sich Wasserspeicher möglichst harmonisch und unauffällig in das Landschaftsbild einfügen. Das Dichtungsbahnsystem der Schedetal Folien GmbH aus Hann (Deutschland) ist speziell auf die Verwendungen im sensiblen alpinen Raum abgestimmt.

Die Dichtungsbahn ExtruPol von Schedetal basiert auf dem hochwertigen Werkstoff FPO (Flexible Polyolefine) und ist ökologisch vollkommen unproblematisch. ExtruPol ist frei von Weichmachern und sonstigen umweltschädlichen Materialien wie Schwermetallen oder Chlorverbindungen und wird deshalb auch im Bau von Trinkwasserspeichern erfolgreich eingesetzt. Diese umweltfreundlichen Eigenschaften machen das elastische Material ideal für Speicherseen in sensiblen geografischen und geologischen Terrains.

Die FPO-Bahnen sind extrem robust und alterungsbeständig und sichern so nachhaltig die Investition. Da sie in der Verarbeitung keinen Temperaturbeschränkungen unterliegen, können sie ganzjährig unkompliziert verlegt bzw. geschweißt werden.

ExtruPol Bahnen gibt es in verschiedenen Farbvarianten. So integriert sich das Speicherbecken optimal ins Landschaftsbild.

### Widerstandsfähig gegenüber allen Beanspruchungen

Die Dichtungsbahnen sind widerstandsfähig gegenüber allen Beanspruchungen während des Einbaus und im Gebrauch – unabhängig von schwankenden Temperaturen und wechselnden Wasserständen gewährleisten sie eine dauerhafte Wasserdichtigkeit. Die Eigenschaften der geosynthetischen Abdichtungsbahnen von Schedetal entsprechen dabei natürlich den relevanten Normen für den Bau von Speicherbecken (u. a. EN 13361).

Als mittelständisches Familienunternehmen mit mehr als 100 Jahren Erfahrung in der Herstellung von Abdichtungstechnolgien unterstützt Schedetal Bauherren, Planer und Generalunternehmer sowohl bei der Projektierung als auch in der Umsetzung mit Know-how und individuellen Lösungen. Kontinuierlich verbesserte Rezepturen, zahlreiche Zubehörkomponenten sowie kurze Entscheidungswege und flexible Kundenorientierung haben in Summe dazu geführt, dass sich der Mittelständler gegenüber Konzernen nicht nur in Europa sondern auch auf anderen Kontinenten erfolgreich behauptet.

Mit Schedetal-Dichtungsbahnen ExtruPol® realisierte Speicherbecken für Beschneiungsanlagen u. a. in Arosa (Hintere Hütte) und Stoos (Teufböni) in der Schweiz belegen die Qualität und den Erfolg dieser umweltfreundlichen Dichtungstechnologie.

Infos:
www.schedetal.com

# Starker Auftritt der LEITNER Gruppe

Zur SAM in Grenoble zeigte die LEITNER Gruppe ihre Innovationen aus den Segmenten LEITNER ropeways, PRINOTH und DEMACLENKO im Rahmen eines Presseevents und präsentierte sich dabei als harmonische Gruppe mit starken, selbstständigen Elementen.

Fotos: dwl

*Michael Seeber (re.), Präsident Unternehmensgruppe LEITNER, und Martin Leitner, Vorstand LEITNER, präsentieren die neue „BMW Individual by LEITNER".*

Edel-Limousine oder Seilbahnkabine? Diese Frage konnten sich die Gäste bei der Enthüllung der jüngsten Kabinenvariante „BMW Individual by LEITNER" auf der SAM durch ein Probesitzen gleich selbst beantworten. Basis für die jüngste Entwicklung ist eine Diamond-Kabine von SIGMA, die LEITNER in Kooperation mit dem bayerischen Automobilhersteller BMW nach dem Vorbild einer BMW 7er Limousine so exklusiv gestaltet hat, dass keine Wünsche offen bleiben.
Luxus allererster Güte wird durch zwei amarobraune Ledersitze mit Massagefunktion und Sitzheizung gewährleistet. Dazu gibt es Applikationen aus BMW Individual-Leder, Stützverkleidungen, einen Kabinenhimmel aus Alcantara Platin sowie eine lederbezogene Frontkonsole und sogar Champagnerflaschen- und Gläserhalter.
Zusätzlich punktet man mit einem Multimediasystem, das direkt mit dem BMW iDrive Button aus der Mittelarmlehne bedient wird. Diese Kabine unterstreicht den Trend zu Komfort und Individualität im Seilbahnbau und zeigt die Bandbreite an Ausstattungsmöglichkeiten, die realisiert werden können.
Zu sehen gab es bei LEITNER ropeways am gemeinsamen, großzügig gestalteten Stand der LEITNER Gruppe außerdem einen 6er Sessel mit blauen Hauben, den man gemeinsam mit dem Sportartikelhersteller SCOTT entwickelt hat. Blaue Wetterschutzhauben kommen seit dem letzten Winter schon in Tatranská Lomnica/Slowakei, Białka Tatrzanska/Polen und im noblen türkischen Skiort Dorukkaya zum Einsatz und vermitteln den Wintersportlern dort den Eindruck, dass der Himmel an jedem Skitag blau ist.
Für den kommenden Winter entsteht im schweizerischen Adelboden-Lenk die mittlerweile zehnte 10er Kabinenbahn von LEITNER ropeways. Die 10er Kabinen, die von SIGMA gebaut werden, überzeugen u. a. mit einem großzügigen Platzangebot und einem effizienten Befüllungsgrad, der einen wirtschaftlichen Betrieb der Bahn ermöglicht.

*PRINOTH Beast.*

## Nachhaltigkeit und Kosteneffizienz

Unter diesem Motto präsentierte PRINOTH sein Pistenfahrzeugprogramm sowohl durch Exponate als auch digital. In der Info Lounge konnten sich die Besucher in angenehmer Atmosphäre abseits der Messehektik mit Hilfe von iPads erste Eindrücke verschaffen oder sich durch 3D-Animationen in den Winter versetzen lassen, um dann die Maschinenflotte direkt in Augenschein zu nehmen.

Zu sehen gab es den neuen Euromot III B konformen Leitwolf, der mit einem um 50 % reduzierten Stickstoffausstoß punktet und die Umwelt durch eine um 90 % verringerte Feinstaubpartikelproduktion schont. Generell steht bei PRINOTH saubere und umweltfreundliche Pistenpräparierung im Zentrum der Entwicklung, was mit dem Slogan „Clean Motion" deklariert wird. Dabei kombiniert man ökologische Nachhaltigkeit allerdings auch mit ökonomischen Anforderungen, sodass Kunden zusätzlich von der Wirtschaftlichkeit der Pistenfahrzeuge profitieren. Ganz in diesem Sinne wurde auch der Husky E-motion mit dieselelektrischem Antrieb ausgestellt, der Kraftstoffverbrauch und $CO_2$-Emissionen senkt, ohne dabei Leistungseinbußen verzeichnen zu müssen.

Mit dem 527 PS starken Pistenfahrzeug Beast zeigte PRINOTH das derzeit stärkste Pistenfahrzeug, das mit einer Raupenauflagefläche von 17,5 $m^2$ höchste Flächenleistung erzielt. Resultat der hohen Steigfähigkeit, der optimierten Präpariergeschwindigkeit und der enormen Schubleistung ist eine wertvolle Zeit- und Kostenersparnis für Skigebiete und Betreiber. Für alle, die beim Bau eines Funparks nichts dem Zufall überlassen wollen, empfiehlt PRINOTH den Parkprofi Bison X, der extreme Wendigkeit, exakte Präparierleistung und enormes Kraftpotenzial ins Spiel bringt. Die Beweglichkeit von Schild und Fräse macht im Park auch das Bauen von anspruchsvollen, raffinierten Formen möglich.

