D 49 45 F 44. Jahrgang Mai 2013

MOUNTAIN Manager

3/13

Meinung:
Heinz Gressenbauer, OÖ Tourismus

Mountain-Manager 95:
Norbert Karlsböck, GLB Kaprun AG

PistenBully®

600 SCR

02-12-2012 sons.

Erobere den Berg!

Der neue PistenBully 600 SCR

Mehr Leistung, weniger Verbrauch –
die neueste Fahrzeuggeneration PistenBully 600 SCR.

- Kraftvolle 455 PS
- 2.200 Nm Drehmoment
- Verbesserter Touchscreen
- Mehr Sicherheit
- Erfüllt Abgasnorm TIER 4i
- 90% weniger Emission
- Ferndiagnosefähig
- Flottenmanagementfähig
- Wartungsvertrag (optional)
- Made in Germany

GREENIQ
Umwelttechnologie Made in Germany

www.pistenbully.com

Top-Partner des ÖOC

Der Weltmarktführer Doppelmayr wird in Sochi 2014 als Top-Partner des Österreichischen Olympischen Comité (ÖOC) sowie des Österreich-Hauses vertreten sein. „Wintersport liegt uns naturgemäß ganz besonders am Herzen, und wir sind stolz, arrivierte Athleten wie auch Nachwuchs-Talente unterstützen zu können – die Zusammenarbeit mit dem ÖOC unterstreicht das", meinte Geschäftsführer Michael Doppelmayr.

Doppelmayr verfügt über eine langjährige olympische Tradition. Mit Beginn der Sommerspiele in London konnte man die Gondelbahn „Emirates Air Line" über die Themse fertigstellen. In Sochi werden bis zum Start der Olympischen Spiele 40 Seilbahnen fertiggestellt werden. Hier bekam das Unternehmen den Zuschlag für die längste Dreiseilbahn der Welt (5,3 km, 1.000 Höhenmeter).

AUSTRIA Doppelmayr

OFFIZIELLER TOP PARTNER

Doppelmayr®

GARAVENTA

www.doppelmayr.com

Editorial

Dr. Markus Kalchgruber

Zukunft gestalten mit Trendsetting

Wie vorausgesagt, hat die Innsbrucker Leitmesse für alpine Technologien „Interalpin“ mit 21.600 Fachbesuchern alle bisherigen Rekorde in den Schatten gestellt. Zeitgleich ging die Österreichische Seilbahntagung über die Bühne und präsentierte die Fortsetzung der jahrelangen rot-weiß-roten Erfolgsstory. Obmann NR Franz Hörl rechnet mit einem Endergebnis der Saison 2012/13, das zu den drei besten aller Zeiten gehören wird! Besonders erfreulich in diesem Zusammenhang ist das Nächtigungsplus der Gäste aus dem wichtigsten Herkunftsmarkt Deutschland mit 11 %, schöne Steigerungen gab es auch bei den Briten (6,9 %), den Schweizern (6 %) und den Russen mit 11,5 %.
„Der Tourismus hat die Krise besser überstanden als die meisten anderen Branchen und ist eine wichtige Konjunkturstütze. Auf Basis einer aktuellen Wifo-Einschätzung rechnen wir auch 2013 mit mehr Gästen und Nächtigungen und vor allem mit einem Plus bei den Umsätzen“, kommentiert Wirtschafts- und Tourismusminister Reinhold Mitterlehner die Daten. „Unsere vor drei Jahren gestartete Tourismusstrategie setzt die richtigen Rahmenbedingungen: Auf dieser Basis erschließen unsere Betriebe neue Angebote und Märkte und forcieren den Ganzjahrestourismus“, so Mitterlehner weiter. Diese Entwicklung zeige sich auch an den Rekorddaten der letzten Wintersaison. „Eine günstige Feiertagskonstellation, gute Schneeverhältnisse und stimmige Angebote festigten Österreichs Ruf als Wintersportdestination Nummer 1“.

Schöne Zahlen wirken wie Schlaftabletten

Diese Perspektiven sind zwar beruhigend, aber sie sagen weder etwas über die wirtschaftliche Gesundheit der Tourismusbranche an sich aus noch über ihre strukturellen Probleme. Minister und andere Funktionäre schmücken sich halt gerne mit schönen Zahlen, meistens ohne konstruktive Kritik am Status Quo oder eine Nachhaltigkeitsanalyse der etablierten Vorgangsweise. Tatsache ist, dass es nur einem Drittel der Seilbahnunternehmen wirtschaftlich gut geht, ca. ein weiteres Drittel ausgeglichen bilanziert und mindestens ein Drittel oder bereits mehr rote Zahlen schreibt. Die Eigenkapitaldecke im Tourismus ist generell dünn, vor allem in der Hotellerie und Gastronomie, dementsprechend hoch sind die Insolvenzfälle bei nur geringen Marktschwankungen. Das Image des Skifahrens sinkt in der eigenen Bevölkerung kontinuierlich, besonders bei den Jugendlichen – das heißt, die Basis blutet seit Jahren aus…

Die Rettung ist uns „passiert“

Was uns in den letzten Jahren gerettet hat, brachte ÖSV-Präsident Prof. Peter Schröcksnadel als Referent auf der Österreichischen Seilbahntagung auf den Punkt: „Es waren nicht die nachströmenden Kinder, sondern der Ostmarkt und das Snowboarden bzw. später das Carven! Wobei uns das ‚passiert‘ ist und wir diese Trends nicht geplant haben. Unsere künftige Aufgabe wird daher u. a. darin bestehen, Trends zu planen und z. B. Jugendliche als Trendsetter zu gewinnen.“ Voraussetzung ist jedoch, dass Kinder Wintersport möglichst früh erlernen. Statt das Geld in Werbemaßnahmen zu stecken plädiert Schröcksnadel für die Einführung mancher Gratis-Lifte und die finanzielle Entlastung der Eltern – sprich, sie bezahlen für ihre Sprösslinge bis zum Alter von 10 Jahren kein Liftticket. In seiner „Vereinigten Bergbahnen Gmbh“ mit nunmehr 8 Destinationen wird diese Taktik seit 15 Jahren erfolgreich praktiziert. Schröcksnadels Beispiel wurde bisher nicht nur kaum imitiert, sondern von der Branche „verbal geohrfeigt“. Dabei wäre es so einfach zu durchschauen, dass die „entgangenen Einnahmen“ eine Investition in die Zukunft darstellen. Denn 60 % der ehemaligen Ski-Kinder kommen später als Eltern mit ihren eigenen Kindern zurück an den Ort ihrer ersten Skierfahrungen! Doch angesichts kolportierter Jubelmeldungen glaubt leider (fast) keiner, dass die Zukunft des Wintersport-Tourismus u. a. mit solchen Maßnahmen jetzt unbedingt gestaltet werden muss…

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

4 parallele **Linien**
1500m & **1000**m

. . . nach Seilbahn- und Vergnügungsgeräte-Norm

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

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

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

Die Vorteile:

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

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

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

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

BAUMANN
SCHUTZFOLIEN

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

IMPRESSUM

MOUNTAIN Manager

Internationale Zeitschrift
für Berg- und Wintersporttechnik
und bergtouristisches Management

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

Herausgeber: Horst Ebel

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

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

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

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

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

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

Redaktion Schweiz:
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. 37 vom 01.01.2013

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

44. Jahrgang, 2013
ISSN 1618–3622

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

8–9
MEINUNG:
HEINZ GRESSENBAUER: JEDES SKIGEBIET MUSS ZU EINER MARKE WERDEN

MM-MAGAZIN
4 Editorial
6 Inhalt

TRENDS
8 Meinung: Heinz Gressenbauer, OÖ Tourismus: „Jedes Skigebiet muss zu einer Marke werden!“
10 Nachbericht 23. TFA: Grenzen des Wachstums im alpinen Tourismus
12 Wettbewerbsvorteil durch neue Technologien von feratel
14 Bayerische Handwerkskunst in den Straßen Istanbuls
15 Der Freeride Info-Point taugt für jedes Skigebiet
16 ZOOM ROOM optimiert das Aprés Ski-Geschäft

NEUE BAHNEN
19 Doppelmayr: Kooperation mit ÖOC
20 Doppelmayr: Moderne Technik mit Extras in Flachau
22 Doppelmayr: Neue Wetterwandeckbahn kommt gut an
24 Leitner: Topmoderne 6SBK für Wildkogel-Arena
26 Leitner: Mit DirectDrive und LeitDrive in die Zukunft

SKISERVICE & RENT
28 Wintersteiger Skidepot im Grand Hotel Zermatterhof
30 Wintersteiger Bilanz-Pressekonferenz

MARKETING & MANAGEMENT
31 Erste Ski-Travel Messe in Kitzbühel
32 O.I.T.A.F.-Tagung: Aus der Erfahrung lernen
34 Österreichische Seilbahntagung: Die Erfolgsstory setzt sich weiter fort
38 95. MM-Interview: Norbert Karlsböck, Vorstand Gletscherbahnen Kaprun AG
82 ÖHV-Destinationsstudie
83 con.os: Skischulen für die Zielgruppe 50+

49–55
PISTENMANAGEMENT

10–17
TRENDS

TECHNIK & WIRTSCHAFT

BESCHNEIUNG
44 DemacLenko: Mit Innovationen zum Erfolg
46 TechnoAlpin: Energy Efficiency am Beispiel der Lanze V3ee

PISTENMANAGEMENT
49 E-Snowmobil „Snowbird“ schont die Umwelt
50 Kässbohrer: Überragender Erfolg auf der Interalpin für Umwelttechnologie made in Germany
52 Prinoth: Höherer Effizienz, optimales Präparierergebnis
54 ARENA PistenManagement: Jetzt auch mit Schnittstelle zum Leitsystem ATASSplus von TechnoAlpin

ELEKTROTECHNIK & ELEKTRONIK
48 Kärntner Saatbau: Alpifert®, neuer organischer Dünger für Skipisten
56 Soft-Hard-Ware: Orientierung leicht gemacht
58 Neuer Elektrant von GIFAS erhöht die Betriebs- und Arbeitssicherheit

FIRMEN NEWS
60 Restaurierung von Pendelbahnkabinen mit ZARGES
62 Baumann Schutzfolien: Klare Sache für Seilbahnkabinen
64 LIECO: Qualität von der Wurzel bis zum Spross

MESSEN
66 PROWINTER 2013: Stellenwert bestätigt
69 Die 20. Interalpin schlug alle Rekorde
70 Interalpin-Rückblick in Spots

38–43
95. MM-INTERVIEW:
NORBERT KARLSBÖCK,
GLB KAPRUN AG

INSERENTENLISTE

AEP Planung + Beratung	35	Kärntner Saatbau	7
AGB GmbH	36	Klenkhart & Partner	6
ARECO	55	Leitner AG	29
Baumann Schutzfolien	5	Pistentech	65
Brandner Andreas	33	Pool Alpin	9
Brigger + Käch	64	PowerGIS	57
Brugg Kabel AG	45	Programat e. U.	51
CWA	1	Prommegger Holzernte GmbH	21
Doppelmayr Seilbahnen	3	RopeRunner	4
Duktus Tiroler Rohrsysteme	39	Salzmann Ingenieure	37
ERSO Austria GmbH	43	Steurer Seilbahnen	73
Interfab by MND Group	U4	SUFAG	17
Jakob AG	77	Sunkid	59
Kässbohrer	2	Wintersteiger	41
Kässbohrer Formatic	13		
Kässbohrer Service	18		

66–79
MESSEN

Kärntner Saatbau
www.saatbau.at
Begrünungsmischungen für höchste Ansprüche
...damit Ihre Saat aufgeht!
ReNatura®

Foto: dwl

Heinz Gressenbauer, OÖ Tourismus

„Jedes Skigebiet muss zu einer Marke werden!“

Im Rahmen der oberösterreichischen Seilbahntagung 2013 in Ebensee hat Heinz Gressenbauer die Zukunft des Wintersports kritisch unter die Lupe genommen und wesentliche Faktoren für eine erfolgreiche Entwicklung herausgearbeitet.

MM: *„Wie sieht die aktuelle Situation beim Wintertourismus in Oberösterreich aus?“*
Gressenbauer: „Wenn wir die Zahlen in Oberösterreich betrachten, müssten wir eigentlich sehr zufrieden sein. Wir haben 1,7 Mio. Skierdays, die Nächtigungen steigen. Damit scheint alles zu passen. Wenn wir bei Bergfex im Internet nachsehen, lesen wir aber von 360 Skigebieten in Österreich, dann gibt es noch Unternehmen in Italien und Frankreich. Das ist auch unser Mitbewerb und der Markt, in dem sich jene Kunden bewegen. Natürlich können wir neben dem Nächtigungsbereich auch die Tagestouristen in die Überlegungen einbeziehen. Der deutsche oder tschechische Gast überlegt sich aber auf alle Fälle sehr genau, wo er hinfährt.“

MM: *„Was können die Seilbahnunternehmen tun, damit auch in Zukunft genügend Gäste kommen?*
Gressenbauer: „Die Chance, die wir haben, Gäste aus den bekannten Segmenten zu uns zu holen, liegt in der geographischen Nähe, aber auch in einem Angebot, das besser ist. Skifahren wird in der Presse nicht immer positiv bewertet, obwohl der Sport boomt, die Märkte da sind und die Leute auch Skifahren gehen wollen. Um ein positives Image zu pflegen und zu transportieren, müssen wir den Gästen noch mehr individuelle Kundenbedürfnisse befriedigen, als das bisher der Fall war (Trend zu Convenience). Das ist das Konzept für eine erfolgreiche Zukunft.“

MM: *„Wie sieht dieses Mehr an Convenience aus?“*
Gressenbauer: „Wir müssen uns zunächst ansehen, wie unser Kunde tickt, was seine Bedürfnisse sind und wie wir das ins Angebot einbeziehen können. Aus den Erfahrungen von Experten habe ich 5 Punkte herausgearbeitet, die in Zukunft sicher immer wichtiger werden:

Gruppenumlaufbahn am Kasberg.

Foto: Kasberg-Bahnen GmbH & Co KG

Foto: Sternstein Lifte GesmbH

Die besten Botschafter sind Gäste und Stammkunden

▶ Kunden kaufen Bedeutung: Wenn wir uns den Handymarkt ansehen, war früher Nokia das Maß der Dinge, heute ist es das iPhone von Apple. Beide Handytypen haben die gleichen Funktionen, trotzdem hat das iPhone 5 mehr Bedeutung als die anderen. Ähnlich ist es beim Skifahren. Die Bergbahnunternehmen können ihre Pisten beschneien, es gibt moderne Lifte und gute Skischulen – und trotzdem gibt es Unterschiede, wo die Gäste lieber hinfahren. Wintersportler kaufen keine Infrastruktur, sondern Bedeutung. Das wird nicht durch rationale Gründe gelenkt, sondern durch Emotionen. Das, was man heute nicht will, sind Langeweile, Stress und Ärger sowie Machtverlust. Vor diesem Hintergrund kann man Kunden sehr gut eingrenzen und sich selbst die Frage stellen: Biete ich meinen Kunden Geborgenheit und Erholung, Inspiration und Freude oder Stolz und Prestige. Danach kann man sein Angebot ausrichten und gezielt Gäste ansprechen.

▶ Dazu muss man den Gästen alles so einfach wie möglich machen und Komfort bieten. Eine weitere Frage der Zukunft wird also lauten, wie man es schafft, den Gästen ideale Bedingungen zu schaffen und soviel Service wie möglich zu bieten.

▶ Der Weg der Bergbahnunternehmen geht weg vom klassischen Infrastrukturbetreiber hin zum Dienstleistungsunternehmen, sogar zum Erlebnis-Dienstleister. Man muss den Gast ‚abholen' und ihm die Erlebnisse bieten, die er für seinen Urlaub braucht.

▶ Eine solche Vorstellung lässt sich nur gemeinsam verwirklichen. Alle Partner, die im Umkreis der Bergbahnen aktiv sind, müssen die gleiche Sprache sprechen und die gleichen Werte vertreten. An Kooperationen wird in Zukunft kein Weg vorbeigehen. Aus einzelnen Punkten muss ein stimmiges Angebot erarbeitet werden.

▶ Skigebiete sind die größten Freizeitdienstleister in Oberösterreich. Das müssen wir nach außen transportieren. Wir müssen zeigen, wie stark die Branche ist und was sie leistet, auch hinsichtlich Wertschöpfung und Arbeitsplätzen. Gerade in strukturschwachen Gebieten stellt die Seilbahnwirtschaft viele Arbeitsplätze, die sehr wichtig sind.

Jedes Skigebiet sollte aus diesen Punkten sein eigenes Konzept erstellen und die Stärken und Besonderheiten herausarbeiten, die man seinen Gästen bieten kann. Das ist auch das Spannende in der Angebotsentwicklung – hier ist zusätzlich Wertschöpfung vorhanden, die man generieren kann. Jedes Skigebiet sollte im Endeffekt zu einer eigenen Marke werden, die sich von anderen abgrenzt."

MM: *„Welche Wege sind heute wichtig bei der Informationsvermittlung"?*

Gressenbauer: „Unsere besten Botschafter sind unsere Gäste und Stammkunden. Hier müssen wir die besondere Begeisterung schaffen, damit die Empfehlung getätigt wird. Und bei der Kommunikation können wir nicht mehr Everybody's Darling sein. Hier ist auch mehr Augenmerk auf die Kundenbedürfnisse gefragt."

MM: *„Sehen Sie die Bergbahnunternehmen am richtigen Weg oder muss man umdenken?"*

Gressenbauer: „Viele Bergbahnunternehmen sind auf dem richtigen Weg. Der Investitionsdruck ist enorm. Jedoch sind neben neuen Bahnen auch viele kleine kreative Ideen gefragt, die nicht unbedingt viel kosten, außer viel Hirnschmalz und Zeit."

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

23. TFA: Grenzen des Wachstums im alpinen Tourismus

Akzeptieren. Ignorieren. Neu definieren.

Grenzen ausloten und Grenzen überwinden – wie und mit welchen Mitteln das im alpinen Tourismus geht, wurde am 23. TourismusForum Alpenregionen in Interlaken sehr angeregt diskutiert. Internationale TOP-Referenten, wie der Co-Autor des weltbekannten Buches „The Limits to Growth" (1972), Jørgen Randers, und der CEO der Aspen Skiing Company/Colorado, Mike Kaplan, standen u. a. vom 3. bis 5. April auf der Bühne des wegweisenden Branchenevents.

Fotos:grischconsulta

Das 23. TFA fand in der Schweizer Jungfrauregion statt. Das Abendprogramm am Schilthorn bot u. a. ein James Bond-Dinner im Drehrestaurant Piz Gloria mit imposanter Aussicht.

Das erste Mal war das Fachforum der Führungskräfte von Bergbahnen und aus dem Tourismus zu Gast im Berner Oberland und lockte 180 Teilnehmer zu spannenden Forumstagen in die Destination Interlaken.
Der norwegische Buchautor und Klimaforscher Jørgen Randers eröffnete das Symposium im 5-Sterne-VICTORIA-JUNGFRAU Grand Hotel & Spa und zeigte ungeschönt einen Blick in die Zukunft. Seine Kernbotschaft: Bevölkerung und Wirtschaft wachsen zwar weniger schnell als von anderen Experten erwartet, aber immer noch rasch genug, um durch weitere, starke Umweltbelastungen eine Klimakrise auszulösen. Die Umweltschäden werden steigen und damit auch die Kosten für deren Behebung. Unser nur auf Kurzfristigkeit ausgelegtes Tun und Handeln outete Randers als eine der markanten Ursachen. Besonders gespannt lauschten die Teilnehmenden seinen Empfehlungen für den alpinen Tourismus. Nicht nur Interlaken dürfte mit seinen Ausführungen zur Entwicklung des durchschnittlichen Einkommens frohlockt haben: Demnach werden die Chinesen die Rangliste anführen. Laut Randers wird sich das Salär der chinesischen Mittelklasse bis 2052 fast verfünffachen. Weil die Wirtschaft im Westen stagnieren und im Osten wachsen wird, seien weiter steigende Ankünfte von Touristen aus dem Osten zu erwarten. Die zwei wichtigsten Fazits des Buchautors: Es gilt, die Gesamtzahl der Gäste in den Destinationen zu limitieren, um die Natur nicht weiter zu zerstören. „Overcrowding" sei schon jetzt für so manche Destination gefährlich. „Erhöht die Preise, nicht die Anzahl Gäste", lautete die Antwort Jørgen Randers auf die Frage der Moderatorin, wie sich Feriengebiete davor schützen sollten. „Eine hohe Qualität der Angebote ist jedoch zwingende Voraussetzung, um hohe Preise zu veranschlagen", mit diesen Worten schloss Randers seine Ausführungen.

Preisdifferenzierung mit System

Dem stimmte Hannes Rabanser, Hotelier & Gastwirt vom Tirler Living auf der Seiser Alm am zweiten For-

Veranstalter Roland Zegg (grischconsulta/2. v. r.) mit den Referenten (v. l. n. r.) Prof. Hubert Siller (Leiter Tourismus am Management Center Innsbruck), Franz Tschiderer (TVB Obmann Serfaus) und Mike Kaplan (CEO Aspen Skiing Company, Colorado).

Ski-Legende Marc Girardelli referierte zum Thema „Grenzerfahrungen" und steuerte den inspirierenden Höhepunkt des 2. Forumstages bei.

umstag ohne Einschränkungen zu: „Damit unsere Gäste bereit sind, höhere Preise zu bezahlen, müssen Produkt und Dienstleistungen stimmen." Seine Hütte wurde von Gästen zur schönsten Südtirols gewählt. Das neu gebaute Hotel, dessen Konzept speziell auf die Zielgruppe von Allergikern ausgerichtet ist, wurde als einziges Hotel in Italien von der Europäischen Stiftung für Allergieforschung (ECARF) ausgezeichnet.
„Rabattitis oder Preisdifferenzierung mit System" zog sich wie ein weiterer roter Faden durch die Vorträge und Forumsdiskussionen. Was bringen Preismodelle wie „Skipass inklusive", das Dieter Bogner von der Engadin St. Moritz Mountains AG zusammen mit Thomas Walther vom Relais & Chateau Hotel Walther Pontresina präsentierten?
Ist das bei Airlines schon seit Jahren effizient eingesetzte Revenue Management, wie es von Dr. Karls Isler von der Swiss Air vorgestellt wurde, auch ein wirkungsvolles Instrument für Bergbahnen und/oder Destinationen bzw. Hotels? Eine abschließende Antwort werden wohl erst die Zahlen der Bergbahnen und Destinationen der nächsten 3 bis 5 Jahre liefern.

Verstärkung des Sommerangebotes

Die Verstärkung des Sommerangebotes und die Inszenierung am und um den Berg beschäftigte die Teilnehmer neben dem Wachstums- und Preisthema gleichermaßen. Eine Entscheidung, die aktuell die Schweizer Destinationen in ihrer strategischen Zukunftsplanung stark herausfordert.
Professor Hubert Siller vom Management Center Innsbruck (MCI) und Franz Tschiderer von Serfaus zeigten auf, dass es schon heute nur noch eine Handvoll Destinationen im Alpenraum gibt, in denen das klassische Winterangebot noch stärker ist als die Sommersaison – auch ein Zeichen des Umbruches.
Das bestätigte auch der CEO der Aspen Skiing Company, Mike Kaplan, der exklusiv für das TFA aus Colorado angereist war, in seinem Vortrag: Auch in Nordamerika werde der Sommer immer wichtiger: „Whistler ist bereits sehr stark mit über 300 000 Mountainbike-Gästen im letzten Jahr. So sind auch in Aspen die Mountainbiker eine wichtige Zielgruppe, um ein gutes Som-mergeschäft zu erzielen und es werden daher derzeit neue Mountainbike-Wege angelegt". Trotzdem bleibt der Fokus laut Kaplan beim Winter. „Wir sind ein Ski-Resort und das wollen wir auch bleiben", sagte er in der anschließenden Fragerunde.
Das TFA wird im nächsten Jahr in Arosa vom 31. 3. bis 2. 4. stattfinden. Im Rahmen der Skigebietsverbindung soll auch die Lenzerheide eine Rolle spielen.

Talkrunde mit (v. l. n. r.) Hannes Rabanser (Hotelier), Christian Lang (pronatour), Dr. Berno Stoffel (CEO tourist. Unternehmung Grächen), Jürg Balsiger (Direktor Stanserhorn-Bahn) und Roland Zegg.

FreerideCheckpoint, Digital Signage Systeme, SmartTV App

Wettbewerbsvorteil durch neue Technologien von feratel und sitour

Als einer der führenden Entwickler touristischer Informationssysteme einerseits sowie als Wegbereiter für mehr Sicherheit und Komfort auf den Skipisten andererseits sind feratel und sitour seit Jahrzehnten kompetente Ansprechpartner für die Seilbahnen. Dem Anspruch auf Technologieführerschaft entsprechend wurden auf der Interalpin wieder interessante Innovationen vorgestellt wie z. B. der Freeride-Checkpoint sowie die SmartTV App „feratel PanoramaTV“.

Fotos: feratel

Smart TV zählt zu den stark wachsenden Kanälen. Feratel hat auf diese Entwicklung reagiert und eine eigene App „feratel Panorama TV“ programmiert.

Panoramabilder 2.0

Als Erfinder des Panoramafernsehens hat feratel vor über 30 Jahren mit den ersten Fernsehbildern aus den Skigebieten für Furore gesorgt. Mittlerweile sind die feratel Panoramabilder fixer Bestandteil im Marketingmix erfolgreicher Destinationen. Ob im TV, Online auf der jeweiligen Destinationshomepage bzw. den über 150 Partnerportalen von feratel sowie mobil: Die Bilder generieren zig Millionen TV Zuschauer sowie über 12,5 Millionen Unique Clients jährlich.

Destinationen bzw. Touristiker müssen heute neue Denkmodelle erarbeiten, um den modernen Gast zu erreichen. Smart TV zählt zu den stark wachsenden Kanälen. feratel hat auf diese Entwicklung reagiert und eine eigene App programmiert und erfolgreich am Markt positioniert. Erst seit einem halben Jahr verfügbar, kann die Smart TV App „feratel PanoramaTV“ bereits auf eine beachtliche Statistik verweisen. Seit vergangenen Oktober nutzen bereits rund 1 Million Zuseher die Möglichkeit, das Wetter Panorama jederzeit für jede aktive Kamera abzurufen.

Allein bei „Entertain“, dem TV-Produkt der Deutschen Telekom, werden täglich bis zu 20 000 Views verzeichnet. Bei Samsung, Marktleader im Bereich Smart TV, erreicht die App im deutschsprachigen Raum derzeit bis zu 25 000 Views am Tag.

Neue Smart TV App

Die Smart TV App ermöglicht es, Livebilder aus über 250 europäischen Destinationen in HD Qualität zu betrachten, die Wetterinfos abzurufen und auch touristische Infos aus der Region zu bekommen. Die touristische Visitenkarte einer Destination wird somit auf das TV Gerät gebracht. Als nächster Schritt ist bereits die Buchungsmöglichkeit anvisiert.

„Neben der üblichen Darstellung einer Destination als authentisches Livevideo in höchster Qualität, per Internet und mobil, erwartet der Gast inzwischen auch sein Hochglanzmotiv über interaktives Smart TV“, so Dr. Markus Schröcksnadel, Vorstandsvorsitzender der feratel. Smart TV ermöglicht dem Interessierten das Livevideo seiner Lieblingsdestination am TV Gerät zu

Der neue Freeride Checkpoint deckt speziell die Informationsbedürfnisse der wachsenden Zahl an Off-Piste Sportlern ab.

jeder Tageszeit in HD Qualität anzusehen. Alle großen TV Geräte Hersteller (wie z. B. Samsung, LG, Philips etc.) setzen bereits auf dieses Medium.

Innovatives Info-System für Freerider

Als Wegbereiter und Initiator für mehr Sicherheit und Komfort auf den Skipisten dieser Welt, hat sitour in Zusammenarbeit mit den Freeride World Tour Profis Stefan Häusl und Flo Orley ein System entwickelt, das speziell die Informationsbedürfnisse der wachsenden Zahl jener Wintersportler abdeckt, die abseits der gesicherten Pisten ihren Ski- bzw. Snowboardspaß suchen. Denn laut einer aktuellen Studie der Universität für Bodenkultur Wien und der Johannes Kepler Universität unterschätzen knapp 40 % der Skifahrer und Tourengeher die Lawinengefahr. Das neuartige Informationssystem unterscheidet sich dadurch, dass sowohl lokale Lawinenlageberichte nach Tageszeit (Vormittag, Nachmittag), als auch gefährliche Hangexpositionen sowie ein differenzierter LVS Checker integriert sind. Das System als solches ist modular aufgebaut, d. h. es kann den Anforderungen des jeweiligen Skigebietes individuell angepasst werden.
Darüber hinaus wurden im Rahmen des Interalpin Auftrittes aber auch bewährte Informations- und Sicherheitssysteme wie die Panoramainfoanlagen, Digital Signage Systeme, diverse Kameramodelle u.v.m. ausgestellt.

Einer für alle.

Der Formatic ist mit Abstand der Beste seiner Klasse! Er überzeugt mit seinen Leistungsdaten und seiner Top-Ausstattung inklusive PistenBully Qualitäts-Ketten, serienmäßigem Mittelsitz, Hebelsteuerung und wahlweise Lenkradsteuerung. Damit ist er die preisgünstige Alternative für perfekt präparierte Pisten! Und der Service ist so erstklassig wie Sie es von einem Fahrzeug aus dem Hause Kässbohrer erwarten.

Formatic®

www.formatic-by-k.com

BY KÄSSBOHRER GELÄNDEFAHRZEUG AG

Bayerische Handwerksqualität in den Straßen Istanbuls

Die bevölkerungsreichste Metropole der Türkei und die viertgrößte der Welt möchte seinen Bürgern auch im urbanen Raum die Möglichkeit für Sport- und Naturerlebnisse bieten. Im Zuge des Baus eines Parks wird noch 2013 mitten in Istanbul ein KristallTurm® entstehen. Dieser Hochseilgarten ist Dank seiner sechseckigen Form in sich stabil und kann somit ohne Abspannungen auf fast jedem erdenklichen Platz gebaut werden – perfekt wenn man um jeden Meter Fläche kämpft!

Fotos: KristallTurm®

Der 2010 gebaute KristallTurm® mitten in Berlin ist das Vorbild für das Projekt in Istanbul.

Das separat laufende Selbstsicherungssystem erlaubt bereits Kindern den Kletterspaß.

Das bayerische Unternehmen KristallTurm® hat sich mittlerweile mehrfach bewiesen, da es einerseits in seiner Konstruktion erfolgreich ist und andererseits für die Betreiber eine gute wirtschaftliche Einnahmequelle schafft. So ist der bereits 2010 gebaute KristallTurm® mitten in Berlin das Vorzeigeprojekt für Istanbul. Denn so wie der KristallTurm® in der deutschen Hauptstadt neben Alexanderplatz, Reichstag und Hauptbahnhof steht, wird er in Istanbul direkt zwischen große Einkaufshäuser gebaut. Neben dem eigentlichen KristallTurm® entstehen weitere Attraktivitäten, wie eine Kletterwand, zwei Flying Fox mit je 100 Meter Länge und eine Riesenschaukel. Für die 4–8 Jährigen wird ein Kinderparcours mit 21 Stationen geboten. Das separat laufende Selbstsicherungssystem erlaubt bereits Kleinkindern den Kletterspaß. Zusätzlich wird es als Besonderheit für die Großstädter eine Eventplattform in der dritten Etage geben. Frei zugänglich kann jeder Interessierte einen Blick auf die neu geschaffene Freizeitanlage mitten im urbanen Getümmel werfen und den 120 gleichzeitig kletternden Gästen zuschauen.

Natur und Moderne vereint

90 Stationen in drei Ebenen auf nur 700 m² Fläche machen das möglich. 60 Kubikmeter gehobeltes Lärchenholz für die Kletterelemente, das Geländer und die Eventplattform geben dem KristallTurm® neben seinem modernen Aussehen den Naturcharakter, der vor allem in einer Großstadt wie Istanbul besonders zum Vorschein kommt. Die bayerische Qualität und die fast unendliche Lebensdauer des KristallTurm® waren schließlich der ausschlaggebende Grund für die Wahl des Unternehmens aus Lenggries.

Die nächste Innovation von Programat

Der Freeride INFO-POINT taugt für jedes Skigebiet

Die Freeride-Spezialisten von Programat präsentierten auf der Interalpin mit dem FREERIDE INFO POINT ein neues „abgespecktes" Informationssystem als Ergänzung zu der 2009 eingeführten FREERIDE INFO BASE. Das von der Destination Serfaus-Fiss-Ladis bereits eingesetzte Produkt kommt ohne Bildschirm aus und ist daher wesentlich preisgünstiger. Stattdessen wird mit einem QR-Code gearbeitet.

Volker Hölzl und sein Team sind Marketing- und Kommunikationsexperten, Ski- und Bergführer, Designer und IT-Experten und vor allem eines: Freerider aus Leidenschaft. Und wenn diese Leidenschaft mit Fachkenntnissen gepaart wird, entstehen innovative Lösungen. Die jüngste ist der FREERIDE INFO POINT, ein 200 x 130 cm großes Infoboard aus Edelstahlrahmen und Aludibond-Druckplatte (3 mm) mit oder ohne Steher für Windgeschwindigkeiten bis 200 km/h, das kompakt die wichtigsten Panoramabilder über Freeride-Strecken am Berg (Routen, Sperrgebiete, POI) und die aktuelle Lawinenwarnstufe mittels LED (1-zeilig) darstellt. Die Bedeutung der Warnstufen 1 bis 5 mit speziellen Hinweisen für Freerider ist als Text platziert, Notrufnummern von Pisten- und Bergrettung sind ebenfalls zu finden.
Weiters zeigt ein „LVS-Checker" mit optischem und akustischem Kontrollsignal die Funktionsfähigkeit des Lawinenpieps an.
Mittels eines auf der Tafel groß platzierten QR-Codes für Smartphones gelangt man zur SnowHow-App, die Freeride Tracks, Hangneigungen, Geländekarten etc. liefert, bzw. zur Snowsafe-App mit dem Lawinenlagebericht. Alle Daten werden vom GSM-Netz geholt. Es sind daher keine Leitungen notwendig und bei Versorgung mit Solarstrom auch keine Stromleitung. Der INFO POINT funktioniert also komplett autark.

Gedacht für nicht-typische Freeride Gebiete

Nach den Gründen für diese Neuentwicklung befragt, erklärte Programat-Geschäftsführer Mag. Volker Hölzl gegenüber dem ***MOUNTAIN MANAGER***: „Wir haben im Laufe der Jahre gesehen, dass es Skigebiete gibt, für die Freeride zwar ein Thema ist, aber kein vorrangiges wie das z. B. am Kitzsteinhorn oder in Gastein der Fall ist. Daher wurde das bestehende System FREERIDE INFO BASE zu einer kleineren Variante ohne Bildschirm abgespeckt. Die Bilddaten erhält der Freerider in diesem Fall über QR-Code direkt auf sein Smartphone. Alle Routen sind nämlich GPS getrackt!" Eine der ersten Anwender ist die Destination Serfaus-Fiss-Ladis, welche das System an drei Orten aufgestellt hat. Dieses Skigebiet definiert sich nicht als typisches Freeride-Gebiet, die Verantwortlichen bemerken jedoch an den jungen Gästen, dass diese vermehrt auch Off-Piste fahren wollen. Für Programat stellt diese Realisierung sicherlich eine bedeutende Referenz dar, zumal sich die Geschäftsführer der oftmals ausgezeichneten Bergbahnen Stefan Mangott (Serfaus) und Benny Pregenzer (Fiss) nach der ersten Saison sehr zufrieden äußern. **mak**

Fotos: Programat

Der neue FREERIDE INFO POINT von Programat wird bereits in der Region Serfaus-Fiss-Ladis eingesetzt.

Programat-Geschäftsführer Mag. Volker Hölzl

ZOOM ROOM optimiert das Aprés-Ski Geschäft

ZOOMROOM, das flexible, barrierefreie Raum-Cabrio für die Openair-Gastronomie, erfreut sich steigender Nachfrage. Kein Wunder, lässt sich doch eine Terrasse mit einem Handgriff in einen geschlossenen Wintergarten verwandeln – und umgekehrt. Da kann kein herkömmlicher Wintergartenanbau mithalten, zumal bei jedem Wetter ein ungetrübtes Aprés-Ski-Geschäft garantiert werden kann.

Das Hotel Alpenrose in Königsleiten (A) hat mit ZOOM-ROOM eine „Alpenlounge" auf der großzügig dimensionierten Terrasse geschaffen.

So wirkt die Terrasse bei geöffnetem Raum-Cabrio, das sich mit wenigen Handgriffen teleskopartig zusammenschieben lässt.

Terrassengastronomie besonders in Skigebieten ist bekanntlich ein schwieriges Unterfangen – die Küche ist für alle Sitzplätze ausgerüstet, das Personal ist im Einsatz, aber das Wetter spielt nicht mit! Sehr viele Gäste müssen umsatzlos wieder weggeschickt werden, da die Hütte viel zu klein ist. Eine Hüttenvergrößerung kommt selten in Frage, da sich jeder Gastronom mehrmals überlegt, ob er wertvolle Sonnenplätze fix verbauen möchte. Die Lösung für dieses Problem gelingt mit ZOOMROOM, einem sogenannten „Raum-Cabrio", das witterungsfreie Terrassenplätze bietet und sich teleskopartig bis zu 90 % zusammenschieben lässt! Während man bei einem herkömmlichen Wintergartenanbau gegen Hitzestau und Feuchtigkeitsprobleme zu kämpfen hat, entflieht bei ZOOMROOM bereits der Hitzestau durch die bis zu 90 % zu öffnende Fläche! Das Raum-Cabrio macht es möglich, die zu verglasende Fläche optimal zu nut-

zen, egal, ob Sonnenschein eine Überdachung überflüssig oder ein Regenschauer eine ebensolche notwendig machen.