## Frischer Wind bei DEMACLENKO

Nach dem Zusammenschluss der bekannten Beschneiungsunternehmen Demac und Lenko vor rund einem Jahr, ließ DEMACLENKO zur Messe in Grenoble neben der Präsentation der bekannten FA540 nun erstmals mit Innovationen aufhorchen. Unter der Bezeichnung VIS zeigte man eine neue kompakte Schneilanze, die bei einem um rund 40 % niedrigeren Stromverbrauch im Vergleich mit dem Vorgängermodell mit einer gleich hohen Schneikapazität von 51 $m^3$/h aufwartet. In der Entwicklung dieser Lanze war es dem Unternehmen ein Anliegen, die Bedürfnisse der Kunden wie z. B. Höhenreduktion des Unteraufbaus zu berücksichtigen und gleichzeitig mehr Effizienz zu erreichen. Durch eine neue Fächerung wird ein größerer Beschneiungsradius erzielt, das Handling der Maschine wurde optimiert. So kann die Lanzenstange jetzt bis auf den Boden herabgelassen werden, was sowohl Wartungs- als auch Demontagearbeiten vereinfacht. Dazu punktet die VIS mit einem neuen Schaltkasten mit Steuerkonsole sowie einem ebenfalls neuen Ventilblock aus Aluguss.

Die neue TITAN ist das Nachfolgemodell der bekannten Propellermaschine SET und besticht mit einem eindrucksvollen Wasserdurchsatz von 11 l/s. Dadurch konnte die Schneileistung bei gleich bleibendem Strombedarf um beachtliche 30 % gesteigert werden. Die dazu benötigte Druckluft liefert ein 4 kW Kolbenkompressor, den es wie gewohnt sowohl in einer ölgeschmierten als auch ölfreien Version gibt. Neu an der TITAN ist auch die Steuerung mit einem 5,6-Zoll-Touchscreen, wobei eine Steuerung nicht nur manuell, sondern als Neuheit per I-Pad oder auch I-Phone etwa vom Pistenfahrzeug aus erfolgen kann. Der Aufbau der Propellermaschine wurde kompakt gehalten und modular ausgeführt, sodass z. B. der Unterbau auch für Lenko Maschinen zum Einsatz kommen kann. Das Gewicht der TITAN hat sich trotz aller Neuerungen nur leicht, um etwa 20 kg, erhöht.

*Die neue TITAN von DEMACLENKO.*

## Neue TF10 punktet mit verbesserter Energieeffizienz

# Ungebremste Innovationskraft bei TechnoAlpin

TechnoAlpin nutzte den Anlass Alpitec/Prowinter zur Präsentation seiner Innovationen TF10 und MMS am neu errichteten Firmensitz bei der Autobahnabfahrt Bozen Süd. Die TF10 ist die größte je von TechnoAlpin gebaute Propellermaschine und übertrifft das bisherige Flaggschiff T60 leistungsmäßig um 12 %. Allerdings konnte die Energieeffizienz verbessert werden, so dass der Kunde künftig mehr Schnee mit demselben Stromverbrauch produzieren kann.

Foto: mak

*TechnoAlpin Geschäftsführer Erich Gummerer begrüßte die geladenen Journalisten zur Präsentation seiner jüngsten Neuheiten.*

Foto: TechnoAlpin

*Die neue TF10 ist die größte jemals von TechnoAlpin gebaute Propellermaschine und markiert ein völlig neues Prinzip in der Beschneiung.*

„Auch im 21. Bestandsjahr ist TechnoAlpin weiterhin voll innovativ", betonte GF Erich Gummerer bei seinen Begrüßungsworten, „und das wird auch so bleiben. Konnten wir voriges Jahr die Neuheiten T40 (Propeller) und V3 (Lanze) einführen, die sich beide extrem erfolgreich entwickelt haben, so setzt die neue Maschine TF10 noch einen Schritt darauf. Sie wird sicherlich aufgrund ihrer Größe nicht die Massenmaschine sein, aber für gewisse Anwendungszwecke (breite Pisten etc.) ist sie absolut ideal. Der Leitgedanke bei der Entwicklung war der Kundennutzen, das heißt die Schneeerzeuger sollen künftig noch mehr Schnee bei weniger Energieverbrauch produzieren – vor allem im Grenztemperaturbereich. Bei Plusgraden werden wir allerdings nie Schnee machen. Hingegen streben wir an, bei einer Feuchtkugeltemperatur von -1,5 °C mit einem Durchsatz von zwei bis drei Litern zu schneien. Wenn wir mit dieser Strategie weiterkommen, verringert sich auch automatisch die Investition eines Skigebietes. Denn eine solch leistungsfähige Maschine wie die TF10 muss nicht auch zwangsläufig teurer sein. Der Preisunterschied ist nur minimal (ca. 1 000 Euro gegenüber der T60), jedoch werden um 30 % mehr Schnee produziert", erklärte Gummerer.

Foto: mak

*Produktmanager Juris Panzani erklärte die vielen Vorteile der TF10 – u. a. die in die Verkleidung geschützt integrierte Tastatur mit Farbdisplay.*

Foto: TechnoAlpin

*90 cm Turbinendurchmesser und 24 Quadrijet-Düsen sowie 8 Nukleatoren machen die TF10 zu einer der leistungsstärksten Maschinen am Markt.*

Zur vergangenen Wintersaison wurde bereits eine Vorserie mit 30 Stück aufgelegt und weltweit verteilt bei den unterschiedlichsten Anwendern eingesetzt. Das daraus resultierende Feedback war laut Gummerer extrem positiv.

## Mehr Schnee aus gleich viel Strom

Im Anschluss erläuterte TechnoAlpin Produktmanager Juris Panzani die Vorteile der beiden Neuheiten. „Die T60, die bislang die Produktpalette nach oben hin abgerundet hat, ist seit nunmehr 7 Jahren am Markt. Folglich war der Bedarf nach einer Weiterentwicklung

Foto: TechnoAlpin

*Das neue Headquarter der TechnoAlpin direkt an der Autobahnabfahrt Bozen Süd wurde ebenfalls am 19. 4. offiziell eingeweiht.*

Foto: TechnoAlpin

*Der neue manuelle Schneeerzeuger MMS löst die M18 ab. Bedienung und Regelung wurden wesentlich vereinfacht.*

gegeben und zwar in Richtung Steigerung der Energieeffizienz. Bei gleicher aufgenommener Leistung wollen wir mehr abgegebene Leistung erreichen, also mit demselben Stromverbrauch mehr Schnee erzeugen. Natürlich immer mit dem Fokus Qualität. Die TF10 erreich um 12% mehr Durchsatz als die vergleichbare T60, realisiert jedoch mit einem komplett anderen Aufbau. Die TF10 ist ein Gerät mit innenliegendem Motor mit 1500 Umdrehungen, wogegen die T60 einen ausgelagerten Turbinenmotor mit 3000 Umdrehungen hatte.

Das erste, was man augenscheinlich sieht, ist die Bauart. Mit weniger Umdrehungen ist man gezwungen, einen größeren Lüfter zu bauen. Der innenliegende Motor für sich hätte rein theoretisch einen Nachteil, nämlich die Strömungseffizienz. Diese Problematik wurde in Zusammenarbeit mit einer Universität durch das spezielle Design der Flügelform gelöst. Daraus ergab sich auch ein hoher Wirkungsgrad von 0,92, höher als jener der T60, konkret 18,5 kW abgegebene Wellenleistung bei gleicher Stromaufnahme. Der innenliegende Motor hat aber einen wesentlichen Vorteil: einen sehr formstabilen Kraftschluss auf den Lüfter selbst.

## Reduzierte Geräuschemission

Bei Aufeisen, wenn Feuchtigkeit sich am Flügel ansetzt, kommt es bei anderen Maschinen oft zu einer Unwucht, welche die Geräte mittels Vibrationssensor abschaltet. Durch den formstabilen Kraftschluss und die niedrigere Drehzahl entfällt dieses Problem. Eine zusätzliche Flügel- oder Lüfterrohrheizung ist daher nicht notwendig.

Positiv sind auch die reduzierten Geräuschemissionen (6 dB weniger seitlich, 8 dB vorne) sowie überhaupt der viel angenehmere Ton durch die niedrigere Frequenz. Der Fokus bei der Entwicklung aber lag auf größerer Schneileistung und größerer mechanischer Leistung im Sinne von Wurfweite und Ausbreitung. So ist für die TF10 ein breiterer Fächer charakteristisch, wodurch der Schnee viel flächendeckender verteilt wird, sowie 10 Meter mehr Wurfweite. Dadurch erreicht der Skigebietsbetreiber, gepaart mit der Schwenkung, mit dieser Maschine eine sehr große Fläche und damit eine sehr gleichbleibende Schneequalität. Das heißt, wir bringen den Schnee auch mit weniger Pistenfahrzeug-Einsatz gut aus, die klassische Haufenbildung fällt eher weg – daran muss sich das Auge des Schneemachers vielleicht erst einmal gewöhnen. Ebenso sinken die Nachfolgekosten bei der Präparierung.