Großes Interesse auf der Interalpin

„Das Interesse an witterungsunabhängiger Terrassenverglasung war an der Interalpin enorm – das Thema kennt jeder, egal ob Betreiber von Bergbahnen, Hüttenwirte, Gastronomen oder Skilehrer, die bei schlechtem Wetter mit ihren Gruppen auf überfüllte Hütten ausweichen müssen", teilt ZOOMROOM- Repräsentantin Carmen Gort mit.
ZOOMROOM projektiert und produziert Anlagen in Schwerlastaluminium und mit Sicherheitsglas, maßgeschneidert auf die jeweiligen örtlichen Anforderungen, in allen Farben und Formen, Dieses revolutionäre Produkt kommt hierbei ganz ohne Bodenschiene aus und schafft so Barrierefreiheit! Die Seitenwände können jeweils mit allen gängigen Schiebe-, Falt- und auch Fluchttürelementen ausgestattet werden. Den Ausmaßen der Anlagen sind kaum Grenzen gesetzt! Übersteigt ein planerisches Unterfangen die statischen Möglichkeiten, hilft man sich mit einer Unterkonstruktion oder einer polygenen Form ab.
„Bis dato konnte jede Anlage technisch umgesetzt werden, wobei ZOOMROOM immer darauf achtet, dass ein vernünftiges Kosten-Nutzenverhältnis entsteht", erklärt Gort. So wurden oft bei örtlicher Beratung schon „alte" Pläne komplett verworfen und die Terrassenverglasung an einem anderen Ort, mit kostengünstigeren Vorarbeiten anders platziert – zum Wohlgefallen der Investoren und Ausführenden. Eine persönliche Beratung lohnt sich daher allemal!

Gourmetrestaurant „Fisch Peer" in Innsbruck mit teilweise geöffnetem ZOOMROOM.

Eine Alpenlounge für die Alpenrose geschaffen

Eines der jüngst fertiggestellten Projekte ist der ZOOMROOM für das Hotel Alpenrose in Königsleiten im Salzburger Pinzgau. Für dieses direkt neben der neuen 8er Gondelbahn gelegene Haus wurde schon länger eine Lösung gesucht, die bei schlechtem Wetter und abends zusätzliche Sitzplätze auf der sehr

Außenfront „Fisch Peer" bei der Markthalle Innsbruck in offenem (l.) und geschlossenem (r.) Zustand.

großzügig dimensionierten Terrasse bietet. Das Ganze sollte als Lounge gestaltet werden und sich vom klassischen Terrassencharakter abheben. Darüber hinaus sollte die Anlage so ausgeführt werden, dass der bestehenden Architektur kein Abbruch getan wird und der Zubau nicht als „Femdkörper" zu erkennen wäre! Mit einem ZOOMROOM in Perlgrau, innen gestaltet mit gebürstetem Altholz und ansprechendem Ambiente wie z. B. einer Feuerstelle, gemütlichen Lederstühlen und alpenländischen Effekten, wurde eine wahre Alpenlounge und eine angesagte Adresse in Königsleiten geschaffen. Die Maße der Anlage: 24 m auf 2 m angedockt an den bestehenden Balkon!

Fisch Peer in Innsbruck

Ein weiteres Projekt wurde in der Markthalle in Innsbruck realisiert, konkret für das Gourmet-Fischrestaurant „Fisch Peer". Vormals behalf man sich hier mit einem Zelt, welches in den Sommermonaten bei der unsicheren Witterung Abhilfe schuf. In den Wintermonaten musste der Gastronom mit dem ausgezeichneten Fischangebot mit wenigen Sitzen hinter seiner Verkaufstheke auskommen.
Mit der Anschaffung eines ZOOMROOM wurde eine ganzjährig nutzbare, ästhetisch gelungene Alternative zum Zeltprovisorium geschaffen.
Im Sommer kann der Gast nun ganz „oben ohne" Sommerfeeling mit Blick auf den Inn genießen – und sollten Regen, Wind und Kälte das Terrassenambiente stören, so zieht der Gastronom in wenigen Sekunden den schützenden ZOOMROOM über den Gast! Die Maße der Anlage sind 17 m auf 5 m.

Infos: www.zoomroom.eu
Carmen Gort, +49 (0) 8382 / 709733
carmen.gort@zoomroom.eu

Doppelmayr Kooperation mit ÖOC

Klares Bekenntnis zum Wintersport

Zur Interalpin gaben der Seilbahnhersteller Doppelmayr und das Österreichische Olympische Comité/ ÖOC ihre Kooperation für die nächsten 3 Jahre bekannt. Damit ist Doppelmayr Offizieller Top Partner des Olympic Team Austria.

V. l.: ÖOC Generalsekretär Dr. Peter Mennel, Ing. Michael Doppelmayr, Vorstandsvorsitzender Doppelmayr Holding, und ÖOC Präsident Dr. Karl Stoss bei der Vertragsunterzeichnung.

Die Partnerschaft von Doppelmayr/Wolfurt und dem ÖOC zur „Förderung des österreichischen olympischen Spitzen- und Jugendsports" wurde vorerst bis 2016 abgeschlossen. Damit wird die Nummer 1 am Seilbahn-Weltmarkt in Sochi 2014 als Top-Partner des ÖOC sowie des Österreich-Hauses vertreten sein.
Doppelmayr verfügt über eine lange olympische Tradition. So konnte man etwa 2012 mit Beginn der Sommerspiele in London die 1,1 km lange „Emirates Air Line" über die Themse fertig stellen. Und auch in Sochi konnte das Unternehmen eine ganze Reihe an Aufträgen für sich verbuchen. „Wir haben schon in London sehr erfolgreich zusammengearbeitet", so Michael Doppelmayr über die Partnerschaft, „und werden für Sochi 35 Anlagen übergeben. Für uns ist das ein ganz wichtiges Projekt, ich freue mich auf die Zusammenarbeit in Sochi." Dazu ist dieses Engagement für Doppelmayr ein klares Bekenntnis zum alpinen Wintersport: „Es ist kein Zufall, dass wir Weltcup-Ass Hannes Reichelt, Vize-Weltmeister von 2011, und Jugend-Olympiasiegerin Christina Ager zur Interalpin eingeladen haben. Wintersport liegt uns naturgemäß ganz besonders am Herzen und wir sind stolz, arrivierte Athleten wie auch Nachwuchs-Talente unterstützen zu können – die Zusammenarbeit mit dem ÖOC unterstreicht das."
Für den ÖOC waren Präsident Dr. Karl Stoss und Generalsekretär Dr. Peter Mennel zur Vertragsunterzeichnung gekommen. Sie freuten sich, „einen Weltmarktführer als Top-Partner präsentieren zu dürfen".
Der Kooperations-Zeitraum von 2013 bis 2016 wird eine Vielzahl von olympischen Highlights bieten:

- XII. European Youth Olympic Festival (EYOF) in Utrecht/NED (14.–19. Juli 2013)
- XII. Olympische Winterspiele in Sochi/RUS (7.–23. Februar 2014)
- II. Youth Olympic Games (YOG) in Nanjing/CHN (16.–28. August 2014)
- XI. EYOWF in Vorarlberg und Liechtenstein (28. Februar –7. März 2015)
- XIII. EYOF in Tiflis/GEO (Juli 2015)
- II. Youth Olympic Winter Games in Lillehammer/ NOR (26. Februar –6. März 2016)
- XXXI. Olympischen Spiele in Rio de Janeiro/BRA (5.–21. August 2016)

HOCHSCHULLEHRGANG „SEILBAHNEN – ENGINEERING & MANAGEMENT"

Auch die Fachhochschule Vorarlberg (FHV) setzt auf eine Kooperation mit Doppelmayr. So wurde das Angebot im September 2012 durch den berufsbegleitenden Hochschullehrgang „Seilbahnen – Engineering & Management" erweitert. „Neben Professorinnen und Professoren der FHV unterrichten im Lehrgang Spezialistinnen und Spezialisten der gesamten deutschsprachigen Branche sowie der Doppelmayr Gruppe", erklärte Lehrgangsleiter Manfred Blum.
Die Ausbildung richtet sich an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Unternehmen und Einrichtungen der Seilbahnbranche, aber auch an seilbahninteressierte Personen im Umfeld. Dazu zählen insbesondere Planer und Dienstleister, Hersteller, Betreiber und Behörden. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer absolvieren die Ausbildung je nach Vertiefungsrichtung entweder in der viersemestrigen Lehrgangsvariante zur „Akademischen Fachexpertin für Seilbahn-Engineering bzw. Seilbahn-Management" bzw. zum „Akademischen Fachexperten für Seilbahn-Engineering bzw. Seilbahn-Management" oder in der fünf Semester dauernden Variante zum „Master of Science in Ropeways Engineering bzw. Ropeways Management (M.Sc.)".

Fotos: Bergbahnen Flachau Ges.m.b.H.

Der „Achter Jet" aus dem Jahr 1988 wurde zum Winter 2012/13 modernisiert und auf modernsten Stand der Technik gebracht.

Die neuen Panoramakabinen sorgen für ein besonderes Fahrerlebnis.

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Moderne Technik mit Extras

Wie schon in den letzten Jahren haben die Bergbahnen Flachau auch für die Wintersaison 2012/13 wieder in ihre Infrastruktur investiert. Kernpunkt dabei war der „Achter-Jet".

In den letzten Jahren haben die Bergbahnen Flachau über 170 Mio. Euro ausgegeben, um ihren Gästen modernsten Komfort bieten zu können. „Moderne Seilbahnanlagen mit Wetterschutzhauben und Sitzheizungen sind heute der Stand der Technik. Wir im snow space Flachau bieten unseren Gästen immer noch ein Extra zusätzlich. Deshalb haben wir um etwa 5 Millionen Euro den ‚Achter Jet' modernisiert", freute sich Ernst Brandstätter, Geschäftsführer der Bergbahnen Flachau für die Wintersaison 2012/13, in der die Bergbahngesellschaft ihr 50-jähriges Bestehen feiern konnte. 1963 war hier mit einem Einersessellift die erste Aufstiegsanlage gebaut worden, in den folgenden Jahren legte man den Grundstock für den heutigen Auftritt als „snow space Flachau". Im Tourismusjahr 2011/12 wurde mit 1 090 000 Übernachtungen, die zu 70 % im Winter erzielt wurden, erstmals die Millionengrenze überschritten.

Doch damit nicht genug. Neben dem Top Skigebiet snow space Flachau haben die Bergbahnen Flachau in den letzten Jahren auch das Familienskigebiet Eben/monte popolo aufgebaut, um im Speziellen für alle Familien und Kinder ein attraktives Preis-Leistungs-Angebot bereit zu haben. Weiters sind die Bergbahnen Flachau Mehrheitseigentümer der Bergbahnen Filzmoos. „In Filzmoos haben wir für den Winter

Technische Daten MGD8 „Achter Jet“	
Seilbahnbau:	DOPPELMAYR
Höhe Talstation:	898 m
Höhe Bergstation:	1 600 m
Schräge Länge:	2 992 m
Vertikale Höhe:	742 m
Fahrgeschwindigkeit:	5 m/s
Förderleistung:	2 278 P/h (früher 2 240 P/h)
Anzahl Kabinen:	124 (früher 128)
Position Antrieb:	Bergstation
Leistung Antrieb:	2 x 550 kW
Position Abspannung:	Talstation

Die Streckenführung des „Achter Jet“ blieb erhalten.

2012/13 rund 1 Million Euro investiert. Unter anderem wurden Pistenerweiterungen bzw. Pistenverbesserungen im Gesamtausmaß von rund 5 Hektar durchgeführt“, so Brandstätter.

Stand der Technik

Gebaut wurde der „Achter Jet“ im Jahr 1988 von DOPPELMAYR. Die Modernisierungsarbeiten wurden notwendig, weil man den Gästen ein Plus an Komfort wie etwa neue Panoramakabinen oder einen barrierefreien Zustieg bieten wollte, dazu sollte die gesamte Anlage auf den neuesten Stand der Technik gebracht werden. Der Auftrag zur Durchführung der Arbeiten wurde wieder an DOPPELMAYR vergeben. Mit den Umbauarbeiten wurde im Mai 2012 begonnen, fertig war man im November.

Um allen Anforderungen hinsichtlich Stand der Technik unter Berücksichtigung der geltenden Vorschriften gerecht zu werden, mussten veraltete Systeme erneuert werden. Nach Abschluss aller Arbeiten punktet der „Achter Jet“ nun mit neuen Diensträumen, einer modernen elektrischen Ausrüstung, einem neuen Seil, einer neuen Brandmeldeanlage sowie neuen Hilfsbetrieben und Kuppelstellen. Auch Sanitätsraum, Böden, Aufenthaltsraum, Werkstatt und Bahnhof wurden grunderneuert und werden jetzt allen Anforderungen gerecht.

Bei den Fahrbetriebsmitteln kommen neue Panoramakabinen des Typs OMEGA IV von CWA zum Einsatz, die mit Sitzheizung und Lederpolsterung ausgestattet wurden. Die Anzahl der Kabinen von bisher 124 Stück wurde auf 108 verringert. Dennoch konnte die Förderleistung von 2 240 P/h auf 2 278 P/h leicht erhöht werden.

Von den Gästen hat man in der Wintersaison 2012/13 ein sehr gutes Feedback bekommen. Besonders positiv aufgenommen wurden die großräumigen Panoramakabinen mit Top-Ausstattung. **dwl**

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Neue Wetterwandeckbahn kommt gut an

Mit der kuppelbaren 6er-Sesselbahn „Wetterwandeck“ von DOPPELMAYR hat die Bayerische Zugspitzbahn Bergbahn AG ihren Gästen zu noch mehr Komfort verholfen. Die Bauarbeiten waren eine Herausforderung, der Erfolg gibt den Verantwortlichen Recht.

Die Wetterwandeckbahn kann mit einer Reihe Besonderheiten aufwarten.

Die kuppelbare 6er-Sesselbahn „Wetterwandeck“, die mit Bubbles ausgerüstet wurde, ersetzt eine Doppelschleppliftanlage aus dem Jahr 1979, die direkt am Gletscher gebaut worden war. Warum man sich für eine 6er-Sesselbahn entschieden hat, erklärt Betriebsleiter Martin Hurm: „Die Errichtung der neuen Wetterwandeckbahn im Skigebiet Zugspitze hat verschiedene Gründe. Zum einen hat der Gletscherrückgang im Bereich des Schleppliftausstiegs den Ersatz und die damit verbundene Verlegung der Bergstation notwendig gemacht. Zum anderen können wir unseren Gästen durch die neue 6er Sesselbahn im Vergleich zum vorherigen Schlepplift eine deutliche Komfortverbesserung, also Sitzkomfort, Windschutz oder höhere Fahrgeschwindigkeit bieten. Darüber hinaus verbessert die neue Wetterwandeckbahn durch den Einstieg im Weißen Tal die Ausnutzung des Skigebietes.“

Investiert wurden insgesamt rund 9,5 Mio. Euro, der Auftrag zum Bau der Bahn ging an DOPPELMAYR.

Eröffnet wurde die neue Bahn pünktlich zum Winterbeginn 2012. Bei -15° und Schneefall hatten sich dazu u. a. Skilegende Rosi Mittermeier, der 1. Bürgermeister des Marktes Garmisch-Partenkirchen Thomas Schmid, Vertreter der am Bau beteiligten Firmen sowie das Team der Bayerischen Zugspitzbahn Bergbahn AG eingefunden. Mit dabei waren auch 20 Sportler der Special Olympics Garmisch-Partenkirchen 2013, die gemeinsam mit den Ehrengästen die erste offizielle Fahrt unternehmen durften.

Hightech für Zugspitze

Die Arbeiten auf mehr als 2 000 m Seehöhe stellten Auftraggeber und Baufirmen vor große Herausforderungen. Immerhin mussten Mensch und Material erst einmal in diese Höhe befördert werden, um den Bau realisieren zu können. Benutzt hat man zur Beförderung dann die Zahnradbahn, mit der man bis zum Bahnhof Zugspitzplatt gelangt. Transportiert wurden insgesamt rund 400 Tonnen Material, und das hauptsächlich in der Nacht, um die Fahrten tagsüber reibungslos durchführen zu können. Dann ging es mit Hilfe von Pistenraupen bzw. Baufahrzeugen weiter zum eigentlichen Einsatzort.

Die ersten Arbeiten zur neuen Wetterwandeckbahn wurden bereits 2011 in Angriff genommen. So hat man in diesem Jahr die Stations- und Stützenfundamente ausgehoben, die Ankerpfähle gesetzt und die Kabel der Stromversorgung verlegt.

Im Frühjahr 2012 ging es dann nach einem schneereichen Winter mit der Schneeräumung weiter. So mussten mit Hilfe von Pistenraupen zuerst rund 50 000 m^3 Schnee verschoben werden, um mit den anstehenden Arbeiten weitermachen zu können.

Die Talstation der Wetterwandeckbahn wurde im Vergleich mit dem Vorgängerlift rund 500 m weiter nach unten auf 2 313 m Seehöhe ins Weiße Tal verlegt. Dadurch ist in diesem Bereich, in dem sich auch die Talstation des Sonnenkarlifts befindet, ein zentraler

In der Talstation wurden Antrieb und Abspannung untergebracht.

Die Bergstation wurde auf 2 600 m Seehöhe gebaut.

Punkt im Skigebiet entstanden. Im Tal wurden sowohl der Antrieb als auch Abspannung und die Fahrzeuggaragierung platziert. Planung, Fertigung und Montage der Stahlkonstruktion, der Dacheindeckung sowie der kompletten Fassade mit Trapezblechen, Glas, Tore und Türen wurden der Stahl- und Fahrzeugbau Grabner GmbH überantwortet.

Für die Garagierung der Sessel wurde erstmals ein 3-gleisiger Schleifenbahnhof realisiert, mit dem ein Beschicken und Entleeren der Strecke bei minimiertem Platzbedarf zeitsparend in Fahrtrichtung erfolgen kann. Dazu können die Sessel, die zum Wartungspodest geführt werden sollen, mit Hilfe einer Weiche direkt aus dem Kreislauf geleitet werden.

Um mit den Ressourcen möglichst sorgsam umzugehen, wurde der Beton für die Station aus dem Aushubmaterial dieses Areals aufbereitet. Auf diese Weise konnte nicht nur Material, sondern auch Transportkapazitäten gespart werden. Dazu wurde die Südostseite der Station mit Solarpanelen verkleidet. Den Strom, der auf diese Weise gewonnen wird, nutzt man zum Betrieb der Bahn bzw. zur Elektrizitätsversorgung der Infrastruktur.

Die Bergstation wurde auf 2 600 m Seehöhe gebaut. Die Förderleistung beträgt maximal 2 800 P/h, die Fahrgeschwindigkeit 5 m/s. Auf der 1 514 m langen Strecke werden 14 Stützen passiert, die Fahrzeit beträgt 5,5 Minuten.