Die Maschine schaut durch die große Turbineneinheit auf dem Unterwagen als mobiles Gerät zwar optisch recht wuchtig aus, was wir aber durch die Anordnung der Komponenten, sprich Schaltschrank, Kompressor etc. so nahe wie möglich an der Mittelachse der Maschine erzielen konnten, ist ein guter (niedriger) Schwerpunkt und eine gute Balance. Und damit ist die TF10 trotz ihrer Größe gut am Schild zu tragen.

Die Bedienung wurde ebenfalls verbessert. Erstmals wurde hier das neue grafische Farb-Display und LED-Tastenhinterleuchtung eingeführt. In die Verkleidung geschützt integriert, ist es sehr benutzerfreundlich und verfügt über eine einfache, intuitive Menüführung ähnlich wie bei einem PC. Natürlich funktioniert diese Maschine auch mit Bluetooth.

## Auch der manuelle Markt ist ein Thema

Mit der MMS will TechnoAlpin unterstreichen, dass wir nicht nur Vollautomatische Systemlösungen bauen, sondern genauso den manuellen Markt noch bedienen. Nicht zuletzt sind wir vor 25 Jahren mit manuellen Geräten gestartet, der inzwischen legendären M90. Deshalb haben wir eine Neuauflage der vorherigen M18 gemacht und die MMS konzipiert. Es ist das

einfachste und kostengünstigste Gerät unserer Palette, aber deshalb nicht minderwertiger. Es werden genauso hochwertige Komponenten wie der 4 kW ölfreie Kompressor oder der schweißnahtlose Wasserfilter bzw. Keramikdüsen verwendet. Sehr wohl sind die Zielmärkte andere für dieses Gerät wie z. B. die USA, Korea, China etc. Wir sind der Meinung, dass wir später auch vollautomatische Geräte in diese Märkte liefern können, wenn wir diese zunächst mit manuellen „erobert" haben.
Der Unterschied zur M18 liegt darin, dass wir die einzelnen Düsenstufen nicht mehr per Handschieber am Düsenkranz vorne schalten, sondern zentral am Ventilblock. Die MMS-Maschinen verfügen außerdem serienmäßig über einen Temperaturfühler, dessen Messwerte am Display erscheinen. Angeboten werden zwei Ausführungen: Classic und Premium, bei letzterer können außerdem diverse Status oder Fehlermeldungen und Parameter wie Lufttemperatur am Display angezeigt werden. Auch kann die Schneequalität eingegeben werden und die Software errechnet dann die Anzahl der zu schaltenden Stufe bei den jeweiligen Bedingungen. Auch eine Schwenkung gehört zur Premium mit einer 360° Drehung und einem automatischen Schwenkwinkel von bis zu 180°. Der zentrale Wasseranschluss am tiefsten Punkt des Schneeerzeugers ist mit einer mechanischen Entleerung ausgestattet. Somit ist die MMS Classic beinahe eine Semi-Automatik Maschine. Sie zielt vor allem auf den skandinavischen Markt ab", so Panzani abschließend. **mak**

## Arosa Bergbahnen

# Bergbahnstation als Schokoriegel

APG|SGA Mountain, Kraft Foods und die Arosa Bergbahnen haben in der Wintersaison 2011/12 ein gemeinsames Pilotprojekt präsentiert: Die lange, dreieckige Mittelstation des Carmenna Lifts mutierte kurzerhand zum riesigen Toblerone-Riegel.

Das Pilotprojekt der drei Partner setzt alle Elemente der Außenwerbung ein, um den magischen „Mount Toblerone" gemeinsam zu erklimmen. Kernstück einer aufsehenerregenden Kampagne ist die Mittelstation des Carmenna Lifts im Skigebiet von Arosa. Sie hat bereits die unverkennbare Dreiecksform. Mit riesigen, bedruckten Kunststoffplanen eingekleidet, verwandelt sie sich so zum unübersehbaren 3-D Toblerone-Riegel von 34 m Länge und 4,5 m Höhe.

### Schlagkräftige Seilschaft

Begleitet wird die Kampagne von diversen Instrumenten kreativer Außenwerbung. Neben der Riesen-Toblerone kommen klassische Plakate in der Region Arosa und dem Einzugsgebiet zum Einsatz.
Außerdem werden in diversen Sampling-Aktionen kleine Toblerone-Riegel an Talstationen, in Skischulen, Bergrestaurants und Hotels abgegeben. Auch an Points-of Sale ist Toblerone präsent, etwa im Coop von Arosa, wo das gesamte Toblerone-Sortiment die Kunden zu süßen Genüssen verlockt.
In die Seilschaft eingebunden sind zudem Sportläden und Skivermieter. Toblerone wird auch auf Skiständern, Uhren- und Panoramatafeln, speziellen Skis und anderen Werbeträgern gebrandet.

### Positives Image

APG|SGA Mountain beweist mit dem Pilotprojekt, wie zukunftsweisend das Prinzip „All-in-One" sein kann. Dass dieses Pilotprojekt ein Erfolg ist, zeigt die Skifahrerbefragung, die das Marktforschungsinstitut Isopublic 2012 durchgeführt hat. Sie belegt, dass die Toblerone-Kampagne am Berg sehr hohe Aufmerksamkeit genießt und der gesamte Auftritt als sehr sympathisch wahrgenommen wird.

Foto: APG/SGA Mountain

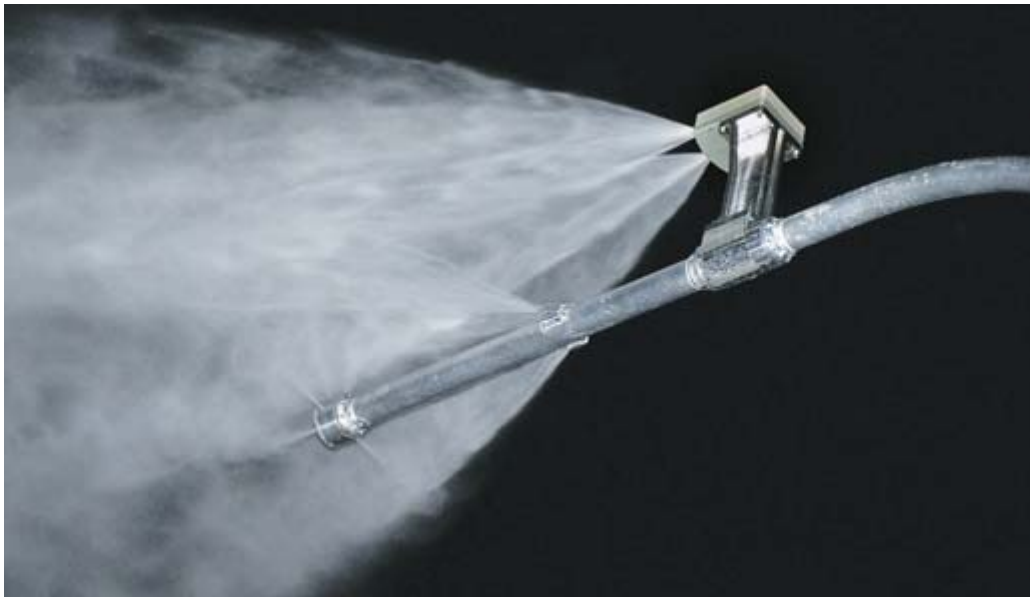
*Toblerone-Kampagne in Arosa.*

Infos: www.arosabergbahnen.com
www.apgsga.ch/mountain, www.toblerone.ch

## 2SNOW-Schneeanlagen

# Kombinierte Kompetenz

Seit Juli 2011 kooperieren der Schweizer Schneilanzen-Spezialist Bächler und die österreichische Schubert Elektroanlagen unter dem griffigen Namen 2Snow. Neben dem Generalvertrieb der effizienten Bächler-Lanzen in wichtigen Alpenmärkten umfasst die Zusammenarbeit vor allem das internationale Angebot von kompletten Schneeanlagen, in dem beide Partner ihre langjährigen Erfahrungen bündeln.