Alle 6er-Sessel wurden mit Wetterschutzhauben ausgerüstet, wobei die Wetterwandeckbahn erstmals mit einer automatischen Haubenverriegelung ausgestattet wurde. Dadurch ergeben sich unterschiedliche Möglichkeiten der Haubenverwendung:

- Bei Betrieb ohne Fahrgäste z. B. Revision oder Testbetrieb werden die Hauben nicht geschlossen.
- Durch die Lichtschrankenautomatik werden nur die Hauben jener Sessel geschlossen, die bei Schönwetter nicht besetzt sind.
- Die Sicherheitsautomatik mit Einklemmschutz und automatischem Verriegelungsmodus macht es möglich, auch besetzte Sessel etwa bei starkem Wind automatisch zu schließen.

Nach den ersten Wochen in Betrieb zeigt man sich vor Ort ausgesprochen zufrieden mit der neuen Sesselbahn, die viel positives Feedback der Gäste gebracht hat. „Alles in allem können wir auf eine reibungslose, erste Betriebssaison blicken“, so Martin Hurm. **dwl**

Technische Daten
6-CLD-B „Wetterwandeckbahn“

Seilbahnbau:	DOPPELMAYR
Höhe Talstation:	2 313 m
Höhe Bergstation:	2 600 m
Höhenunterschied:	287 m
Förderleistung:	2 800 P/h
Anzahl Stützen:	14
Anzahl Sessel:	85
Fahrgeschwindigkeit:	5 m/s
Schräge Länge:	1 514 m
Fahrzeit:	5,5 min.
Position Antrieb:	Tal
Position Abspannung:	Tal

LEITNER ropeways

Topmoderne 6er Sesselbahn für Wildkogel-Arena

Um Qualität und Komfort für die Gäste abermals zu erhöhen, haben die Wildkogel-Bergbahnen den Schlepplift „Frühmesser“ durch eine 6er Sesselbahn mit Wetterschutzhauben ersetzt.

Fotos: Wildkogelbahnen

Die neue Frühmesserbahn transportiert 2 400 P/h.

In den vergangenen 3 Jahren haben die Bergbahnen Wildkogel insgesamt rund 25 Millionen Euro in ihre Infrastruktur investiert. In der Umgebung hat das ebenfalls einen Investitionsschub ausgelöst, der mit knapp 100 Mio. Euro angegeben wird.

Schwerpunkt der Investitionen für die Wintersaison 2012/13 war der Ersatz des Schlepplifts „Frühmesser“ aus dem Jahr 1981 durch eine moderne kuppelbare 6er Sesselbahn mit Wetterschutzhauben. Ein Ersatz des Schlepplifts war aus Komfort- und Frequenzgründen notwendig geworden. Durch die „Smaragdbahn“, die 2010 von LEITNER gebaut worden war, hatte man mehr Gäste nach oben transportieren können, sodass sich an Spitzentagen beim Schlepplift häufig Wartezeiten nicht vermeiden ließen. Immerhin zählt man heute bis zu 9 300 Gäste pro Tag, früher waren es mit 7 500 Personen doch deutlich weniger.

Ausgegeben wurden für die neue Bahn 6,1 Mio. Euro, der Auftrag zum Bau ging neuerlich an LEITNER. Die Zusammenarbeit zwischen LEITNER und den Wildkogel-Bergbahnen hat in der Region Tradition und reicht in die 80er Jahre zurück, alle neueren Anlagen wurden vom Südtiroler Hersteller gebaut.

Außerdem wurde zur Wintersaison 2012/13 das Bergrestaurant um 2 Mio. Euro saniert, für die Beschneiungsanlage wurden 12 weitere Schnee-Erzeuger angekauft. Im Frühling 2013 soll ein neuer Speicherteich mit einem Fassungsvermögen von 115 000 m^3 Wasser entstehen. Damit können dann 75 % der rund 115 ha Pisten am Wildkogel beschneit werden.

Mit den Bauarbeiten des „Frühmesser X-Press“ wurde am 16. Juni 2012 begonnen, in Betrieb genommen wurde die Bahn rechtzeitig mit Beginn der Wintersaison. Die offizielle Eröffnung fand Mitte Januar 2013 statt. „Die Region beweist unternehmerischen Mut und Zusammenhalt, der notwendig ist, um weitreichende Visionen in die Tat umzusetzen. In vielen Salzburger Regionen gehören Tourismus, erfolgreiches Wirtschaften, Arbeit und Wohlstand einfach zusammen“, so Tourismusreferent Landeshauptmann-Stell-

Ing. Rudi Göstl (l.), Vorstand Wildkogelbahnen, und Bgm. Peter Nindl, Vorstandsvorsitzender Wildkogelbahnen, zeigen sich sehr zufrieden mit der neuen Frühmesser-Bahn.

Die Bergstation wurde auf 2 126 m Seehöhe gebaut.

vertreter Wilfried Haslauer, der sich beim Vorstandsvorsitzenden der Wildkogelbahnen, Bürgermeister Peter Nindl, sowie Projektleiter Rudi Göstl für das gezeigte Engagement bedankte.

Modern und schonend für die Landschaft

Mit der neuen Frühmesserbahn werden rund 11,5 ha Pisten, die bisher weniger genutzt wurden, gut erschlossen. Die Talstation wurde auf 1 763 m Seehöhe gebaut. Hier wurde die Spannstation untergebracht. Um den Ansprüchen der Gäste Rechnung zu tragen, dennoch aber die Umgebung zu schonen, wurde die bestehende Schlepplifttrasse flächengleich für die 6er Sesselbahn übernommen.

Die Bergstation wurde auf 2126 m Seehöhe gebaut. Hier fand der Antrieb mit einer Leistung von 397 kW Platz. Dazu werden am Berg auch die 67 Sessel garagiert.

Auf der 1 402 m langen Strecke werden 9 Stützen passiert. Die Fahrgeschwindigkeit beträgt 5 m/s, die Fahrzeit vom Tal auf den Berg damit rund 4,4 Minuten. Die Förderkapazität beträgt 2 400 P/h. Für die Architektur zeichnete die Feuersinger Planung/Projektmanagement GmbH aus Mittersill verantwortlich.

Die insgesamt 67 Sessel wurden mit gelben Wetterschutzhauben ausgerüstet. Auf diese Weise ist der Fahrgast vor Wind und Schneegestöber geschützt, hat aber dennoch einen ansprechenden Ausblick auf die Umgebung.

Den zusätzlichen Komfort durch die neue Bahn wussten die Gäste der Wildkogel-Bergbahnen im Winter 2012/13 sehr zu schätzen, sodass man sich vor Ort „sehr zufrieden" zeigt und sich über die vielen positiven Rückmeldungen von Gästen und Einheimischen freuen kann.

CD6C „Frühmesser X-Press"	
Seilbahnbau:	LEITNER
Höhe Talstation:	1 763 m
Höhe Bergstation:	2 126 m
Höhenunterschied:	363 m
Schräge Länge:	1 402 m
Anzahl Sessel:	67
Förderleistung:	2.400 P/h
Anzahl Stützen:	9
Fahrzeit:	4,40 min
Position Antrieb:	Berg
Leistung Antrieb:	397 kW
Position Abspannung:	Tal

In der Talstation wurde die Abspannung platziert.

LEITNER ropeways

Mit DirectDrive und LeitDrive in die Zukunft

Der Frequenzumrichter LeitDrive ist das Ergebnis der konsequenten Entwicklungsarbeit von LEITNER und setzt Maßstäbe in der Antriebstechnik.

Die Ansprüche an Seilbahnanlagen steigen ständig. Gerade in den Kategorien Wirtschaftlichkeit, Zuverlässigkeit und Umweltschutz sind die Erwartungen sehr hoch.

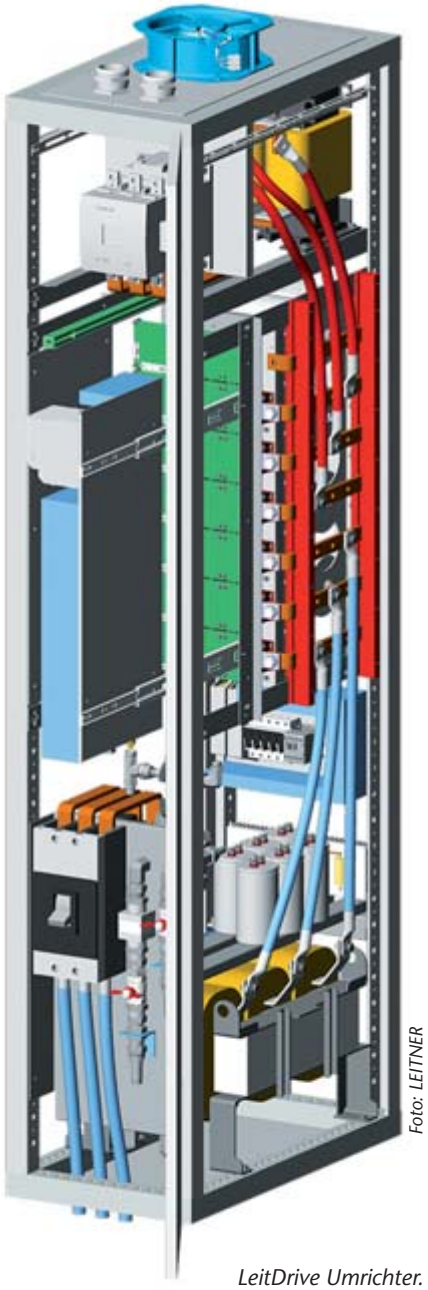


Foto: LEITNER

LeitDrive Umrichter.

LEITNER erfüllt diese Erwartungen mit innovativen Hightech-Lösungen: So markiert der neue LeitDrive Frequenzumrichter eine neue Qualität in der Antriebstechnik und setzt erfolgreich eine Entwicklung fort, die auf den Direktantrieb aufbaut.
Der LeitDrive richtet Netzspannung um und ermöglicht eine Drehzahl-Regulierung des Elektromotors – sei es Direktantrieb oder konventioneller Antrieb. Damit stellt er die Leistung bereit, die von der Anlage benötigt wird. Durch die langjährige Erfahrung und das technologische Know-how kann dieses neue System exakt auf die Bedürfnisse der Kunden im Seilbahnbereich ausgerichtet werden. Nach einer 15-monatigen Entwicklungszeit, in der ein interdisziplinär agierendes Team intensiv an der neuen Technologie gearbeitet hat, sind die ersten Prototypen bereits bei der 6er Sesselbahn Walde im Skigebiet von Kitzbühel erfolgreich im Einsatz.
Ein wesentlicher Vorteil des LeitDrive Frequenzumrichters ist seine modulare und ungewöhnlich kompakte Bauweise. Einzelne Module mit einer Leistung von jeweils 250 Kilowatt (kW) können parallel geschaltet werden. Der Leistungsbereich der Anlage geht von 250 kW bis in den hohen Megawattbereich. Dank der geringen Breite von nur 400 Millimeter je Modul kann die Anlage auch sehr kompakt und platzsparend eingesetzt werden. Eine Flüssigkeitskühlung sorgt für ein optimales Wärmemanagement der IGBT Leistungselektronik.

LeitDrive Umrichter ist modular konfigurierbar

Die modulare Bauweise und die hohe Fertigungstiefe erlauben es, jede Anlage möglichst kundennah zu bauen und zu konfigurieren. Zudem trägt die im Unternehmen entwickelte Umrichter-Software und Elektronik zur Realisierung maßgeschneiderter Lösungen bei. Schlüsselbauteile wie Power Stacks und Controller-Module werden zentral im Haus gefertigt.

Effizient und wirtschaftlich

Durch den Einsatz modernster Technologien ist es möglich, das Zusammenspiel von Umrichter und Motor zu perfektionieren. Die leistungsfähige Controller-Software sorgt dabei dafür, dass der Motor in allen Lastbereichen schonend und effizient läuft. Gerade in Verbindung mit dem LEITNER Direktantrieb erreicht

Foto: dwl

Technische Daten:	
Bezeichnung:	LeitDrive 250 kW mod. Liq.
Umrichtertyp:	AFE (Active Front End)
Nennleistung:	250 kW
Nennspannung:	3-phase 400 V
Nennfrequenz:	50 Hz
Kühlung:	flüssigkeitsgekühlt
Abmessungen (pro Modul):	
Breite:	400 mm
Tiefe:	800 mm
Höhe:	2 200 mm
Gewicht:	260 kg

LEITNER Direktantrieb mit LeitDrive.

der LeitDrive einen sehr hohen Gesamtwirkungsgrad. Dank der Verwendung einheitlicher Powermodule kann die Ersatzteilbeschaffung schneller und kostengünstiger durchgeführt werden. Im Bereich der Instandhaltung ergeben sich zusätzliche Vorteile: Die Umrichterschränke sind besonders wartungsfreundlich und alle Bauteile sind leicht zugänglich.
Sämtliche Komponenten kommen aus einer Hand. Externe Experten müssen nicht mehr engagiert werden. Der gesamte Support erfolgt rasch und zuverlässig durch LEITNER.

Leise und äußerst umweltfreundlich

Die neuen Umrichter bietet alle Vorteile eines AFE-Frequenzumrichters (Actice Front End) sowie die Verbesserung der Netzqualität am Einspeisepunkt und die Vermeidung von Blindleistungen. Dadurch können die Betreiber der Anlagen ihre Spannungsversorgung wesentlich effizienter nutzen.
Die Flüssigkeitskühlung erlaubt es, die Abwärme über Wärmetauscher für die Heizung und Warmwasseraufbereitung der Gebäude zu verwenden. Mit der Flüssigkeitskühlung der Antriebskomponenten wird außerdem eine deutliche Reduzierung der Geräuschemissionen erreicht. Das schafft mehr Komfort und steigert die Akzeptanz der gesamten Seilbahnanlage. Durch das Know-how, das bei der Entwicklung von DirectDrive und LeitDrive erworben wurde, ergeben sich laut Günter Tschinkel, Head of Electrical Engineering, zukünftig viele neue Möglichkeiten für LEITNER: „Das Verhalten der Anlagen kann durch die exakte Abstimmung zwischen Motor, Frequenzumrichter und Anlagensteuerung optimiert werden. Das gilt insbesondere für das Zusammenspiel zwischen dem Direktantriebsmotor und dem Frequenzumrichter, wodurch die Vorteile der Direktantriebstechnik voll ausgeschöpft werden können.“ Da der neue LeitDrive komplett bei LEITNER entwickelt wurde und gebaut wird, sei für die Kunden zudem stets ein perfekter Service garantiert, so Tschinkel.
Die neue Antriebstechnik wird ab 2013 bei den Seilbahnanlagen von LEITNER ropeways und bei den Windkraft- und Beschneiungssystemen der Unternehmensgruppe schrittweise eingeführt.

Referenzprojekt 6er Sesselbahn Walde/Kitzbühel.

Foto: LEITNER

WINTERSTEIGER Skidepot im Grand Hotel Zermatterhof

Kombination aus Eleganz und Funktionalität

Im Zentrum vom hochalpinen Bergsteigerdorf Zermatt am Fuße des legendären Matterhorns befindet sich das Grand Hotel Zermatterhof – eine mit fünf Sternen ausgezeichnete Wohlfühloase mit langer Tradition von Eleganz, Stil und Gastlichkeit. Da muss natürlich auch das Skidepot passen.

Das Grand Hotel Zermatterhof aus dem 19. Jahrhundert legte sich ein Skidepot von WINTERSTEIGER zu.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts erbaut, ist das Grand Hotel Zermatterhof stetig erneuert und mit modernster Technik ausgestattet worden und beherbergt bis heute bekannte Persönlichkeiten aus Politik, Kunst und Wirtschaft. Das Hotel verfügt über 81 Zimmer, davon 29 Suiten – zwei Drittel mit Matterhornsicht. Die Kombination aus Eleganz und modernster Technik spiegelt auch der Ski-Aufbewahrungsraum im Untergeschoss wider.

Corporate Design stellte höchste Anforderungen

Mitte 2012 entschlossen sich die Eigentümer des Grand Hotel Zermatterhof, den Skikeller den aktuellen Bedürfnissen anzupassen und mit zeitgemäßen Skidepotschränken auszurüsten. In enger Zusammenarbeit mit der Bauherrschaft und dem Architekturbüro Atelier Perren Zermatt arbeitete WINTERSTEIGER ein Schrankkonzept aus, das den hohen Ansprüchen des Grand Hotel Zermatterhof gerecht wurde. Aufgrund der Bausubstanz aus dem 19. Jahrhundert musste WINTERSTEIGER bei den Skischränken auf Spezialhöhen und Sonderausführungen zurückgreifen. Bei der Herstellung der Sitzgelegenheiten setzte WINTERSTEIGER die visuellen Vorstellungen der Bauherrschaft und der Planer perfekt um und das gewünschte Corporate Design konnte in vollem Umfang eingehalten werden.

Die Kombination aus Eleganz und modernster Technik spiegelt auch der Ski-Aufbewahrungsraum im Untergeschoss wider.

Rafael Biner, Direktor Grand Hotel Zermatterhof (r.) und Heinz Born, WINTERSTEIGER Gebietsleiter.

www.leitner-ropeways.com

DER DIREKTANTRIEB FÜR IHREN ERFOLG.

LEITNER®
ropeways

CONNECTING
NATURE & TECHNOLOGY

Wintersteiger AG: Rekordumsatz zum 60-jährigen Jubiläum

Trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen konnte die Wintersteiger AG im Geschäftsjahr 2012 den Umsatz in jedem der 4 Geschäftsfelder steigern und erzielte mit 126,2 Mio. Euro zum dritten Mal in Folge einen Rekordumsatz. Der Bereich Sports mit Gesamtlösungen für Verleih und Service von Ski und Snowboards ist nach wie vor das umsatzmäßig größte Geschäftsfeld und trug mit 47,6 Mio. Euro zum Konzernumsatz bei.

Foto: Wintersteiger

Auf der Bilanzpressekonferenz der WINTERSTEIGER AG informierten (v. l.) Franz Gangl, Leitung Marketing & Kommunikation, der Vorstandsvorsitzende Reiner Thalacker und Finanzvorstand Roland Greul über die positive Konzernentwicklung.

Äußerst erfolgreich war die Wintersteiger-Niederlassung in Russland, sie konnte große Auftragsvolumen im Rahmen der Olympischen Winterspiele 2014 in Sotschi akquirieren. Der Vorstandsvorsitzende Reiner Thalacker ist für das laufende Geschäftsjahr optimistisch und analysiert die speziellen Anforderungen der Division Sports: „2013 hat mit einer guten Wintersaison gestartet. Aufgrund der Saisonabhängigkeit sehen wir uns in diesem Geschäftsfeld mit steigenden Anforderungen nach Flexibilität konfrontiert. Wir haben bei den neuen Produkten auf diese Kundenbedürfnisse reagiert. Die neu entwickelte Discovery 2 ist eine vollautomatische Skiservicestation, die für jeden Kunden ‚maßgeschneidert' wird und erweiterbar ist. Das neue Skiaufbewahrungs- und Trocknungssystem Easystore Flex kann ebenfalls komplett individuell gestaltet werden." Der in Sports integrierte Bereich BootDoc, Spezialist für Fußanalysesysteme und angepasste Schuheinlagen, entwickelt sich wie geplant.