*Effiziente Schneileistung: Die SnoTek-Lanze aus dem 2Snow-Programm überzeugt mit geringer Windanfälligkeit und hohen Wurfweiten.*

### Offene Konzepte

Seit über 20 Jahren steht der Name Bächler für innovative Schneilanzen-Technologie: 1999 wurde mit VANESSA das erste eigene Aggregat präsentiert – heute setzen die Modelle NESSy und SnoTek mit ihrem niedrigen Druckluftbedarf neue Standards in energieeffizienter Schneileistung. Dabei arbeiten die Bächler Top Track AG und die Bächler Snow AG bislang vor allem „ab Schneischacht" mit der Lieferung von Lanzenaggregaten und -zubehör bzw. der freien Konzeption von Anlagen mit unabhängigen Partnern in Planung oder Steuerungsbereich.

Die österreichische Schubert Elektroanlagen hingegen konzipiert seit über drei Jahrzehnten Schneianlagen und installiert heute unter dem Label SnowEfficiency komplette Systeme inklusive der Hardware für Wasser- und Stromversorgung sowie moderne Steuerungslösungen bis hin zur Vollautomatisierung. Mit

**TEERAG-ASDAG Aktiengesellschaft**
**Niederlassung Tirol**

TEERAG-ASDAG

**A-6175 Kematen i.T., Porr-Straße 1**
**Tel. 05232 21020–3110**
**www.teerag-asdag.at | nl_tirol@teerag-asdag.at**

***Baubüro Oberland***
A-6426 Roppen, Bundesstraße 395
Telefon Nr.: +43 (0)5417–5686

***Baubüro Unterland***
A-6330 Kufstein, Salurner Straße 22
Telefon Nr.: +43 (0)5372–6912–310

- **Beschneiungsanlagen**
- **Feldleitungsbau**
- **Speicherteiche / Pumpstationen**
- **Liftbau / Stationsgebäude**
- **Böschungssicherungssysteme**
- **Pisten- und Erdbau**

Fotos: tb

*Der neue Bächler-Schneischlitten sowie der elektrische Schwenkantrieb steigern die Flexibilität und Effizienz der 2Snow-Lanzen weiter. Das nachrüstbare System schwenkt wahlweise um 90°, 65° oder 50°, sorgt für eine gute Flächenbeschneiung und ermöglicht durch die längere Gefrierzeit der Schneelagen am Boden einen früheren Schneibeginn um 1° C.*

*Bestseller: Ob als Erstausrüstung oder als kapazitätssteigernde Nachrüstoption hat sich NESSy mit inzwischen über 2000 verkauften Einheiten eine beeindruckende Marktposition erobert.*

2Snow engagiert sich Schubert jetzt auch ganzheitlich im Schneisektor und vertreibt die effiziente Bächler-Schneilanzen-Technologie exklusiv in Österreich, Italien, Deutschland und Polen.
Das gemeinschaftliche Angebot von 2Snow ist weiterhin bewusst offen angelegt. Das gilt für die Nachrüstung bestehender Anlagen, wo sich NESSy- oder SnowTek-Lanzen dank niedrigem Leistungsbedarf ohnehin als hochkompatibel erweisen, aber auch für Erweiterungsmodule bestehender Anlagen oder die Neukonzeption von Schneeanlagen. Flexible Steuerungsmodelle mit offenen Schnittstellen erlauben die einfache Anbindung an bestehende Installationen, auch die Einbindung von vorhandenen Fremdaggregaten ist problemlos möglich. In der Anlagenplanung kooperiert 2Snow professionell mit kundenbeauftragten Ingenieurbüros oder vermittelt entsprechende Leistungen langjährig bewährter Partner.

## Vielseitige Energieeffizienz

Mit den Systemen NESSy (max. 5l/s) und SnoTek (max. 7 l/s) bietet 2Snow derzeit zwei Schneiaggregate, die einen sehr breiten Anwendungsbereich der Lanzentechnologie abdecken. Beide basieren auf optimierter Nukleation, welche die Schneeproduktion bereits bei höheren Umgebungstemperaturen, entscheidend geringerem Druckluft-Einsatz (- 80 %) und damit leiserem Betrieb ermöglicht.
Schneeproduktion und -qualität werden maßgeblich über die Zu-/Abschaltung der mehrstufigen Wasserbedüsung beeinflusst, was die Handhabung der leichten Aggregate und vor allem deren Einbindung in automatisierte Systeme deutlich vereinfacht. Während sich dabei NESSy als hochergiebige Allround-Lanze bewährt, erreicht SnoTek dank ihrer spezifischen V-Spalt-Technologie Wurfweiten von bis zu 30 Metern, die bisher allenfalls Propeller-Aggregaten vorbehalten waren.
Das 2Snow-Programm umfasst ebenso das gesamte Zubehör: Neben Schachtlösungen, Hydranten, Armaturen und Anschlussmaterialien zählen dazu auch Lanzenunterbauten und sog. Schneischlitten, die das flexible Umsetzen der Aggregate erlauben. **tb**

Infos: www.2snow.at
www.bachler.ch

IAT

**IAT GmbH**
Zweigniederlassung Kärnten
Magdalenenstr. 3 · A-9344 Weitensfeld
Tel.: +43 (0) 4265/20031 · Fax.: 20033

Abdichtungen mit Kunststoffdichtungsbahnen im Deponie-, Speicherteich-, Tunnel-, Flachdachbereich, Rohrleitungs- und Schächtebau, Braune Wanne

## Gesplittetes Projekt für SUFAG und MyNeige

# Gerlos wird zu 100 % beschneibar

Gerlos, das Skigebiet des österreichischen Seilbahnpräsidenten Franz Hörl in der Zillertal Arena, erweitert seine Schneeanlage zur nächsten Saison abermals um 50 Rubis-Lanzen (MyNeige) und 18 Propellermaschinen auf Turm (SUFAG). Damit werden v. a. die Pisten bei der 8 EUB Falschbachbahn schneitechnisch versorgt, die als Verbindung zu Königsleiten eine wichtige Funktion im Skikarussel haben. Nach Realisierung dieser Ausbaustufe darf sich Gerlos dann 100 % beschneibares Skigebiet nennen!

*18 Propellermaschinen der Type SUFAG Compact Eco werden u. a. die Schneiflotte auf der Gerlos ergänzen, platziert auf Gunliftern.*

Die Schilift-Zentrum Gerlos GmbH hat 1991 mit der Errichtung einer YORK Lanzen-Schneeanlage begonnen und sukzessive auf 230 Stück erweitert. Allerdings war der Schneebedarf an manchen exponierten Stellen am Isskogel so groß, dass auch 10 Propellerkanonen von SUFAG in die komplett hybrid ausgelegte Schneeanlage eingebunden wurden. Die Turmkanonen werden mit Zentralluft versorgt, da die Luftleitung von den Lanzen ohnehin vorhanden ist. Im heurigen Sommer wird nun mit dem Ingenieurbüro Klenkhart als Planer der Komplettausbau auf 100 % Beschneibarkeit umgesetzt, wobei weitere 50 Rubis-Lanzen sowie 18 Propellermaschinen der Type SUFAG Compact Eco auf Gunlifter (höhenverstellbarer Turm) platziert werden. Der Endausbau wurde also gesplittet auf die Firmen MyNeige (vormals Johnson Controls Neige), und SUFAG. Außerdem wird ein weiterer Speicherteichmit 43 000 $m^3$ Volumen angelegt (Fa. Stöckl), der die beiden vorhandenen mit 35 000 $m^3$ bzw. 125 000 $m^3$ ergänzt. An Feldleitungen kommen ca. 7 000 m dazu (Duktus Tiroler Rohsysteme).

### Drei Pumpstufen im Gebiet

Die neue nunmehr 6. Pumpstation im Skigebiet wird eine Leistung von 240 l/s mit insgesamt 5 KSB-Pumpen (2 Vordruck-, 1 Mitteldruck-, 2 Hochdruck-Pumpen) bringen und auch über eine Kühlturmanlage verfügen. Grundsätzlich gibt es im Skigebiet Gerlos drei Pumpstufen: einen Eigendruck-Bereich im unteren Pisten-Abschnitt (90 l/s), einen Mitteldruck- (80 l/s) und einen Hochdruck-Bereich (70 l/s). Der gesamte Anschlusswert beträgt über 2 Megawatt, was die Errichtung eines zusätzlichen Trafos am Berg erfordert. Die Anschlussleistung war durchaus ein Thema bei diesem Projekt, zumal eine zusätzliche größere Stromversorgung nicht ganz unproblematisch zu erhalten ist. Deshalb wurde u. a. die etwas kleinere Type SUFAG Compact Eco gewählt, so dass eine Vollbestückung gewährleistet werden kann. Die Eco hat mit 15 kW Anschluss samt Heizung (sonst 11 kW) einen geringeren Energieverbrauch und kommt trotzdem auf einen maximalen Durchsatz von 7 l/s. Außerdem werden diese Maschinen wie o. a. auf Turm arbeiten und somit bei der Leistung nochmals effizienter.
„Die Platzierung erfolgt vor allem auf der schwarzen Piste Nr. 42 bei der 8 EUB Falschbach, die bislang nicht maschinell beschneibar war. Da dieses Gelände mit Windenmaschinen präpariert werden muss, hat man sich u. a. aus Gründen des einfacheren Handlings für Propellermaschinen statt mittig platzierter Lanzen entschieden. Wir haben uns über die beste Variante viele Gedanken gemacht und zwei Jahre daran geplant“, erklärt Betriebsleiter Andreas Fuchs.

### Ohne Maschinenschnee geht nichts

Foto: Doppelmayr

*Die 8 EUB Falschbach mit der schwarzen Piste Nr. 42 im Hintergrund links wird mit SUFAG auf Türmen ausgerüstet.*

Foto: Zillertal Arena/Simon Oberleitner

*Die Bergstation der 8EUB Isskogelbahn mit Arena Center.*

Die Frage, was Gerlos letztlich veranlasst hatte, mit einer 4 Mio. Euro Investition eine hundertprozentige Beschneibarkeit anzustreben, beantwortet Franz Hörl wie folgt: „Jedes Skigebiet hat vermutlich das Ziel, komplett beschneibar zu sein. Früher hatten wir nur die tiefsten Hänge beschneit, jetzt schneien wir bis auf 2400 m Höhe hinauf. Vor 25 Jahren meinte man noch, das schneesichere Gerlos braucht keine Beschneiungsanlage. Ich benötigte 3 Jahre intensive Überzeugungsarbeit, um Ende der 80er mit der technischen Beschneiung beginnen zu können! Die vergangene Saison war zwar der zweitbeste Winter vom Niederschlag her gesehen – jedoch ohne Maschinenschnee wäre ein geordneter Saisonstart nicht möglich und die tiefer gelegenen Talabfahrten sowie die sonnseitigen Hänge nicht zu bewältigen gewesen. Bis Nikolaus konnte man mit dem Auto noch auf 2000 m Höhe fahren!

Der zweite Grund für diesen Ausbauschritt lag in der strategischen Bedeutung der Gondelbahn Falschbach. Sie befindet sich an der Grenze zu Königsleiten im Land Salzburg und ist eine wichtige Verbindungsanlage für die Skischaukel Gerlos-Königsleiten. Daher wäre es für die ganze Zillertal Arena problematisch, wenn diese Bahn wegen Schneemangel stünde.“

## Drei Teiche plus Bachwasser verfügbar

Die Grundbeschneiung ist von Klenkhart & Partner auf 70 Stunden bei – 6°C FKT und 30 cm Auflage konzipiert worden, zumindest der neuere Teil der Schneeanlage, die künftig insgesamt 85 ha Fläche abdecken wird. An Konsenswassermenge stehen pro Saison 300 0000 $m^3$ zur Verfügung, wobei zusätzlich zu den Teichen auch noch insgesamt 80 Sekundenliter Bach und Grundwasser über zwei Stationen entnommen werden darf. Mit beiden Stationen kann man sowohl Teiche befüllen als auch gleichzeitig schneien. Die gesamte Schneeanlage ist miteinander verbunden und vom Leitsystem Liberty vollautomatisch gesteuert. Das SUFAG-Leitsystem wird via Modbus-Schnittstelle an Liberty angebunden.

Die Entscheidung für SUFAG-Propellermaschinen begründet Fuchs mit den guten Erfahrungen bei den vorhandenen Maschinen sowie mit Testergebnissen, aus denen nur zwei aus allen am Markt befindlichen Schneeerzeugern in die engere Wahl gezogen worden waren. SUFAG hat sich schließlich durchgesetzt, weil die Praktiker u. a. gegen einen Produktwechsel waren und den problemlosen Service schätzten. „Wir haben letztlich die kostenintensivere Variante gewählt, als alles von einem Anbieter zu nehmen,“ bekennt GF David Kammerlander. Eine bemerkenswerte Entscheidung. **mak**

## Thomas Jürs, GF Wintertechnik

# Tolle Resonanz im Ostgeschäft

Die Wintertechnik Engineering GmbH (WTE) bewegt sich seit 2007 erfolgreich im Ostgeschäft mit Schwerpunkt Russland bzw. Kaukasus aber auch Polen, Bosnien, Ukraine sowie im Nahen Osten mit Iran, Syrien und Irak. WTE tritt auf diesen Märkten meist als Komplettanbieter auf samt Infrastruktur, Aufstiegsanlagen und Komponenten für den Sommerbetrieb wie Rodelbahnen etc. Bislang hat WTE ca. 200 Maschinen alleine am russischen Markt platziert, die Tendenz ist steigend.

*Wintertechnik-GF Thomas Jürs (re.) und der dagestanische Wirtschaftsminister Ilyasov Marat Sirajutinovich bei der Unterzeichnung des Vertrages.*

*Die SMI-Maschinen werden für den russischen Markt von WTE extra adaptiert.*

**MM:** ***„Herr Jürs, worauf führen Sie den Erfolg von WTE im Ostgeschäft zurück?"***

**Thomas Jürs:** „Wir haben seit 2007 kontinuierlich den Markt aufgearbeitet – vieles ist hierbei nur über Empfehlungen und Referenzen zustande gekommen. Wir haben u. a. russische Interessenten in von uns ausgerüstete Skigebiete nach Österreich eingeladen und sie von der Leistungsfähigkeit von Wintertechnik überzeugt. Schon nach kürzester Zeit haben wir ein sehr tolles Echo bekommen, auf das wir stolz sind – zumal wir in Österreich unsere Stammkunden nach wie vor intensiv und offensiv betreuen und uns nicht in den derzeit vorherrschenden Verdrängungswettbewerb explizit einmischen. Wir bemühen uns vielmehr, als kleine, feine Wintertechnik ein guter Partner für die Betreiber zu sein.

Bei den Ostprojekten errichten wir meist komplette Skiresorts, die jedoch alle auch mit geeigneten Einrichtungen Umsätze im Sommertourismus erzielen wollen. Die Schneeanlage selbst ist nur ein Teil der Aufträge.

Diese Regionen haben viel mehr, als das bei uns der Fall ist, das Interesse an einer ganzjährigen Nutzung ihrer Resorts. Wir haben uns folglich auf diese Gegebenheiten spezialisiert und engagieren uns, hier sehr gut durchdachte Angebote zu unterbreiten. Wir stehen diesbezüglich in Kontakt mit diversen Herstellern und haben ein Netzwerk von Partnern aufgebaut, das sehr gut funktioniert."

**MM:** ***„Welche Projekte kann man derzeit konkret nennen?"***

**Thomas Jürs:** „Wir betreuen derzeit Projekte in Dagestan , in Ossetien, in der Kuban Region, in Kasachstan, in Usbekistan, Abchasien, Ingushetien und der Ukraine, die sich jeweils in verschiedenen Entwicklungs- und Abwicklungsstadien befinden. Es gilt dabei die sehr unterschiedlichen gesetzlichen Grundlagen zu berücksichtigen – diese sind bei weitem nicht überall in der russischen Föderation gleich. Das Procedere ist eine große Herausforderung für uns. WTE verfügt mittlerweile über vier Spezialisten, die sich nur mit dieser Materie beschäftigen und die dementsprechenden Konstruktionszeichnungen „russifizieren". Es muss Vieles genauer als in Österreich ausgearbeitet werden!"