Das 4. Standbein entwickelt sich

Durch die Anbindung der deutschen Kohler Maschinenbau GmbH schuf der Konzern mit der Sparte Richttechnik ein viertes Unternehmensstandbein. Kohler entwickelt und produziert hochwertige Bandrichtanlagen für unterschiedliche Zielgruppen wie z. B. die Fahrzeug-, Elektronik und Hausgeräteindustrie. Das Unternehmen bescherte zu Jahresbeginn der Wintersteiger AG den größten Auftrag von über 8 Mio. Euro in der Firmengeschichte, erteilt von der Firma ThyssenKrupp (Duisburg) für eine 100 m lange Bandanlage. Um das künftige Wachstum von Kohler zu sichern, wird 2013 in einen Firmenneubau in Lahr (D) investiert. Mit einer Investitionssumme von rund 12 Mio. Euro ist dies die größte Einzelinvestition von Wintersteiger.

Neue Firmenstruktur zum 60-jährigen Bestehen

Mit 2013 startete die Umsetzung der neuen Firmenstruktur in Business Units (BU). Der Grund dafür ist das Ziel, mit Business Units näher am Kunden zu sein und bestmögliche Markt- und Produktkenntnisse bekommen zu können. Die BU soll den dynamischen Bedarfsentwicklungen schnell und effizient folgen. Mit der Zusammenführung der Bereiche Vertrieb, Kundendienst und Entwicklung organisiert sich der Konzern sehr stark markt- und kundenorientiert. Das richtige Produkt zum richtigen Preis zu den richtigen Kosten in der richtigen Qualität zur richtigen Zeit und am richtigen Ort zu liefern ist Ziel und Aufgabe der BU.
Für 2013 hat sich Reiner Thalacker ein seiner Meinung nach „vorsichtig realistisches „Umsatzziel von rund 135 Mio. Euro gesetzt. Die gute Wintersaison und das stärkere Wachstum in Asien und Südamerika bilden die Grundlage für ein erfolgreiches Jahr in allen Geschäftsfeldern.
„Unter dem Blickwinkel eines weltweit agierenden Konzerns mit einer Exportquote von 90 % sind Marktgefüge und Geschäftsverlauf natürlich volatil. Mit unserer 4-Sparten-Politik konnten wir Schwankungen bisher jedoch gut ausgleichen und bleiben weiter auf Wachstumskurs", so der Vorstandsvorsitzende.

Das 5 Hotel A-ROSA in Kitzbühel wird Austragungsort der 1. Internationalen Skitravel Messe sein.*

Reed Travel Exhibitions eröffnet ISTM

1. Internationale Ski-Reise Messe in Österreich geplant

Reed Travel Exhibitions, weltweit führender Veranstalter von Ausstellungen in der Tourismusindustrie, hat die Organisation der ersten Internationalen Ski Reise Messe (ISTM) vom 17. bis 18. März 2014 in Kitzbühel bekannt gegeben. 80 Europäische Tourismusdestinationen und Incoming-Büros werden hier auf 80 der führenden Ski-Reiseveranstalter treffen.

Der erste ISTM findet im prestigeträchtigen 5-Sterne A-ROSA Hotel in Kitzbühel statt. Kitzbühel liegt im Herz der Tiroler Alpen, hat weltweit einen hervorragenden Ruf in der Tourismusbranche und ist zudem international verkehrstechnisch gut angebunden. Folglich bietet sich die Stadt sehr gut als Gastgeber für diese B2B Skiveranstaltung an.
Hans-Dieter Toth, CEO Eurotours International, einer der größten Reiseveranstalter Mitteleuropas mit Sitz in Kitzbühel, erklärte: „In Kitzbühel treffen sich seit vielen Jahren Wintersportler aus der ganzen Welt. Daher ist hier sicher ein optimaler Standort für den ersten Internationalen Ski-Travel-Market. Diese Veranstaltung ist ausschließlich auf Wintersport-Urlaube ausgerichtet und bietet daher die ideale Plattform für einen einzigartigen Austausch von Fachleuten aus der ganzen Welt. Ich freue mich auf die Ski-Reisemesse in Kitzbühel."
Um sicherzustellen, dass Geschäfte zwischen Einkäufern und Ski-Destinationen sowie Incoming-Büros abgeschlossen werden können, werden alle Teilnehmer vorab anhand strikter Kriterien geprüft. Mit dem „Meeting-Stil" statt dem traditionellen Ausstellerformat bietet ISTM die idealen Bedingungen für alle Anbieter, sich im Rahmen einer professionellen Umgebung auszutauschen.

Vorbild Golf- Reise Messe

Die Wichtigkeit solcher Nischen-Veranstaltungen zeigen die bereits erfolgreichen, weltweit durchgeführten Veranstaltungen von Reed, wie zum Beispiel die Internationale Golf Reise Messe.

Zusätzlich zu den vorab vereinbarten Meetings werden spezielle Seminare und Destinations-Briefings organisiert, um Besucher über die aktuellen Produkte und Technologien zu informieren, damit sie für das kommende Jahr gerüstet sind und erfolgreich Geschäfte abschließen können. Weiters wird es zahlreiche Netzwerkveranstaltungen geben, um sich auch mit der Europäischen Reisefachpresse auszutauschen.
Gordon Ritter, Leiter Einkauf, TUI Ski, TUI Travel PLC, meinte: „Der ISTM bietet eine hervorragende Möglichkeit für die Europäische Skiindustrie zusammen zu kommen, um neue Produkte zu schaffen und Geschäftsbeziehungen auszubauen. Der ISTM wird sich sicher zu einer der Schlüsselveranstaltungen im Kalender des Skitourismusbranche entwickeln, bei der sich Einkäufer und Anbieter treffen um dem Konsumenten eine Auswahl & Nutzen zu bieten."
Peter Grimster, Ausstellungsmanager bei Reed Travel Exhibitions, meinte dazu: „Die Veranstaltung erzeugt bereits große Begeisterung in der Europäischen Skireisebranche. Sie ist nicht nur eine ausgezeichnete Möglichkeit den Skitourismus zu bewerben und neue Geschäftsverbindungen zu schließen, sondern bietet allen involvierten Personen auch eine hervorragende Möglichkeit zum Ideenaustauch und zur Stärkung der Branche.
ISTM wird sich sehr schnell im Ausstellungskalender als das einzige Pan-Europäische Event im Skitourismus etablieren."

Infos: www.istm.co.uk

O.I.T.A.F.

Aus der Erfahrung lernen

Zeitgleich mit der Interalpin fand in Innsbruck am 11. April 2013 ein gut besuchtes Seminar des internationalen Seilbahnverbandes O.I.T.A.F. statt. Das Thema: „Betrieb von Seilbahnen unter außergewöhnlichen Umständen: Erfahrungen und Maßnahmen".

O.I.T.A.F.-Präsident Martin Leitner.

Eröffnet wurde das Seminar von O.I.T.A.F.-Präsident Martin Leitner, der die Gäste in Innsbruck begrüßte und zwei Persönlichkeiten der Seilbahnbranche in Erinnerung rief, die kürzlich verstorben waren: Hannes Steinlechner, techn. Dir. St. Anton/Arlberg, und Jean-Pierre Cathiard, früherer Präsident und CEO POMA. Dr. Ing. Mauro Joyeusaz, techn. Direktor der Cervino AG/Aostatal und Präsident des Studienausschusses Nr. VI der O.I.T.A.F. führte durch das anschließende Programm, das in zwei Sektionen geteilt war.

Über die Erfahrungen mit Feuchtigkeit und Vereisung von Sierra Nevada, berichteten Dir. E. Valenzuela und der techn. Dir. A. Madrid. Sie schilderten mit Hilfe eindrucksvoller Bilder, welche Bereiche der Seilbahn vorrangig von der Eisbildung betroffen wären und bezeichneten vor allem die Arbeit der eigenen Mannschaft als ausschlaggebend, um den Betrieb aufnehmen bzw. aufrechterhalten zu können. Zwar gebe es technische Hilfen, die man auch verwende, doch seien diese für derart extreme Situationen noch nicht zufriedenstellend. „Manchmal dauert es 3 Tage", so Madrid, „um alle Probleme zu beseitigen, die durch die Vereisung entstehen."

„Die Position der Aufsichtsbehörde und rechtliche Folgen" standen im Mittelpunkt der Ausführungen von M. Fritz, BMVIT. Sie betonte, dass außergewöhnliche Umstände beim Betrieb einer Bahn immer eintreten könnten, auch wenn diese mit aller erdenklichen Sorgfalt betrieben werde. Beim Auftreten außergewöhnlicher Umstände entscheide der Betriebsleiter, welche Vorgangsweise gewählt werde. Bei Nichteinhalten von Vorschriften und dadurch verursachten

M. Fritz, BMVIT, informierte über die Position der Aufsichtsbehörde.

J. Sutter, Doppelmayr, stellte technische Entwicklungen zur Berücksichtigung schwieriger Betriebsbedingungen vor.

Unfällen kämen Zivilrecht, Strafrecht und Verwaltungsrecht zur Anwendung.
Für den TÜV Süd informierte Dipl.-Ing. Richard Dietzsch über einen „Betrieb an der Grenze der normal zulässigen Umstände, die Position der Aufsichtsbehörde und die juridischen Folgen". Dietzsch definierte Technologie, Betrieb und Wartung als drei starke Säulen für einen zuverlässigen Anlagenbetrieb und beschäftigte sich dann mit den Folgen, „wenn eine der Säulen versagt". Als Gegenmaßnahmen nannte er regelmäßiges realitätsnahes Training von Fehlersituationen, das Vorhandensein gut strukturierter Anweisungen und Wissen bzw. Systemverständnis des Betriebspersonals.

Lösungen aus der Industrie

J. Sutter, Fa. Doppelmayr, stellte „konstruktive Entwicklungen zur Berücksichtigung schwieriger Betriebsbedingungen" aus Sicht der Industrie vor. Schon beim Bau der Bahn wären Besonderheiten mit dem Hersteller abzuklären, um das richtige System auswählen zu können. Technische und betriebliche Maßnahmen würden dann in vielen Fällen die Möglichkeit bieten, den Erwartungen der Gäste auch unter widrigen Bedingungen entgegenzukommen. An technischen Features wurden u. a. Fahrzeuge mit geringem cw-Wert, die entsprechende Dimensionierung von Streckenbauteilen, die Seillage-Überwachung RPD oder das Anbringen von Sicherungselementen genannt.
E. Barbier, techn. Direktor Andorra, und M. Salsas, technischer Direktor Baqueira Beret, Spanien, stellten ein rechnergestütztes Modell als Anleitung für die Bergemannschaften vor. Vom Bergeplan ausgehend, wären so viele Daten wie nur möglich in das Excel-Programm eingeflossen, sodass nichts dem Zufall überlassen bleibe und man Unfälle simulieren und dann die richtigen Verhaltensweisen ableiten könne.
Über die neue Seilbahn zum Monte Bianco, also „Bau und Betrieb unter extremen Bedingungen" wusste schließlich noch M. Joyeusaz als Bauleiter der Bahn zu berichten. Joyeusaz stellte die bisherigen drei Sektionen der Bahn auf den Monte Bianco vor – „La Palud – Pavillon", „Pavillon – Rifugio Torino" und „Rifugio Torino – Punta Helbronner" sowie den Plan, die neue Bahn in zwei Sektionen von Pontal d'Entreves über Pavillon Mont du Fréty auf den Punta Helbronner zu führen. Mit der neuen Bahn sollen die Transportkapazität sowie Sicherheit und Zuverlässigkeit erhöht werden, dazu will man den Kunden mehr Komfort bieten. Die Bauarbeiten werden unter größtmöglicher Schonung der Landschaft durchgeführt. Aktuelle Baustellenphotos zeigten dann die beeindruckenden Dimensionen des Baus, der vom Seilbahnhersteller Doppelmayr Italia und der Baufirma Cogeis SpA koordiniert wird.

Österreichische Seilbahntagung in Innsbruck

Die Erfolgsstory setzt sich weiter fort

Auf der diesjährigen Österreichischen Seilbahntagung waren drei Themen prägend: Die Erfolgsstory der Seilbahnen Österreichs setzt sich mit vermutlich neuem Umsatzrekord 2012/13 fort, zweitens soll es bei der Angabe der Pistenkilometer zu einer neuen Regelung kommen und drittens die Umwelt-Diskussionen über die Schneeanlagen. Als Gastreferenten agierten ÖSV-Präsident Prof. Peter Schröcksnadel über „Jugend als Perspektive" und Prof. Dr. Peter Filzmaier über „Stadt und Land als Gegenwelten im Tourismus".

Foto: Markus Gorfer

Österreichs Seilbahnen weiter auf Erfolgskurs: Fachverbandsobmann NR Franz Hörl (l.) und Geschäftsführer Dr. Erik Wolf zogen zufrieden Bilanz und blicken optimistisch in die Zukunft.

Auf der Österreichischen Seilbahntagung am 10. April zeichnete sich noch vor Abrechnung des Monats April eine äußerst positive Bilanz des Winters 2012/13 ab. Mit 50,9 Millionen Skier Days (+11,9 % gegenüber dem Vorjahr), einem Kassaumsatz von 1 178 Millionen Euro (+14,8 %) und 29.664 Betriebstagen (+5,7 %) dürfte sich ein „historischer Top-3-Winter" ausgehen! Ein besonders sensationelles Ergebnis brachte dabei der März: mit einem Plus von 17,4 % bei den Skier Days und einer Umsatzsteigerung von 24,3 % trugen vor allem die Osterferien zu neuen Rekorden bei. Da im April noch einige Betriebe vor allem im Westen Österreichs geöffnet haben, jedoch im Vergleich zum Vorjahr die Osterumsätze wegfallen, wird noch mit einer Relativierung des Gesamtergebnisses gerechnet. „Trotzdem dürfte das Endergebnis dann etwa auf dem Rekordniveau von 2008/09 landen oder dieses gar übertreffen", prognostizierte Seilbahn-Obmann Franz Hörl. „Als ökonomisch denkende und innovative Branche haben Österreichs Seilbahnen bereits vor Jahren erfolgreiche und wichtige Schritte gesetzt um die Zukunft des Wintertourismus in Österreich zu sichern. Mit geschätzten Investitionen von 415,90 Mio. Euro im Winter 2012/2013 setzten Österreichs Seilbahnen im Angebotsbereich weiterhin massive Akzente in Richtung Sicherheit, Qualität, Komfort und Schneegarantie und somit ein nachhaltiges und positives Zeichen für die gesamte heimische Tourismuswirtschaft. Somit konnte die Branche auch in diesem Winter ein mehr als zufriedenstellendes Saisonergebnis mit Umsätzen von 39 723 Euro pro Betriebstag bzw. 23 Euro pro Skier Day verzeichnen", so Hörl weiter.

„Die Stimmung innerhalb der Branche ist gut, die Unternehmen investieren tatkräftig und das trägt natürlich maßgeblich bei, dass an den Erfolgen der letzten Saisonen angeknüpft werden kann", bilanziert Dr. Erik Wolf, Geschäftsführer des Fachverbandes der Seilbahnen Österreichs.

Neuregelung bei Angabe der Pistenkilometer

Einer der wenigen unangenehmen Aufreger in der Branche war die Kritik an der scheinbar oft unkorrekten Angabe der Pistenkilometer eines Skigebietes, ausgelöst durch den Autor und Kartographen Christoph Schrahe. Um das Problem aus der Welt zu schaffen, schlug der Fachverband vor, künftig die Falllinie – also die gemessene schräge Länge – als Maß zu nehmen, statt wie bisher die durch Schwünge gefahrene Streckenlänge. Allerdings tendiert die Schweiz jetzt wieder zur US-Methode, die Skigebietsgröße in Hektar anzugeben, was für den Konsumenten wenig hilf-

2012 wurden in Österreich nochmals 81,8 Mio. Euro in den Ausbau der Beschneiungsanlagen investiert und somit die Wettbewerbsfähigkeit weiter gesteigert.

reich sein dürfte. Österreich versucht nun, die anderen Alpenländer von der Falllinie als der idealen und vergleichbaren Berechnungsbasis zu überzeugen. Wohlgemerkt liegt jedoch die effektive Fahrtstrecke auch für Topläufer ca. 12 % darüber. „Denn wer auf den Pisten stets die direkte Linie wählt, wird sicher nicht alt“, kommentierte Hörl dieses Thema, das er bis zum nächsten Winter unbedingt vom Tisch haben will. Zwingen kann der Fachverband seine Mitglieder zur Veränderung jedoch nicht. Vorstellbar sei laut Hörl aber eine Verknüpfung der „ehrlichen“ Messwerte mit der Verleihung des Pistengütesiegels. Die Messung der Pistenkilometer könnte künftig durch Zivilingenieure statt durch das Bergbahnpersonal durchgeführt werden.

Beschneiung als wichtiger Wettbewerbsfaktor

Ebenfalls gerne vom Tisch hätten die Seilbahner die Umweltdiskussion über ihre Beschneiungsanlagen. Seit dem schneearmen Winter 2006 sind enorme Investitionen in den Aus- und Neubau von Beschneiungsanlagen und Speicherteichen geflossen, wodurch in den vergangenen Wintern der Tourismus und damit verbundene Arbeitsplätze in der Region gesichert werden konnten.

Laut einer aktuellen Untersuchung können jedoch „nur“ 60 % der österreichischen Pistenflächen maschinell beschneit werden, nicht 70 % wie bisher angenommen. Trotzdem sei in den großen Skigebieten der Ausbau der Schneeanlagen de facto abgeschlossen, bemerkte Hörl, wie der Rückgang bei den Gesamtinvestitionen zeige. Im letzten Jahr haben die 254 Seilbahnunternehmen Österreichs ca. 81,8 Mio. Euro nochmals in den Neubau und die Modernisierung von Beschneiungstechnik investiert.

Gerade schneearme Winter haben gezeigt, dass sich die Investitionsentscheidungen der Jahre zuvor bezahlt gemacht haben. „Davon profitiert die gesamte Tourismus-Wirtschaft in den alpinen Regionen.

Die Schneesicherheit steht bei der Destinationsentscheidung des Wintersportgastes ganz weit oben!“, ergänzt Fachverbandsgeschäftsführer Dr. Wolf.

MEHR NÄHE.

Offenheit und Transparenz, sowie ein aktives und vertrauensvolles Miteinander sind unser Rezept und prägen unsere Beziehungen zu Kunden, Partnern und Behörden.

MEHR FLEXIBILITÄT.

Schlanke Strukturen und ein engagiertes Team von 30 Ingenieuren und Spezialisten sorgen für eine effiziente und rasche Umsetzung Ihrer Projekte. Setzen Sie dabei auch auf unser Planungs-Know-how aus den Bereichen der Wasserwirtschaft, Energieversorgung und dem Bau von Straßen, Güterwegen und Sportanlagen.

MEHR VERANTWORTUNG.

Legen Sie Ihr Projekt mit gutem Gefühl in bewährte Hände. Mit viel Erfahrung und dem „Gewusst wie“ entwickeln, planen, organisieren und beaufsichtigen wir Projekte im Bereich „Alpintechnik und Schneeanlagen“.