*Die Super Pole Cat wird im Ostgeschäft bevorzugt eingesetzt.*

**MM:** ***„Wie kommt Ihr mit der Kommunikation zurecht?"***
**Thomas Jürs:** „Wir haben in Russland eine Niederlassung (Moskau) und sind gerade dabei, Filialen einzurichten. In unserer Firma beherrschen mittlerweile fünf Personen die russische Sprache. Das ist absolut notwendig für vernünftige Abwicklungen. Gerade bei den technischen Ausdrücken braucht man Spezialisten, um ja keine irreführenden Interpretationen zuzulassen."

**MM:** ***„Welche Schneemaschine wird hauptsächlich eingesetzt? Muss man etwas Spezielles anbieten?"***
**Thomas Jürs:** „Mehrheitlich werden Propellermaschinen eingesetzt (Pole Cat), an neuralgischen Punkten auch Lanzen, natürlich nach dem Engineering von Wintertechnik. Wobei auch die hervorragende Unterstützung vom Hersteller SMI und Siemens zu erwähnen ist, die alles auf die örtlichen Gegebenheiten adaptieren. Die Schneeerzeuger verfügen jeweils über spezielle Motoren, die mit den Spannungsschwankungen umgehen können. Im Prinzip wurden für den russischen Markt eigene Maschinen entwickelt. Dafür existieren sogar eigene Testanlagen – seit Neuestem gibt es sogar eine Testanlage im Iran! Auch dieses Land, ebenso Syrien und der Irak, haben großen Bedarf nach touristischen Umsetzungen."

**MM:** ***„In welchen Dimensionen spielen sich die Projekte ab?"***
**Thomas Jürs:** „Alle Projekte liegen bei einer Auftragssumme zwischen 5 und 30 Mio. Euro. Unser gesamter Auftragsstand für die nächsten 3 Jahre beläuft sich auf 62 Mio. Euro, wobei der Anteil der Beschneiung abnimmt und die Planung und Projektierung von Gesamtanlagen mit sehr viel Erlebnis-Know how zunimmt. Hier ist ein großes Lernpotenzial vorhanden. Bislang wurden ca. 200 Maschinen am russischen Markt platziert und dieser Markt wird sich noch stark weiter entwickeln – allerdings nicht nur am Sektor Beschneiung, sondern, wie erwähnt, bezüglich des Ganzjahrestourismus. So gesehen bekommt auch die WTE künftig einen anderen Stellenwert (vielleicht muss sich die Firma bald nicht mehr nur Wintertechnik, sondern auch Sommertechnik nennen? Anm. d. Red.).
Das voriges Jahr vorgestellte Projekt Krasnodar mit 44 WTE Schneeerzeugern ist nun in der zweiten Ausbaustufe, ein Testbetrieb wurde bereits absolviert, die komplette Fertigstellung wird sich aber bis auf 2013 verzögern. Für Sotchi hat ja bekanntlich SMI den kompletten Auftrag mit ca. 450 Schneeerzeugern bekommen, daran war die WTE auch nicht ganz ‚unschuldig'.
In der Umsetzung ist derzeit auch Gawpol in Polen, weiters ein 3,7 Mio. Euro-Projekt in Bosnien mit 40 Schneemaschinen und in der südlichen Hälfte von Ex-Jugoslawien ebenfalls ein großes Projekt."

**MM:** ***„Hat sich sonst etwas bei der Produktpalette getan?"***
**Thomas Jürs:** „Die Schneeerzeuger wurden verbrauchsoptimiert, denn Energie ist das Thema der Stunde. Wir schlagen vor, die Heizung nur dann einzuschalten, wenn es absolut notwendig ist, und bieten eine Art „Bereitschaftsheizung". Auf diese Weise kann ein Schneier die Maschine in Bereitschaft lassen, aber die Heizung deaktivieren, wenn er weiß, dass er sie heute nicht mehr verwendet. Solche Maßnahmen sind jedoch nur Nuancen beim Energiesparen. Nur ein richtig geschulter und von uns unterstützter Betreiber kann wesentlich Energie sparen. Das liegt dann an der Konzipierung der Schneeanlage und am Handling. Wenn jedoch eine Schneeanlage an jedem Punkt und zu jeder Zeit einsatzbereit sein muss, kann man nicht wirklich Energie sparen."

**MM:** ***„Herr Jürs, wir danken für das Gespräch."***

## Sunshine Polishing Austria

# Neuer Glanz für matte Scheiben

Nicht erst zum Saisonende beeinträchtigen zerkratzte oder trübe Scheiben die Aussicht von Seilbahnkabinen oder Sesselhauben. Sunshine Polishing hat dafür eine effiziente und kostengünstige Lösung.

*Lisa Schneider, Thomas Kothmiller, Rebecca Brenna beraten professionell zur Pflege von Plexiglas und Polykarbonat.*

*Produkte von Sunshine Polishing und die richtige Technik verhelfen zur perfekten Aussicht und erhöhen die Lebensdauer..*

1999 wurde in Whistler, British Columbia, Kanada, die Sunshine Polishing International gegründet. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Restaurierung von Plexiglas und Polykarbonat und hat dazu unterschiedliche Methoden erforscht und getestet. Gemeinsam mit den führenden Anbietern von Polierprodukten wurde schließlich ein System etabliert, das seit Jahren erfolgreich am Markt eingesetzt und kontinuierlich weiterentwickelt wird.
Zur Interalpin 2009 setzte Sunshine Polishing International den Schritt nach Europa. Damals traf man auch auf Thomas Kothmiller, der als Übersetzer die ersten Kontakte zur Seilbahnbranche knüpfte. Die Idee, glanzlose Scheiben wieder wie neu aussehen zu lassen, faszinierte Kothmiller selber so, dass eine Zusammenarbeit nur logisch schien: „Wenn man überlegt, wie viel Zeit man in den Aufstiegshilfen verbringt, stellt sich die Frage nach dem Zustand der Kabinen. Natürlich kann man nicht alle 5 Jahre neue Kabinen kaufen, aber man kann sie ordentlich in Schuss halten. Denn letztendlich ist es nicht wichtig, wie alt Kabinen sind, sondern wie sie aussehen."

### Umfassender Nutzen

Nach einer gezielten Marktforschung in Österreich gründete Thomas Kothmiller 2010 Sunshine Polishing Austria. Bereits das Gründungsjahr übertraf alle Erwartungen und zeigte, wie groß der Bedarf wirklich ist. Vor dem Hintergrund der ersten Erfolge und dem stetig steigenden Auftragsvolumen konnte man 2011 in ein neues Bürogebäude in Absam übersiedeln, in dem auch Lager und Versand professionell abgewickelt werden können. Das Team der Sunshine Polishing Austria besteht derzeit aus 3 Mitarbeitern im Büro und 4 Beschäftigten im Polierteam. Das Angebot für Seilbahnunternehmen ist für alle Scheiben aus Plexiglas oder Polykarbonat geeignet:

- Kabinen/Gondeln: Bei allen Kabinenvarianten können 95 % aller Kratzer in Plexiglas- und Polykarbonatscheiben entfernt werden. Neben den Scheiben der Gondeln wird durch Sunshine Polishing auch der Lack wieder aufgefrischt. Stumpf und matt aussehende Farben erhalten wieder Glanz und Leuchtkraft. Die

*Kratzer werden aus Plexiglas und Polykarbonat entfernt.*

richtige Pflege erhält den Glanz und schützt die Gondel vor UV-Einstrahlung und Witterungseinflüsse.

▶ Sesselbahnhauben: Sie sind durch ihre instabile Form nicht zum Schleifen geeignet. Die Polierpaste von Sunshine Polishing mit feiner Körnung bereitet hier dem Problem ein Ende. Kratzer und matte Schlieren werden wegpoliert. Das Ergebnis ist eine uneingeschränkte Aussicht auf ein schönes Panorama.

Grundsätzlich gliedert sich das System von Sunshine Polishing in vier effektive Schritte, deren Reihenfolge je nach Bedarf variiert:

1. Schritt Schleifen: Die Scheibe wird mit zwei verschiedenen Schleifpapierstärken geschliffen.
2. Schritt Polieren: Eine Polierpaste mit feiner Körnung gibt der Scheibe ihre Transparenz zurück.
3. Schritt Hochglanzpolieren: Eine feine Polierpaste ohne Körnung entfernt eventuelle Polier- oder Schleifspuren.
4. Schritt Versiegelung: Zum Abschluss wird die Scheibe mit einer Versiegelung gepflegt. Spiegelglanz und Schutz werden somit gewährleistet.

## Zufriedenheit ist oberstes Gebot

Firmenchef Thomas Kothmiller legt bei allen Aufträgen Wert auf ausführliche Beratung und kompetenten Service. Deshalb ist er gerne auch selber vor Ort, um auf den Kunden abgestimmte Lösungen ausarbeiten zu können. Dabei reicht das Angebot von Sunshine Polishing von kostengünstigen Komplettlösungen bis hin zum Polierset zum Selbermachen. Die Vorteile im Überblick:

▶ Exklusive, kostengünstige Produkte zur Oberflächenrestaurierung.
▶ Komplettlösungen – alles was man braucht in einem Set.
▶ Schulungen vor Ort.
▶ Strenge Tests für alle Produkte.
▶ Umweltfreundliche Produkte, effizient und einfach zu verwenden.
▶ Als einziges System auch für Polykarbonat geeignet.
▶ Verfügbarkeit und technische Beratung in Österreich.
▶ Komplettrestaurierung einer 6er Gondel in ca. 2 bis 3 Stunden.

Neben Kunden in Österreich betreut Sunshine Polishing Austria auch Unternehmen in der Schweiz, Deutschland, Italien und Slowenien. Mehr als 12 000 restaurierte Kabinen und viele zufriedene Kunden sprechen für sich.

Infos: www.gondel.at

## KUNDENMEINUNGEN

**Peter Schreyer, BL Bayerische Zugspitzbahn**: „Wir hatten den ersten Kontakt mit Sunshine Polishing vor 3 Jahren auf der Interalpin. Dann ist Thomas Kothmiller zu uns gekommen und hat eine Kabine Probe geschliffen. Das hat sehr gut funktioniert, sodass man die Geschäftsbeziehungen ausgebaut hat. Wir haben mittlerweile mehrere Bahnen wie Kreuzeckbahn, Hausbergbahn, Kreuzwankl- und Wankbahn, die über Plexiglas- bzw. Polykarbonatscheiben verfügen, bearbeiten lassen und sind sehr zufrieden."

**Franz Mader, BL Zillertaler Gletscherbahn:** Die Kontaktaufnahme erfolgte hier ebenfalls auf der Interalpin und dann durch einen Verkäufer des Unternehmens: „Wir haben 61 Funitelkabinen (Gletscherbus 2 + 3) saniert, teilweise unter Mitarbeit der Fa. Sunshine Polishing, teilweise von unseren Mitarbeitern. Wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden und werden auch noch weitere Kabinen bearbeiten."

**Manfred Merten, BL Arlberger Bergbahnen AG:** Bei den Arlberger Bergbahnen ist man durch ein Informationsschreiben auf Sunshine Polishing aufmerksam geworden. Dann wurde mit Hrn. Kothmiller ein Termin vereinbart, um sich das Produkt und die Verarbeitung vorführen zu lassen. „Wir haben uns nachher für das Produkt entschieden, weil sich dieses Polish sehr einfach durch betriebseigenes Personal verarbeiten lässt. Mittlerweile haben wir einige Bubbles von den ältesten Baujahren mit diesem Mittel bearbeitet und sind damit zufrieden, das Ergebnis kann sich sehen lassen."

**Ing. Philipp Zangerl, BL Tannheimer Bergbahnen GmbH & Co KG:** Bei den Tannheimer Bergbahnen hat eine Postwurfsendung das Interesse geweckt. Die Betreuung durch Firmenchef Kothmiller sei sehr professionell gewesen, die Arbeit zuverlässig und ordentlich: „Das Ergebnis nach dem Polieren ist sehr gut. Unsere Gäste können nun wieder ungetrübt in das wunderschöne Hochtal blicken."

MOTOREX

# Neuer Partner für POOL-Alpin in Österreich

Seit dem 1. Mai 2012 ist MOTOREX neuer Partner für Schmierstoffe von POOL-Alpin in Österreich. Damit beweist das Unternehmen, dass man über ein erstklassiges Sortiment verfügt und ein verlässlicher Partner der Seilbahnbranche ist.

*Alles für den Alpine Bereich: MOTOREX als Spezialist auf diesem Gebiet deckt alle Kundenbedürfnisse der Bergbahnen ab.*

MOTOREX ist ein mittelständisches Schweizer Familienunternehmen, das seit 1917 seine ganze Kraft in die Entwicklung, Herstellung und in den Vertrieb von Schmierstoffen steckt. Dabei hat man sich durch höchste Qualität, Umweltbewusstsein sowie besten Service einen Namen gemacht.
Heute hat MOTOREX viele Kunden weltweit, die jahrelang mit dem Unternehmen zusammenarbeiten und das gewachsene Know-how zu schätzen wissen. Überall dort, wo Kunden auf innovative Produkte, verlässliche Dienstleistungen und kompetente Problemlösungen vor Ort Wert legen, ist MOTOREX ein Begriff.

## Spezialist für Seilbahnunternehmen

Für die Schmierung und Wartung der alpinen Infrastruktur profitieren Bergbahnunternehmen vom bewährten Angebot und dem hohen Umweltstandard von MOTOREX. Ein ausgesprochen umfangreiches Sortiment, das alle Aspekte vom biologisch schnell abbaubaren Hydrauliköl über erprobte Seilschmiermittel bis zum geeigneten Helfer aus der Spraydose umfasst, stellt sicher, dass man für alle Anforderungen gerüstet ist.
So verfügt MOTOREX etwa mit der Produktlinie ALPINE-LINE über ein speziell auf die Bergbahnen ausgerichtetes Schmierstoffsortiment, in das sowohl Praxis-Erfahrung als auch die Zusammenarbeit mit den

Fotos: MOTOREX

*Die MOTOREX-Zentrale in der Schweiz.*

Herstellern über viele Jahre eingeflossen sind. Die Produktpalette bietet für alle schmiertechnischen Aufgaben, die bei einem Bergbahnunternehmen zu bewältigen sind, passende und effiziente Lösungen. Das gilt für Pistenfahrzeuge, Bahnanlagen und Seile genauso wie für Beschneiungsanlagen, Kleinfahrzeuge oder auch verwandte Geräte wie Bau-, Landwirtschafts- und Forstmaschinen.
Dank der jahrelangen Erfahrung in der Seilbahnbranche ist MOTOREX mit den speziellen Anforderungen der alpinen Infrastruktur bestens vertraut. Gerade in technisch anspruchsvollen Bereichen wie z. B. Motorenöle für Fahrzeuge mit Dieselpartikelfilter, biologisch rasch abbaubare Hydrauliköle, Seilschmierung, Spezialfette usw. ist MOTOREX als Spezialist für alle Aufgaben gerüstet und in der Lage, gezielt auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Das bietet den Partnern von MOTOREX den Vorteil, alle Schmiermittel aus einer Hand beziehen zu können.

## Service und Beratung

Forschung und Entwicklung stehen im firmeneigenen Labor im Fokus. Für den Kunden bedeutet das: Produkte auf dem neuesten Stand der Technik, garantierte Qualität und schneller Analyseservice.
Ergänzt wird die Produktpalette durch eine kompetente Beratung vor Ort. MOTOREX hat für diesen Zweck speziell geschulte Mitarbeiter bzw. Servicepartner, die auch für schwierige Fragen die richtige Antwort wissen. So sind insgesamt 260 engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Zentrale in der Schweiz und an den Vertriebs- und Servicestützpunkten weltweit im Einsatz.

## Schnell und kompetent

In Österreich ist MOTOREX seit über 25 Jahren aktiv und vor allem als Schmierstoffmarke für Zweiradfahrzeuge bekannt. Einen ausgezeichneten Ruf hat man sich auch durch die Erfolge im Sport und die Partnerschaft mit KTM Sportmotorcycles erworben.