Andreas Eller
Geschäftsführung/
Gesellschafter

Robert Wendlinger
Geschäftsführung/
Gesellschafter

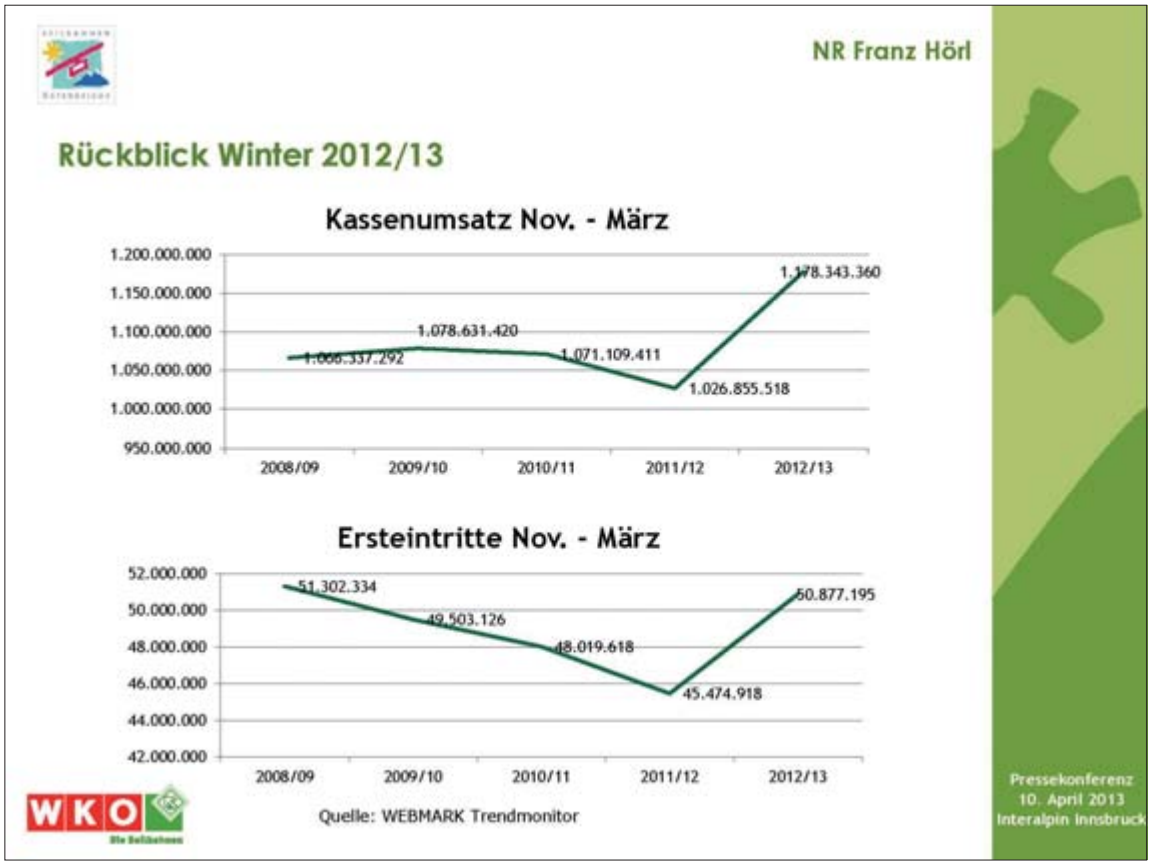
Hans Glockengiesser
Geschäftsführung/
Gesellschafter

AEP
PLANUNG + BERATUNG

AEP Planung und Beratung GmbH
Ingenieurbüro · Kulturtechnik
Münchner Straße 22 · A-6130 Schwaz
T +43 (0)5242 714 55 · office@aep.co.at

www.aep.co.at

Kulturtechnik + Wasserwirtschaft
Energieversorgung + Umwelttechnik
Alpintechnik + Schneeanlagen
Verkehrswege + Straßenbau
Freizeitanlagen + Sportplätze



Die Kassenumsätze und Ersteintritte im Vergleich der letzten 5 Jahre.

Foto: Fachverband Seilbahnen (2)

Nachhaltiger Wasserkreislauf gesichert

Technische Beschneiungsanlagen kopieren den natürlichen Vorgang und benötigen nur Wasser und Luft – pro Hektar beschneiter Piste ca. 3 000 m^3 Wasser. Moderne Beschneiungsanlagen verbrauchen allerdings kein Wasser und stehen daher nicht in Konkurrenz zum Trinkwasserbedarf. Sie benutzen den Wasserkreislauf, wie das auch Bewässerungsanlagen im Obstbau tun. „Zur Beschneiung wird Nutzwasser, das meist in Speicherteichen gesammelt wird, unter wissenschaftlicher Begleitung gefasst, energiesparend gespeichert und dann mit Hilfe von kalter Druckluft oder einem Gebläse zerstäubt als Schnee über die Skipisten verteilt. Anschließend werden diese über die natürliche Abschmelze wieder als Schmelzwasser in den Wasserkreislauf zurückgeführt“, so Hörl, der die dauernden Querschüsse der Gegner kritisiert: „Das Einzige was man damit erreicht, ist die potenzielle Schwächung eines wesentlichen heimischen Wirtschaftszweiges, der maßgeblich zu Wohlstand, Lebensqualität und Lebensraumerhaltung in Österreich beiträgt“.

Ein interessanter Vergleich zum Thema Energieverbrauch: alle Tiroler Schneeanlagen und Seilbahnanlagen brauchen 1/3 der Energie des größten Tiroler Industriebetriebes, verbreiten aber ein Vielfaches des Wohlstandes in den entlegenen Tälern! Pro Skifahrer und Tag sind nur 4,2 Kilowattstunden nötig. Das entspricht 6 km mit dem Auto.

Podiumsdiskussion „Seilbahnen auf dem Prüfstand" (v. l. n. r..): Prof. Dr. Peter Filzmaier, Prof. Peter Schröcksnadel (ÖSV), Moderator Tarek Leitner, Mag. Klaus Grabler (Manova GmbH), Prof. Dr. Ulrike Pröbstl-Haider (Universität f. Bodenkultur Wien) und NR Franz Hörl.

Tourismussommer legt weiterhin zu

Auch der Sommer entwickelt sich immer stärker zum zweiten wichtigen Standbein der Seilbahnwirtschaft. Bereits heute sind 205 der 254 heimischen Bergunternehmen in der warmen Jahreszeit in Betrieb. „Zwischen 2001 und 2011 haben sich im Sommer die Gästezahlen und Umsätze der Österreichischen Seilbahnwirtschaft verdoppelt, ca. 10 % des Gesamtumsatzes wird mittlerweile im Sommer erwirtschaftet. Eine Entwicklung zur echten Erfolgsstory", berichtet Hörl. „Auch in Zukunft sehen wir im Sommer Steigerungspotenziale für unsere Branche, die weit über den Wachstumsmöglichkeiten des Winters liegen", weiß auch Geschäftsführer Erik Wolf. So wurde zur weiteren Attraktivierung die im Alpenraum einzigartige und wegweisende Qualitätsinitiative „Beste Österreichische Sommer-Bergbahnen" gegründet. Im Sommer 2013 zählen bereits 42 ausgezeichnete Themenberge zu den Mitgliedern, die intensiv zusammenarbeiten, um dem Gast unvergessliche Erlebnisse mit Qualitätsgarantie anzubieten.

Trends künftig bewusst planen

Prof. Peter Schröcksnadel widmete sich in seinem Gastreferat der Thematik, wie es die Jungen mit dem Wintersport künftig halten werden. Eingangs fragte sich der ÖSV-Präsident, ob es überhaupt Sinn mache, sich mit der Jugend zu befassen, wenn es ja das Szenario der globalen Erwärmung mit gefährdetem Skilauf unter 2 000 m gebe (?), wie die ORF Wissenschaftsredaktion kürzlich behauptete. Allerdings seien auch gegensätzliche Trends feststellbar (Stagnation der Erwärmung etc.), die kaum oder selten öffentlich bekannt gemacht würden. Außerdem reiche heute eine handvoll kalter Tage aus, um die Skigebiete einzuschneien – und diese werde es weiterhin geben. Was die Branche in den letzten Jahren gerettet habe, waren nicht die nachströmenden Kinder, sondern der Ostmarkt und das Snowboarden. Reine Werbemaßnahmen würden hier gar nichts nützen, man müsse diesen Sport möglichst früh erlernen. Deshalb fahren bei Schröcksnadels Seilbahnunternehmen (7 Destinationen) seit 15 Jahren Kinder bis 10 Jahre in Begleitung der Eltern gratis. „Dafür wurde ich in der Branche verbal verprügelt", so der Referent. „Erstens habe ich bei dieser Regelung die Eltern ohnehin schon als Kunden, zweitens werden die Kinder in ein paar Jahren auch zahlende Gäste. Diese Strategie müsste funktionieren. Außerdem gehen die meisten Trends und Veränderungen von den Jungen aus und ihr Einfluss beim Kaufentscheid ist größer als angenommen. Wie auch immer: 60 % kommen laut Umfrage später als Eltern mit ihren Kindern zurück an den Ort ihrer eigenen frühen Skierfahrung!"

Man muss festhalten, dass uns Snowboarden und Carven „passiert" sind, das haben wir nicht geplant. Unsere Aufgabe in Zukunft wird es daher sein, Trends zu planen und Jugendliche als Trendsetter zu gewinnen! Zu diesem Zweck wird es auch sinnvoll sein, Gratis-Lifte einzuführen – denn nicht alle sind reiche Leute!

Im Anschluss beleuchtete Strategieanalyst Dr. Peter Filzmaier weitere Aspekte, in die wir die Seilbahnbranche einbetten können – konkret Stadt und Land als Gegenwelten, die sich im Tourismus kreuzen. So sei etwa grünes Bewusstsein urban verankert und das präge auch die Seilbahnkunden. Filzmaier empfahl den Seilbahnern, sich als Dienstleister auf dem Berg bewusst von der Politik abzugrenzen und Experten kommunizieren zu lassen. **mak**

SALZMANN
INGENIEURE

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

Salzmann Ingenieure AG
Bahnhofstrasse 3
CH - 9443 Widnau (SG)
Tel. +41 (0)71 7270638
www.salzmann-ing.ch

Norbert Karlsböck, Vorstand Gletscherbahnen Kaprun AG

Das Kitzsteinhorn hat sein Charisma neu definiert

12 Jahre nach der Seilbahnkatastrophe in Kaprun steht die Region und mit ihr die Gletscherbahnen Kaprun AG dynamischer da, als je zuvor. Das erste Gletschergebiet Österreichs hat sich vom Nimbus „Sommerskilauf" verabschiedet, der Klimawandel hat eine Reihe von Anpassungsmaßnahmen erforderlich gemacht. Inzwischen ist der Ausflugstourismus im Sommer der große Wachstumsbringer, ausgelöst vor allem durch die „Gipfelwelt 3000" an der Grenze zum Nationalpark Hohe Tauern. Maßgeblich beteiligt an der positiven Entwicklung war und ist Vorstand Norbert Karlsböck, der sich nach 14 Jahren als Bürgermeister von Kaprun nunmehr ausschließlich seiner Führungsaufgabe bei den Gletscherbahnen widmet.

Die Nationalpark Gallery Plattform erlaubt den Blick auf Österreichs höchsten Berg, den Großglockner, ganz ohne alpinistisches Können.

MM: *„Herr Karlsböck, schildern Sie bitte zunächst Ihren Werdegang in die Seilbahnbranche sowie alle einschlägigen Funktionen – auch in benachbarten Branchen."*

Norbert Karlsböck: „Ich bin von der Ausbildung her gesehen ein Tiefbauingenieur mit intensivem Bezug zum Skisport und durch meine Tätigkeit bei der Tauernkraftwerke AG auch mit Bezug zum Gletscher. Seit 1989 bin ich im Aufsichtsrat der Gletscherbahnen Kaprun AG, von 1999 bis 2006 war ich stellvertretender Vorsitzender und seit Mai 2006 bin ich Technischer Vorstandsdirektor. Weitere Funktionen: Aufsichtsrat der Großglockner Hochalpenstraßen AG, Gesellschaftervertreter der Zell am See-Kaprun Touris-

Ein Teil der „Gipfelwelt 3000“ wird von einem 360 m langen „mystischen“ Stollen mit 6 Infostationen über die Hohen Tauern gebildet.

mus GmbH und des Tauern SPA Kaprun sowie im Fondsbeirat des Nationalpark Hohe Tauern. Und schließlich habe ich 14 Jahre lang das Amt des Bürgermeisters in Kaprun ausgeübt, welches ich vor kurzem zurückgelegt habe, um mich voll der Aufgabe des Alleinvorstandes widmen zu können. Diese Periode beginnt am 1. August, da der bisherige Kaufmännische Vorstand Peter Präauer eine Vertragsverlängerung aus Altersgründen ablehnte. Ich will mich in meinem Berufsleben nun auf das Wesentliche fokussieren und da stellt die zukunftstaugliche Führung der GLB Kaprun als einer der wichtigsten Leitbetriebe im Land mit bis zu 280 MitarbeiterInnen und 28,3 Mio. Umsatz eine hinreichende Herausforderung dar.“

MM: *„Nach dem Seilbahnunglück im November 2000 waren die GLB Kaprun am Boden, heute stehen sie wieder stark und innovativ da. Wie ist es zu dieser „Auferstehung“ gekommen und welches Engagement haben Sie seit Ihrer Managementfunktion eingebracht?“*

Karlsböck: „Das Seilbahnunglück war die größte Katastrophe, die jemals über Kaprun hereingebrochen ist. Ich habe als Bürgermeister alle Facetten dieser Tragödie miterlebt und auch die bange Frage im ganzen Ort: Wie kann es überhaupt weitergehen mit uns? Aber wenn man liegt, gibt es letztlich nur die eine Option: wieder aufstehen! Mit dem Bau der Bahnen „Gletscherjet I und II“ wurden rasch neue Impulse gesetzt ebenso mit der Therme bzw. Wellnessworld Tauern SPA. Heute stehen wir besser da als je zuvor, die Gäste sind nicht ausgeblieben. Ganz im Gegenteil, die letzten 3 Jahre hat sich die Region Zell am See – Kaprun extrem positiv bis zum Rekord von 2,25 Mio. Nächtigungen entwickelt. Das alles ist aus der Dynamik des Neuanfanges heraus entstanden. In der Bevölkerung hat es eine breite Allianz für eine neue Ausrichtung gegeben, bei welcher der „Mensch in der Natur“ sowie das „Gesamterlebnis Berg“ in den Vordergrund gerückt wurden.“

MM: *„Die GLB Kaprun investieren regelmäßig hohe Summen in die Weiterentwicklung. Welche Investitionen stehen heuer bzw. mittelfristig an?“*

Karlsböck: „Das heurige Jahr fällt bei den Investitionen mit 6,6 Mio. Euro etwas ruhiger aus, betroffen sind die Bereiche Beschneiung und Pistenqualität. Der Krefelderweg wird z. B. bis zum Alpincenter verlängert, wodurch dieses erstmals über einen Güterweg erschlossen ist. Größere Investitionen sind erst in den Folgejahren geplant. Dabei geht es um die Attraktivierung des Höhenskigebietes durch zwei Umlaufbahnen (Gletscherjet 3 und4), die mehrere Schlepplifte ersetzen. Die 1. Sektion wird als Kombibahn, bestehend aus 10er Kabinen und 8er Sesseln, geführt werden. Die 2. Sektion führt als 10er Kabinen-Umlaufbahn bis 2 900 m. Diese Maßnahme bringt deutliche Verbesserungen für die Skifahrer, zusätzlich erweitert sich das Angebot für die wachsende Zahl der nicht Ski fahrenden Gäste, die inzwischen ca. 20 % ausmacht. Wir wollen auch im Sommer mehr Personen in den Gletscher-Gipfelbereich transportieren, was mit der jetzigen Kapazität der Gipfelbahn (600 P/h) aber nicht möglich ist. Das Projekt soll bis zur Saison 2015/16 realisiert sein – zeitgleich mit dem Jubiläumsjahr ‚50 Jahre Gäste auf das Kitzsteinhorn.‘ Bei allen unseren Maßnahmen nehmen wir größte Rücksicht auf die grandiose Naturlandschaft und setzen durchaus Standards mit der Einbindung der Ökologie. Für diese Bemühungen erhalten wir von den Gästen erfreulicherweise viel positives Feedback!“

MM: *„Wie sieht die derzeitige Positionierung des Kitzsteinhorns aus, hat sich diese im Laufe der Jahre verändert und welche Veränderungen sind für die Zukunft gedacht?“*

Karlsböck: „Unser Berg ist inzwischen als Ganzjahresberg positioniert – ursprünglich hat man als Österreichs erstes Sommerskilauf-Gebiet begonnen (!) – das Angebot des Tauern SPA unterstützt dieses Konzept ideal. Vor 5 Jahren haben wir einen intensiven Prozess in punkto Positionierung entwickelt und wir haben hier 3 für uns wichtige Dimensionen herausgearbeitet, mit denen wir unvergessliche Erlebnisse bieten wollen:
1) Freiheit im Schnee
2) Genuss (auf Piste und in der Gastronomie)
3) Kreativität (u. a. in Snowparks, Architektur, Ausstellungen etc.)
Diese Linie zieht sich auch in den Bildwelten durch. Freiheit bezieht sich bei uns z. B. auch auf Skilauf und Freeriden auf weiten Hängen oder grenzenlose Möglichkeiten für Snowboarder und Freeskier in unseren 3 Snowparks samt Österreichs größter Superpipe. Diese Stoßrichtung zielt klar auf das junge Publikum ab, das wir verstärkt auf den Berg holen möchten. Dazu passt auch das Programm ‚Power of Zehn', das Kindern und Jugendlichen bis 19 Jahre jeden Samstag eine Tageskarte am Kitzsteinhorn um 10,– Euro ermöglicht.
Prinzipiell geht es uns seit einigen Jahren darum, dass das Kitzsteinhorn vom Publikum ‚neu' wahrgenommen wird. Wir wollen auch nicht die Seilbahnfahrt an sich verkaufen, sondern eine ‚eindrucksvoll gestaltete Zeit am Berg' direkt an der Grenze zum imposanten Nationalpark Hohe Tauern. Wir inszenieren die einzelnen Tourismusprodukte wie z. B. die ‚Gipfelwelt 3000' unter diesem Gesichtspunkt – da gehört auch eine attraktive Architektur dazu."

MM: *„Stichwort ‚Freeriden'. Das Kitzsteinhorn war schon immer eine beliebte Destination für Offpiste-Fahrer. Inzwischen bietet Ihr aber einen professionellen Umgang mit dem Thema an. Wie sieht dieser aus, was bewirkt er?"*
Karlsböck: „Freeriden hat sich in den letzten Jahren zu einem echten Trendsport entwickelt. Zugleich hat auch das Bewusstsein für alpine Gefahren und Risikominimierung zugenommen. Das Kitzsteinhorn hat sich schon früh dieses Themas angenommen und empfängt Freerider auf 5 abwechslungsreichen Routen in Liftnähe. Zugleich nehmen wir aber auch bei der Aufklärung eine Vorreiterrolle ein. Die Freeride Info-Base am Alpincenter und die Freeride Info-Points am Einstieg der Routen informieren Freerider nach dem Motto ‚Safety First' eingehend und aktuell darüber, welche Routen geöffnet sind bzw. über die Gefahren abseits der gesicherten Pisten. Im PIEPS-Lawinenfeld neben dem ICECAMP können Powderfans gezielt jederzeit kostenlos den Umgang mit LVS-Gerät, Sonde und Schaufel trainieren. Aufgrund dieses durchdachten Gesamtpaketes wird das Kitzsteinhorn von Medien und alpinen Vereinen immer wieder als positives Beispiel im Umgang mit dem Trendsport ‚Freeriden' genannt. Wir erleben die Freerider als naturverbundene Leute mit einer starken Sehnsucht. Vom Verbieten dieser Aktivität halte ich nichts."

Kitzsteinhorn Gipfelstation auf 3 029 m Höhe mit „Top of Salzburg", der höchsten Panorama-Plattform des Landes.

MM: *„Die Gipfelwelt 3000 hat euch 2011 einen positiven Schub verliehen. Wie kam es zu dieser Idee bzw. was beinhaltet sie und wie wird diese Attraktion angenommen? Gibt es noch weitere Ausbaupläne?"*
Karlsböck: „Wir haben im Zuge der o. a. Positionierungsbemühungen festgestellt, dass die 3 000er-Marke sowie die Nähe zum Nationalpark ein Alleinstellungsmerkmal sind. Gemeinsam mit dem ‚Haus der Natur' in Salzburg und dem Nationalpark Hohe Tauern wollten wir den Gästen diesbezüglich etwas ganz Neues präsentieren und ein Zusatzangebot zum klassischen Skitourismus schaffen. Inzwischen hat sich der ganzjährig geöffnete Besuchermagnet als Erfolgsmodell etabliert: 153 000 Menschen aus 40 Nationen haben von 15. 5. bis 15. 10. 2012 die ‚Gipfelwelt 3000' besucht (+ 21 % gegenüber 2011). Mit solchen Attraktionen werden neue, internationale Gästeschichten angezogen, welche die Gletscherbahnen nutzen, um bequem und sicher die Faszination von Hochgebirge und Gletscher zu erleben. Mit der Plattform ‚Top of Salzburg' kann jedermann einfach und ohne Anstrengung den höchsten Besucherpunkt im Nationalpark erreichen. Dorthin führt ein 360 m langer Stollen als ‚magisch mystischer Weg' mit 6 interessanten Info-Stationen über Themen wie z. B. ‚Kristallschätze der Tauern' oder ‚Entstehung der Tauern', ‚Gold und Silber' oder ‚Permafrost'. Weiters wird das Areal im Sommer ergänzt durch die ‚ICE ARENA", sozusagen ein Rutschspaß im Sommerschnee auf Bobs plus Schneestrand mit Sonnenliegen sowie ein gesicherter Gletscher Trail.
Für uns sind diese Investitionen sehr nachhaltig, vor allem in Hinblick auf den Sommer. Man kann auf diese Weise auch bessere Preise erzielen, denn das Kitzsteinhorn wird sehr hochwertig wahrgenommen! Ausbaupläne existieren natürlich, zumal die Zahl der Nicht-Skifahrer auf ca. 25 % ansteigen wird. Hier gehen wir wieder sehr behutsam vor, damit alles hochwertig bleibt. Denn der Berg ist wie ein Organismus zu betrachten, der auf alle Veränderungen reagiert."

MM: *„Auf dem 23. TFA haben Sie einen Vortrag gehalten mit dem Titel: ‚Anpassungsstrategien an den Klimawandel – Neue Sommerangebote erfordern andere Preise'. Geben Sie bitte die Kernaussagen wieder."*
Karlsböck: „Der Klimawandel in der Gletscherregion

Die hochqualitative Gastronomie in modernem alpinen Stil soll das Naturerlebnis fortsetzen.

erfordert zwar Anpassungsstrategien, bietet aber auch Chancen, wenn man sich breit aufstellt. Was uns bei aller globaler Erwärmung bleibt, ist die Höhe und die relative Kühle im Vergleich zur Umgebung. Vor 50 Jahren wurde das Kitzsteinhorn als Sommerskigebiet konzipiert – das ist längst vorbei, der Skibetrieb geht von Anfang Oktober bis 2. Juni, dann wird noch einmal drei Wochen im Juli für Skilehrer offen gehalten. In Zukunft wird der Berg mit seiner Kühle und weitgehend unberührten Natur für viele Menschen weltweit eine Gegenwelt bieten – speziell für jene, die in urbanen Räumen unter der steigenden Hitze leiden. Unsere Region in Kombination mit dem Zeller See ist ideal für ‚Hitzeflüchtlinge'. Speziell aus Asien und dem arabischen Raum ergeben sich bei dieser Thematik interessante Wachstumsimpulse, die wir aufgreifen wollen. 89 % unserer Gäste zwischen Juni und September sind heute bereits Ausflugsgäste zur Gipfelwelt 3000! Und ergänzend dazu ersetzt die ‚ICE ARENA' – wie erwähnt unser Erlebnisbereich mit Sommerschnee – längst das Sommerskifahren. Zusätzlich findet eine Renaissance der alten Tradition des Bergwanderns statt und neue Formen des Bergerlebnisses z. B. über Mountainbike-Trails werden bereitgestellt.
Bei den Preisen streben wir noch eine Verbesserung der Ertragsstruktur an. 43 % der Gäste nutzen die Zell am See – Kaprun Sommerkarte, die für den Nächtigungsgast von Partnerbetrieben inkludiert ist, weitere 20 % nutzen andere Bonuskarten und ‚nur' 37 % sind Vollzahler. Für eine gute wirtschaftliche Perspektive sollte es unser Ziel sein, den Prozentsatz der Vollzahler sukzessive anzuheben. Das heißt, wir müssen im Sommer die Tagesgäste steigern. Diesbezüglich haben wir auf internationalen Märkten gute Chancen. Es gibt bereits Touristen, die von München oder Wien direkt mit dem Taxi anreisen, um die Attraktionen am Kitzsteinhorn zu erleben!"

MM: *„Welche Rolle spielt der Sommer überhaupt für ein Gletscherskigebiet wie das Eure? Ihr seid sogar Mitglied bei den Österreichischen Sommerbahnen! Welche Gäste-Zuwachszahlen gibt es?"*
Karlsböck: „Der Sommer spielt seit einigen Jahren eine immer größere Rolle bei uns.
Die Zahl der Besucher im Sommer ist seit 2004 um 50 % und der Umsatz um 75 % gestiegen (gegenüber dem Vorjahr + 21 %) und lag zuletzt bei über 140 000 Sommerfahrten. Über das ganze Jahr gesehen besuchten 852 669 Gäste das Kitzsteinhorn. Die Nächtigungen in der Region sind im Sommer stärker gewachsen als im Winter. Mittelfristig peilen wir in Kaprun 850 000 Nächtigungen an. Wir erwarten uns noch viel vom ‚Alpinen Sommer', er bringt die Steigerungsraten in unserer Ganzjahresdestination. Zur weiteren Attraktivierung haben wir seit 2012 ein selektives Angebot für Mountainbiker mit 3 Freeride-Trails (12 km Länge, 1500 Höhenmeter), Info- und Wash-Points sowie MTB-Transport zum Alpincenter ohne Aufpreis."

MM: *„Wie wichtig ist das Thema Nachhaltigkeit für Euch und welche Maßnahmen setzt Ihr bereits um?"*
Karlsböck: „Dieses Thema spielt bei uns seit Jahren eine Hauptrolle, weil wir uns mit unseren Aktivitäten in einem sehr sensiblen Naturraum bewegen. Dafür haben wir den in der Branche anerkannten „pro natura – pro ski Award" gewonnen. Das Institut für Ökologie in Salzburg begleitet die Entwicklung und es wird jährlich über die Maßnahmen berichtet. Wir haben uns z. B. im Bereich Hochlagenbegrünung/Renaturierung in eine Spitzenposition gesetzt, wir haben ein wissenschaftliches Permafrost-Projekt am Laufen und widmen uns dem „Snowfarming". Hier wird versucht, genug Naturschnee in Mulden zu konservieren oder

Das 5 000 m² große ICE CAMP mit Bar und Lounge wird jährlich mitten im Skigebiet neu aufgebaut, um die Ski-Gäste zu überraschen.

auf Depots mit Abdeckungen optimal zu schützen, um möglichst wenig technischen Schnee produzieren zu müssen. Ein wichtiger Punkt ist auch der Energieeinsatz und die Verwendung ausschließlich sauberer Energie – der Strom für die Schneeanlage wird z. B. zu 70 % aus einem zum Kleinkraftwerk umfunktionierten Pumpwerk gewonnen, die Warmwasseraufbereitung erfolgt mit Solarenergie, die Abwärmenutzung der Antriebsmaschinen und die Energierückgewinnung bei Lüftungsanlagen wird ebenfalls realisiert. Auch unser Status als Partnerbetrieb des Nationalpark Hohe Tauern gebietet ein nachhaltiges Handeln."

MM: *„Die GLB Kaprun verfügen auch über eine hohe Schneekompetenz. 20 Mio. Euro wurden in 10 Jahren investiert, davon 4,5 Mio. Euro 2012. Warum braucht ein Gletscherskigebiet eine so schlagkräftige Beschneiung und wie hängt der Gletscherrückgang damit zusammen?"*

Karlsböck: „Unsere Schneekompetenz hat ebenfalls etwas mit dem Klimawandel bzw. dem Rückzug des Gletscherrandes zu tun. Wir können derzeit mit 77 Schneemaschinen 2 000 m³ in der Stunde produzieren, denn im Herbst soll es am Kitzsteinhorn eine Schneegarantie geben – wobei wir auf eine Kombination von Naturschnee und Maschinenschnee setzen. Weiters werden über den Winter 150 – 200 000 m³ Schnee in Depots am Gletscherrand angelegt, um das Abschmelzen sensibler Bereiche in der warmen Jahreszeit zu verhindern.

Die jüngste Ausbaustufe um 4,5 Mio. Euro umfasste einen neuen Strang für eine neue Piste samt Pumpstation Langwiedboden II (Planung ILF, Rohre Duktus, Pumpen KSB). Die 4 bestehenden Pumpstationen wurden mit zusätzlichen Maschinensätzen verstärkt, so dass nun die doppelte Wassermenge zur Verfügung steht und die Grundbeschneiungszeit halbiert werden konnte."

MM: *„Nun zum Thema Gastronomie. Derzeit wird das Niveau der 7 Outlets weiter angehoben. Worauf zielt die neue Ausrichtung ab? Ist die Gastronomie ein Umsatzfaktor?"*

Karlsböck: „Die Gastronomie trägt am Kitzsteinhorn wesentlich zur qualitativen Wahrnehmung des Gesamtangebotes bei. Mit 5,5 Mio. Euro bzw. ca. 23 % Anteil ist sie außerdem tatsächlich ein wichtiger Umsatzfaktor für das Gesamtergebnis. Die o. a. Themen ‚Genuss' und ‚Kreativität' spiegeln sich in unserer Berggastronomie wider. Das Naturerlebnis muss sich auf dieser Ebene fortsetzen. Besonderes Augenmerk legen die Kitzsteinhorn Gastronomen auf regionale Gerichte, zubereitet mit hochwertigen Produkten aus der Region. So kommt zum Beispiel der Bierkäse für die legendären ‚Kaspress-Knödel' aus der Pinzgauer Molkerei, das Rindfleisch für die saftigen Entrecôtes liefern heimische Metzgereien, der Wild-Burger wird im Gipfel-Restaurant mit heimischem Hirschfleisch zubereitet, in den Apfelstrudel kommen nur österreichische Äpfel und in der hauseigenen Konditorei wird Verführerisch-Süßes selbstgemacht.

Davon abgesehen werden die Gäste im Rahmen der kulinarischen Veranstaltungsreihe ‚Hochgenuss' von Starköchen drei Mal im Jahr mit Köstlichkeiten auf 3 000 m verwöhnt.

Entscheidend ist in diesem Metier, authentisch aufzutreten – und zwar sowohl bei den Produkten als auch bei Ambiente/Architektur (hier: modern alpin) und von Seiten der Mitarbeiter. Mit unserem Angebot wollen auch wir dem hohen Anteil an internationalen Gästen gerecht werden, die außergewöhnliche Qualität suchen. Der Trend geht immer mehr in Richtung Bedienung – obwohl man auch die schnelle Versorgung mit den Marktrestaurants bieten muss. Unser Flaggschiff ist die Gletschermühle auf 2 450 m. Wir sind übrigens nicht nur bei den Seilbahnen, sondern auch bei der Gastronomie nach ISO 9001 und ISO 14001 zertifiziert!"

MM: *„Die GLB Kaprun hat im Vorjahr eine Auszeichnung vom Gesundheitsminister für „Betriebliche Gesundheitsförderung" erhalten. Welche Voraussetzungen waren dafür notwendig und um welche Inhalte geht es hier?"*

Karlsböck: „Wir investieren sehr viel Geld in Ausbildung und Wohlbefinden unserer Mitarbeiter, sie sind

Der Sommer am Kitzsteinhorn gewinnt zunehmend an Bedeutung. Voriges Jahr wurde auch das Thema Mountainbiken mit 3 Freeride-Trails eröffnet.

unser Schlüssel zum Erfolg. Schließlich müssen unsere Mitarbeiter die Begeisterung leben, damit die Gäste einen perfekten Tag haben. Wir unterstützen die Mitarbeiter in allen Belangen, sei es Fitness, Ernährung, Weiterbildung, Evaluierungen am Arbeitsplatz – ja wir nehmen sogar schon im Planungsbereich darauf Rücksicht. Man darf nicht vergessen, dass wir uns bezüglich der Arbeitsbedingungen in einem sehr exponierten Bereich befinden, sozusagen einer arktischen Klimazone. Da gilt es, den Mitarbeitern ein möglichst gutes Umfeld zu bieten! Übrigens Lehrlinge haben die GLB Kaprun schon ausgebildet, bevor es den neuen Lehrberuf Seilbahnfachmann/frau gegeben hat! Und zwar zum Mechatroniker."

MM: *„Seit 7 Jahren wird auf 2 500 m Höhe mitten im Skigebiet das legendäre ICE CAMP jeden Winter neu aufgebaut. Lohnt sich diese Mühe und welche Idee steckt dahinter?"*

Karlsböck: „Unsere kunstvolle Iglu-Landschaft mit kreativen Eis-Skulpturen, Ice Lounge und Ice Bar schafft u. a. einen zusätzlichen Erlebnispunkt für die Skifahrer. Bei chilliger Musik, Drinks und Snacks kann man von der Eiswelt aus das atemberaubende Panorama genießen oder am automatischen Photopoint unvergessliche Momente festhalten. Über das kostenlose WiFi-Netz werden extrem viele Fotos verschickt – ein schöner Werbeeffekt für uns.
Das 5000 m^2 große Areal bietet sich auch für Veranstaltungen und Unternehmenskooperationen wie z. B. mit ‚Audi Home of Quattro' an und passt zu unserer Positionierung, nicht nur Skisport, sondern generell Schneeerlebnis zu ermöglichen. Die Gäste sollen das Kitzsteinhorn als einzigartigen Berg in den Ostalpen, an der Grenze zum Nationalpark Hohe Tauern, mit eigener Persönlichkeit wahrnehmen bzw. in Erinnerung behalten. Diese Perspektive sichert unsere Zukunft."

DemacLenko

Mit Innovationen zum Erfolg

2012 war für DemacLenko ein ausgesprochen erfolgreiches Jahr. Gepunktet hat man vor allem durch Innovationen und maßgeschneiderte Komplettlösungen.

Fotos: DemacLenko

Der neue TITAN X im Einsatz.

Die hervorragenden Ergebnisse, die DemacLenko 2012 einfahren konnte, basieren vor allem auf 2 Faktoren: der breiten Produktpalette, mit der man auf unterschiedliche Anforderungen eingehen kann, und den schlüsselfertigen Lösungen, die von der Planung über die Montage bis zur Inbetriebnahme alles beinhalten, was der Kunde wünscht. Dazu kommen durchdachter Service und Innovationen, die von den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen in Schweden und Italien auf den Weg gebracht werden.

Um den Anforderungen des Marktes auch in Zukunft gerecht werden zu können, stellt DemacLenko 2013 neue Mitarbeiter ein. Dazu ist die Eröffnung von zwei neuen Niederlassungen in Nordamerika geplant, mit deren Hilfe die aktuellen drei europäischen Niederlassungen in Italien, Schweden und Österreich ergänzt werden sollen. Das Vertriebsnetz in Osteuropa wurde bereits ausgebaut, Präsenzen im Fernen Osten, in Ozeanien und Südamerika sind vorhanden.

Der Marktauftritt von DemacLenko wird durch eine frische und aktuelle Corporate Identity getragen, deren Markenfarbe Blau ist. Neue Kommunikationsmaterialien und neue Kommunikationsmodelle werden die bewährten Strategien ergänzen, um Marke und Farbe in der Branchenwelt noch bekannter zu machen.

Erfolge 2012

Interessante Projekte konnten 2012 in Asien, in der Alpenregion und in Skandinavien abgeschlossen werden. Die Zahlen sprechen für sich: Installiert wurden 50 km Versorgungsleitungen, 30 km Stromkabel, 50 km Steuerleitungen, mehr als 1 000 Schnee-Erzeuger (davon 60 % Schneekanonen und 40 % Lanzen), 600 Schächte, 100 Pumpen und 20 Kühltürme.

Die Alpenregion und Skandinavien sind traditionell die wichtigsten Märkte für DemacLenko. Bestätigt wird das durch einen prestigeträchtigen Auftrag aus Bad Gastein/Österreich, wo man insgesamt 60 Schnee-

kanonen mit den dazugehörigen Schächten und der innovativen Steuerungssoftware SnowVisual installieren konnte. Die Software SnowVisual wurde auch bei der Erweiterung einer schon bestehenden Anlage im Skigebiet Piz Sella, im Grödnertal/Italien gewählt, wo acht Pumpen und ein Kühlsystem mit zehn Türmen installiert wurden. SkiStar, Besitzer und Verwalter von Seilbahnunternehmen in Norwegen und Schweden, betraute DemacLenko mit einem Auftrag für die Skigebiete Tandådalen und Trysil, für die neue Lanzen mit den dazugehörigen Schächten und der Software SnowVisual geliefert wurden.
Mit Komplettlösungen konnte man auch in den GUS-Ländern und auf den asiatischen Märkten punkten. Diese Märkte waren Neuland für DemacLenko. Die ersten Aufträge, die unterschrieben wurden, deuten hier auf eine vielversprechende Zukunft für schlüsselfertige Lösungen. Ein Beispiel ist das Projekt für die Entwicklung des Resorts Qafqaz in der Nähe von Qabala, Aserbaidschan. Nach dem Motto „alles aus einer Hand" ist hier die Zusammenarbeit mit der gesamten Leitner-Gruppe gefragt. DemacLenko platziert und installiert an Pisten mit einer Gesamtlänge von 18 km über 200 Schnee-Erzeuger und baut einen Speicherteich mit einem Fassungsvermögen von rund 100 000 m³ sowie drei Pumpstationen. In China hat DemacLenko im neuen Skigebiet Yulongwan zwischen Peking und der Stadt Tianjing 15 mobile Schnee-Erzeuger installiert, die auch bei hoher Luftfeuchtigkeit und im Grenztemperaturbereich hohe Qualität und Leistung bieten. Und auch in Japan weiß man das Know-how von DemacLenko zu schätzen. Geordert hat man hier insgesamt 30 Schneekanonen.