Im Januar 2011 wurde eine Niederlassung in Hallein gegründet. Als Ziel hat man sich gesetzt, für eine breitere Kundschaft in Österreich aktiv zu werden und mit Service und Vertrieb direkt vor Ort zu sein. MOTOREX ist es nämlich Anliegen und Verpflichtung zugleich, den hohen Ansprüchen aller Kunden gerecht zu werden.
Deshalb freut man sich bei MOTOREX auch über die neuen Herausforderungen als Partner für POOL-Alpin und steht für alle Anfragen der POOL-Alpin-Mitglieder gerne zur Verfügung.

Infos: www.motorex.at

*Roland Kapeller und Rupert Aigner kümmern sich um Kunden in Österreich.*

### ANSPRECHPARTNER IN ÖSTERREICH

**Vorarlberg/Tirol:**
Roland Kapeller, Tel. 0664 647 28 76
roland.kapeller @motorex.com

**Salzburg, Oberösterreich, Steiermark, Kärnten:**
Rupert Aigner, Tel. 0664 887 35 654
rupert.aigner@motorex.com.
Testen Sie uns, wir freuen uns auf Sie.

## Seit 115 Jahren: Brugg Cables

# Well connected made in Switzerland

1896 gründete Gottlieb Suhner in Brugg eine Kabelfabrik und produzierte dort mit zuerst 16 Mitarbeitern Energiekabel. Das Unternehmen wuchs ständig und konnte sich durch alle Krisen behaupten. Heute ist Brugg Cables einer der führenden Kabelhersteller der Schweiz, der weit über die Grenzen bekannt ist – auch in der Glasfaser-Technologie. Den wegweisenden Schritt dazu wagte das Unternehmen 1988 mit der erstmaligen Produktion von Lichtwellenleiterkabeln.

*Das Betriebsgelände der 1896 gegründeten Brugg Kabel AG heute. Unter dem Markennamen Brugg Cables ist man heute weltweit im Stromversorgungssektor und der Nachrichtenübertragung tätig.*

### Eine neue Technologie wird erprobt

Der Grundstein der heutigen optischen Kommunikation mit Lichtwellenleiterkabeln legten in den sechziger Jahren Charles K. Kao und George Hockham mit Ihren Theorien, zur Nutzung von Glasfasern für die Datenübertragung. Bis wirklichen Daten durch Glasfasern flossen, dauerte es aber noch ein einige Jahre. So gründeten 1978 die Kabelwerke Brugg zusammen mit zwei anderen Schweizer Kabelherstellern die Firma Cabloptic. Gemeinsam erforschte und entwickelte man Lösungen zur Verwendung der neuen Glasfaser-Technologie in der Datenübertragung.

Als die LWL-Technologie ausgreift war, führte sie die damalige PTT (Schweizerische Post) auf ihren langen Übertragungsstrecken ein – mit Brugg Cables als einem der bevorzugten Lieferanten. Bis dahin wurden für die Datenübertragung ausschließlich Kabel mit Kupferleitern verwendet. Diese verbanden die PTT-Telefonzentralen mit den Hausanschlüssen und stellten die Datenübertragung unter den einzelnen Telefonzentralen in den regionalen oder landesweiten Netzen sicher.

Im Vergleich zu Kupferkabeln verfügen Glasfaserkabeln über weitaus bessere Dämpfungseigenschaften und ein Vielfaches an Bandbreite. Deshalb war der Aufschwung der neuen Kabeltechnologie in den 90er Jahren kaum noch zu bremsen. Die installierten Leitungskapazitäten verdoppelten sich alle zwei Jahre.

Brugg Cables übernahm zu dieser Zeit von einer kalifonischen Firma auch die Technologie für metallische Bündeladern und legte damit den Grundstein für sein heutiges Programm an metallischen Seilen mit integrierten Glasfasern. Dazu zählen auch die Telekomseile mit integrierten Glasfasern für die Verbindung von Tal- und Bergstationen bei Seilbahnen.

*Datenkabelverseilmaschine 1949; damals wurden ausschließlich Kupferleiter verwendet.*

*Jede einzelne Glasfaser kann große Datenmengen (z. B. tausende Telefongesprächen gleichzeitig) transportieren.*

*Über Hochspannungsmasten werden die Daten heute mit Erdseilen über weite Strecken übertragen.*

## Zukunftstechnologie – auch auf dem Berg

Bis heute wurden in der Nachrichtentechnik fast alle „dicken" Kabel – ob Koaxialkabel für die großen Distanzen oder vieladrige Telefonkabel in den Ortsnetzen – durch schlanke, kompakte und leistungsfähige Glasfaserkabel ersetzt. Nur auf dem berühmten „letzten Kilometer" sind oft noch Kabel mit Kupferadern im Einsatz – aber wie lange noch? Der immer wachsende Hunger nach mehr Bandbreite wird in naher Zukunft auch dort dem Glasfaserkabel zum endgültigen Durchbruch verhelfen.

So werden in der Stadt und auf dem Land immer mehr FTTH-Lösungen (Fiber To The Home) realisiert. Dabei wird jedes Haus und jede Wohnung mit Glasfasern erschlossen, um den immer grösseren Bandbreitenbedarf für Telefonie, Fernsehen und Internet auch in der Zukunft abzudecken.

Auch auf Bergen und in Skigebieten ist die Glasfaser-Technologie nicht mehr wegzudenken. Steuerungen von Seilbahnen und Beschneiungsanlagen, Ticketingsysteme, Webcams, Hotspots, etc. – ohne Glasfaser heute nicht realisierbar. Immer häufiger werden die Glasfaser-Verbindungen nicht nur im Boden verlegt, sondern auch über die Mastenfelder von Luftseilbahnen, Überland-Stromleitungen oder durch bestehende Frisch- und Abwasserrohre. Dies ermöglicht die effiziente und schnelle Realisierung von Glasfaserverbindungen am Berg ohne mühsame und teure Grabarbeiten. Egal für welche Variante sich der Betreiber entscheidet, Brugg Cables ist spezialisiert darauf.

## LWL-Kabel und Zubehör für alle Fälle

Den großen Bedarf an Glasfaser-Lösungen deckt Brugg Cables mit einem breiten Sortiment an Kabeln und Zubehör ab. Neben den in Rohre einziehbaren oder einblasbaren robusten Kunststoffkabeln mit bis zu 432 Glasfasern bietet Brugg Cables ebenso ein Programm mit Mini-Glasfaserkabeln, die in Micro-Ducts eingeblasen oder eingeschoben werden. Allen Kunststoffkabeln gemeinsam ist das ausgezeichnete Einblasverhalten. Installateure schätzen zudem die Robustheit sowie das einfache Handling beim Öffnen und Verarbeiten der Kabelleitungen. Verschiedene metallische und nicht metallische Spezialkabel wie beispielsweise Luftkabel für extrem große Spannweiten entlang einer Seilbahntrasse, Erd- und Polleiterseile mit integrierten Lichtwellenleitern für Freileitungen sowie Unterwasserkabel zur Verlegung in Seen, Kanalisationsrohren oder Druckstollen, komplettieren das Sortiment. Immer häufiger integriert Brugg Cables in LWL-Kabeln auch Kupferleiter zur Energieversorgung. Die hauseigene Konfektionsabteilung liefert die gewünschten Kabel ein- oder beidseitig mit Steckern bestückt – entsprechend kann die LWL-Verbindung unmittelbar nach der Verlegung ohne Spleissarbeiten in Betrieb genommen werden. Das Sortiment umfasst darüber hinaus ein breites Angebot an Kabelendverschlüssen. Immer kommen dabei platzsparende, robuste und langlebige Komponenten zum Einsatz, die sich seit vielen Jahren bewähren. Auf Wunsch unterstützt Brugg Cables die Kunden auch bei der Montage sowie der Verarbeitung der LWL-Kabel. Erfahrene Partner garantieren professionelle Verlegung und Spleissungen und somit zuverlässige LWL-Verbindungen.

Brugg Cables legt hohen Wert auf Qualität und Langlebigkeit seiner Produkte. Der Beweis dafür sind Kabel, die auch unter extremen klimatischen oder mechanischen Bedingungen bereits seit Jahrzehnten einwandfrei funktionieren.

Infos: www.bruggcables.com

# RUBIS EVOLUTION R10

## Beschneiungslösungen

www.myneige.com

INTER FAB SNOW -business

www.interfab.cc

mY Neige