Neues zur Interalpin 2013

Zur Interalpin hatte DemacLenko neben bekannten Komponenten auch Neuheiten mitgebracht. Unter dem Motto „the future of snow" wurde als Weiterentwicklung des TITAN der TITAN X vorgestellt. Die Maschine steht für hochwertige Materialien, ausgereifte Technik sowie wartungsarme Bauteile und punktet mit einem maximalen Wasserdurchsatz von 91 m³/h und einer Wurfweite von bis zu 70 Metern. Als Innovation verfügt der TITAN X über das so genannte „Multi-nozzle"-Wasserdüsensystem, also Wasserdüsen aus Messing mit Hartmetalleinsatz und Nukleatoren, die auch im Grenztemperaturbereich für höchste Leistung sorgen.
Dazu wurde die Schneisoftware „SnowVisual" überarbeitet und optimiert. Auf diese Weise wird die Arbeit der Betreiber erleichtert, Kosten und Verbrauch können deutlich gesenkt werden. Außerdem kann „SnowVisual" mit Hilfe von iPhones oder Android-Smartphones angesteuert und bedient werden.

Das „Multi-nozzle"-Wasserdüsensystem.

Glasfaserkabel von Brugg Cables: Für die Kommunikation von der Tal- zur Bergstation.

Für Informationen:

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

BRUGG CABLES
Well connected.

TechnoAlpin Neuheiten zur Interalpin 2013

Energy Efficiency am Beispiel der neuen Lanze V3ee

TechnoAlpin ist ständig bestrebt, die Effizienz aller Komponenten zu steigern, um den schonenden Umgang mit den Ressourcen zu fördern. Dank intelligenter Beschneiungssysteme wurde die Energiebilanz in den letzten Jahren kontinuierlich verbessert. Energy Efficiency beginnt bei der Anlagenplanung und reicht von den Pumpstationen und Schneeerzeugern bis hin zur Steuerung. Jüngstes Beispiel der Optimierungsbemühungen ist die neue Lanze V3ee mit besonders geringem Luftverbrauch bei maximaler Leistung.

Fotos: TechnoAlpin

Die neue Lanze V3ee: Energiesparen entsteht im Kopf!

Detail: optimierter Lanzenkopf der V3ee.

Dank der Weiterentwicklung von Nukleatoren und Düsen, zeichnet sich die V3ee-Lanze durch einen reduzierten Luftverbrauch aus. Neue Nukleatoren sorgen für eine bessere Keimbildung und dafür, dass die Umgebungsluft besser genutzt wird. Zudem wurden die Düsen und damit die Zerstäubung optimiert. Die Düsen sind natürlich auch bei diesem Lanzentyp mit langlebigen Keramikeinsätzen versehen. Ein spezielles System der Wärmeübertragung hält den Lanzenkopf auch bei sehr kalten Temperaturen und Gegenwind eisfrei – und das ohne zusätzlichen Energieaufwand! Dank dieser Maßnahmen wurde der Luftverbrauch der Lanze um 50 % auf 300 l/min bei 5 bar reduziert. Neu ist folglich auch der autonome, ölfreie Kolbenkompressor mit 2,4 kW Anschlussleistung. Dieser trägt ebenfalls zum Umweltschutz bei: bei gleicher Luftleistung braucht nämlich ein ölgeschmierter Rotationskompressor mehr Energie, zumal er Ölarbeiten wie z. B. die Trennung des Öls aus der Druckluft leisten muss. Weiters müssen Rotationskompressoren eine Mindest-Betriebstemperatur aufweisen, damit es zu keiner Vereisung im Abscheidesystem kommt – auch dafür wird Energie benötigt. Funktioniert diese Heizung einmal nicht, kann es zum Bersten der Ölabscheidepatronen kommen, wodurch Öl in die Druckluftleitung austritt und somit auf die Skipiste gelangt! Ein derartiges Risiko besteht bei ölfreien Kompressoren nicht. TechnoAlpin greift seit 1999 ausschließlich auf diese Technologie zurück und hat bis heute mehr als 12 000 Stück verbaut.

Der neue kompakte Schaltschrank mit zentraler Kabeleinführung verhindert ein Verdrehen oder Abscheren derselben.

Dank des geringen Luftverbrauchs konnte die Anschlussleistung des ölfreien Kompressors auf 2,4 kW reduziert werden.

Präzisionsmessung von Temperatur und relativer Luftfeuchtigkeit durch die TechnoAlpin Meteostation.

Der robuste Lanzenaufbau

Beim Lanzenaufbau hat TechnoAlpin das bewährte und benutzerfreundliche robuste mechanische System der V3 beibehalten. Die einfache und stabile Steckverbindung ermöglicht eine schnelle und einfache Erstinstallation sowie eine ebenso einfache Demontage zur Garagierung im Sommer. Trotz kompakter Dimensionen und geringer Einzelgewichte bietet der Unterbau aus feuerverzinktem Stahl hohe Stabilität. Die Höhenverstellung erfolgt mittels eines hydraulischen Hubzylinders, wodurch nur ein minimaler Kraftaufwand erforderlich ist. Ein integriertes Drosselventil verhindert ein ruckartiges Abfahren der Lanze. Das Einfallblech mit Sicherungsstift sorgt zudem für maximale Betriebssicherheit. Besonders benutzerfreundlich ist auch der Oberflurventilblock aus hochwertigem Aluguss. Die ausgereifte Ventiltechnik, der schweißnahtlose Wasserfiltereinsatz aus Chromnickelstahl in „wedge wire“, die beheizten automatischen Entleerungsventile und die zuverlässigen Sensoren garantieren einen störungsfreien Betrieb sowie hohe Lebensdauer. Durch eine Öffnung der Verkleidung an der Unterseite wird die gesamte Technik gut belüftet und Kondenswasserbildung vermieden. Wasser- und Luftzufuhr können dank unterschiedlicher Anschlussgrößen einfach und ohne Verwechslungsgefahr angeschlossen werden.

Einsatzbereich

Die V3ee ergänzt das bestehende Produktportfolio – als zusätzliche Möglichkeit bei den Lanzen. Eingesetzt wird die V3ee bei Anlagen mit einem minimalen Wasserdruck von 25 bar, ansonsten kommt die V3 Standard zum Zug. Diese Lanzentype ist auch interessant für den Bestand, weil der neue Kopf auf vorhandene Lanzen montiert werden und man dank der Halbierung des Luftverbrauches um 50 % mehr Schneilanzen auf derselben Strecke einsetzen kann, ohne einen weiteren zentralen Kompressor anschaffen zu müssen. Eine Ersparnis ergibt sich auch beim Stromverbrauch von 220 – 250 Euro pro Lanze und Saison mit durchschnittlich 300 Betriebsstunden. Die V3ee ist selbstverständlich auch mit autonomem „Rucksack“-Kompressor lieferbar.

Anlagenplanung schafft Basis für Energieeffizienz

Der Grundstein einer energieeffizienten Beschneiung liegt bereits in der Anlagenplanung. Gemeinsam mit dem jeweiligen Skigebiet müssen die Bedürfnisse genau definiert werden, um die Anlage richtig zu dimensionieren. Ziel sollte es sein, die Grundbeschneiung innerhalb von 72 Stunden zu ermöglichen. So können optimale Schneifenster genutzt werden. Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist die Installation des richtigen Schneeerzeugers am richtigen Ort. Daher bietet TechnoAlpin eine breite Produktpalette von Propellermaschinen und Lanzen auf verschiedenen Applikationen an. So kann den lokalen Gegebenheiten Rechnung getragen werden. Weiters ist für eine energieeffiziente Beschneiung eine vollautomatische und intelligente Steuerung der Anlage unbedingt notwendig, wie TechnoAlpin sie mit der neuen Version 3. 2 von ATASSplus bietet (vgl. Bericht in MM 2/2013). Dank einer Übersicht über die Temperaturwerte im gesamten Gebiet erkennt das Schneiteam auf den ersten Blick, auf welchen Pisten eine energieeffiziente Beschneiung möglich ist. Die Real-Time Statistik ermöglicht eine laufende Überwachung des Wasser- und Energieaufwandes. Eine Energieüberwachungsfunktion verhindert die Überschreitung des maximal verfügbaren Strombedarfs. Ein weiterer Schritt hin zu einer verbesserten Energiebilanz ist der neue Snow Manager. Mit diesem System kann der Einsatz der Ressourcen, insbesondere aber der Energieaufwand, einfach und unkompliziert verwaltet werden.

Kärntner Saatbau

Alpifert®, neuer organischer Dünger für Skipisten

Für Hochlagen empfiehlt die Kärntner Saatbau die Verwendung von organischen Düngern. Alpifert® bietet hier eine Reihe an Vorteilen.

Organischer Dünger fördert die Etablierung standortgerechter Vegetation.

Graukalk als Abtaumittel.

Bedingt durch Höhenlage, niedrige Temperaturen und kurze Vegetationszeit können Pflanzenbestände in Hochlagen keine hohen Nährstoffmengen umsetzen. Dazu kommen meist deutlich höhere Niederschläge als in Tallagen. Unter diesen Bedingungen ist der Einsatz mineralischer Düngemittel nicht sinnvoll bzw. unökonomisch. In Hinblick auf die Wertigkeit und langfristige Verfügbarkeit von Nährstoffen ist die Verwendung von organischen Düngern wie Alpifert® zu empfehlen. Alpifert® basiert auf rein pflanzlichen Rohstoffen und enthält

- 85 % organische Substanz,
- 5 – 6 % Stickstoff gesamt (N),
- 1,5 – 2,5 % Phosphor gesamt,
- 1,5 – 2,0 % Kalium gesamt,
- 0,6 % Magnesiumoxid.

Durch die Bindung des Stickstoffes in der organischen Substanz wird eine langanhaltende Düngewirkung erzielt. Durch die Verwendung von Alpifert® werden die Bodenorganismen aktiviert und der Humusaufbau gefördert, und es besteht keine Gefahr von Verbrennungen durch eventuelle Überdüngung.
Alpifert® ist geeignet für den biologischen Landbau, wird granuliert in 20 kg Plastiksäcken, 1 000 kg/Palette angeboten. Die Aufwandmengen betragen je nach Einsatz (Nachdüngung oder Neuanlagen) und Bodenbeschaffenheit 600 bis 1 200 kg/ha.

Graukalk als Abtaumittel

Ganz aktuell wurde in einem Skigebiet im Murtal (Steiermark) ein Versuch mit Abtaumitteln durchgeführt. Neben herkömmlichem Gesteinsmehl wurde dabei Graukalk miteingesetzt. Neben der durchaus kürzeren Abtauzeit hat Graukalk auch noch eine Düngewirkung. Graukalk enthält rd. 32 % CaO und rd. 19 % MgO. Graukalk kann auch von Öpul- und Biobetrieben angewendet werden. Abgesackt in 25 kg Säcken (1 000 kg/Palette) beträgt die Aufwandmenge bis zu 500 kg/ha.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:
Kärntner Saatbau
Krassnigstr. 45
A-9020 Klagenfurt
Internet: www.saatbau.at
Mail: office@saatbau.at.
T: +43 (0) 463 / 512208

Dipl. Ing. Peter Göldner
A-8863 Predlitz-Turrach
Internet: www.oekogold.at
Mail: goeldner@oekogold.at
T: + 43 (0) 664 / 4454742

Foto: Energie Steiermark AG

V. l.: Planai-Hochwurzen Bahnen GF Dir. Georg Bliem, Joanneum GF Dr. Günter Riegler, Wirtschaftslandesrat Dr. Christian Buchmann, Energielandesrat LH-Stv. Siegfried Schrittwieser, Energie Steiermark Vorstandssprecher DI Christian Purrer.

Technische Daten „Snowbird“:	
Hersteller:	FH Joanneum
Motor:	Induktionsmotor 25 kW (34 PS), E-Car-Tech/D
Controller:	Curtis 1238R, USA
Getriebe:	Zahnriemen mit Zweiganggetriebe
Akku:	$LiMnO^2$ 10 500 Wh, Magna E-Car
Reichweite:	max. 70 km
Gewicht:	< 500 kg
Höchstgeschwindigkeit (ungedrosselt):	120 km/h, empfohlenes Dauertempo 35 km/h

E-Snowmobil „Snowbird“ schont Umwelt

Im Rahmen der Alpinen Ski-WM wurde in Schladming das neue E-Schneemobil „Snowbird“ präsentiert. Es wurde auf die Bedürfnisse von Bergrettungsorganisationen abgestimmt und soll dem „grünen“ Wintertourismus neue Möglichkeiten eröffnen.

Entwickelt wurde das erste elektro-betriebene Schneemobil von Energie Steiermark in Kooperation mit der Fachhochschule Joanneum, dem Wirtschaftsressort des Landes Steiermark und den Planai-Bahnen. Das emissionsfreie und geräuschlose „E-Snow-Mobile“, das eine Spitzengeschwindigkeit von 120 km/h erreicht, soll dem ressourcenschonenden Wintertourismus neue Türen öffnen. Dipl.-Ing. Christian Purrer, Vorstandssprecher der Energie Steiermark, sieht das neuartige Projekt als logische Weiterentwicklung der Elektro-Mobilität abseits der Straßen: „Wir sind bei diesem Projekt federführend, weil wir die Elektro-Mobilität weiter stark ausbauen wollen und die grüne Trendwende im Tourismus als interessantes Geschäftsmodell sehen“.

Für den steirischen Wirtschaftslandesrat Dr. Christian Buchmann ist das Fahrzeug ein „gelungenes Beispiel einer innovativen Weiterentwicklung des heimischen Automobilclusters, das gute Marktchancen hat und schon bald in heimische Serien-Produktion gehen könnte“. Energielandesrat LH-Stv. Siegfried Schrittwieser sieht die „Sicherstellung der Betankung mit heimischer, erneuerbarer Energie als Grundvoraussetzung für einen ökologisch sinnvollen Einsatz des Snowbird“.

Großes Interesse

Das Fahrzeug, das von einem 25 kW (34 PS) Induktionsmotor angetrieben und von einer 10,5 kWh Batterie gespeist wird, sorgt international für großes Interesse. Zahlreiche Skigebiete in den USA und Kanada wollen künftig den Snowbird auf ihren Pisten einsetzen. Auch die renommierte Michigan Tech University (USA) sowie die University of Minnesota wollen das Know-how aus der Steiermark nützen.

Der Prototyp wurde von Studierenden der Fachhochschule Joanneum technisch entwickelt und designt. Dabei gab es eine enge Partnerschaft mit zahlreichen namhaften steirischen Industrie-Unternehmen. „Mit dabei waren unter anderem Magna E-Car, Mosdorfer und Boxmark“, so Joanneum-Geschäftsführer Dr. Günter Riegler. Die Entwicklungskosten werden mit derzeit ca. 100 000 Euro beziffert. Eine Weiterentwicklung für die Serienproduktion wird angestrebt.

„Ab sofort wird das Snow-Mobil von der Bergrettung in Schladming in der Praxis getestet“, so Dir. Georg Bliem, Geschäftsführer der Planai-Hochwurzen Bahnen. Dabei sollen die Grenzen der Belastbarkeit, rasche Batteriewechsel und die effizienteste Betankung getestet werden.

Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Überragender Erfolg auf der Interalpin 2013 für Umwelttechnologie made in Germany

Seit 1974 präsentiert die Interalpin die neuesten und innovativsten Trends sowie Produkt-Highlights der Winterindustrie. Mit 21 600 Besuchern aus rund 70 Nationen konnte die Interalpin 2013 in ihrer 20. Ausgabe einen regelrechten „Besucheransturm" verzeichnen.

Der Kässbohrerstand war immer sehr gut besucht.

Im Zentrum dieses starken Besucherstromes stand einmal mehr die Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Der Weltmarktführer ist Vorreiter bei der Entwicklung umweltfreundlicher PistenBully. Auf der Interalpin 2013 unterstrich Kässbohrer seine Innovations- und Technologieführerschaft mit dem PistenBully 600 E+, dem PistenBully 600 DualFuel und dem PistenBully 100 mit SCR-Motor. Die sparsamen, aber dennoch leistungsstarken SCR-Motoren punkten mit reduziertem Verbrauch und weniger Emissionen – und das bei satter Leistungssteigerung! Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG baut ihre PistenBully ab sofort mit Tier 4i-zertifizierten Motoren, die den neuesten Abgasnormen entsprechen.

Auf reges Interesse stieß besonders der PistenBully 600 E+, das erste Pistenpräpariergerät mit dieselelektrischem Antrieb im alpinen Einsatz weltweit. Nach den Engadin St. Moritz Mountains und der Imbergbahn in Steibis hat sich die Zermatt Bergbahn AG für diesen innovativen PistenBully entschieden. Darüber hinaus konnte die Kässbohrer Geländefahrzeug AG auf der Interalpin 2013 zahlreiche Reservierungen für den PistenBully 600 E+ verbuchen.

Service und mehr

Die Besucher konnten sich umfassend über neue Features in den Bereichen SNOWsat, Gebrauchtfahrzeuge mit den Schwerpunkten Aufbereitung eines PistenBully select und Bye-Bye-Bonus, Ersatzteile, aber auch über Fahrtrainings von Eco–nowDrive oder Leasingangebote informieren. Wir bedanken uns für Ihren zahlreichen Besuch und hoffen, Sie konnten einige Neuigkeiten mit nach Hause nehmen. Falls Sie leider nicht in Innsbruck vor Ort sein konnten, schauen Sie sich doch unser kurzes Messevideo auf Youtube an oder schauen Sie auf www.interalpin.tv vorbei.

Bye-Bye-Bonus geht in die dritte Runde

„Neuere" gebrauchte PistenBully direkt vom Hersteller und das zu äußerst attraktiven Konditionen – das gilt grundsätzlich für den Kauf eines gebrauchten PistenBully direkt von der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Mit der Neuauflage des Bye-Bye-Bonus rechtzeitig zum Saisonende wird der Gebrauchtfahrzeugkauf noch interessanter: Wer bis zum 30. September 2013 seinen langgedienten PistenBully gegen einen „neueren" Gebrauchten tauscht, erhält einen satten Bonus auf den Kaufpreis gutgeschrieben.

Foto: dwl

Der PistenBully 600 E+ findet immer mehr überzeugte Abnehmer.

Und so funktioniert's

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hält für Interessenten die größte Auswahl an Gebrauchtfahrzeugen parat. Wer sich für ein Fahrzeug aus diesem Pool entscheidet und sein altes Pistenpräparierfahrzeug (Baujahr 2002 oder älter) dafür eintauscht, erhält den Bye-Bye-Bonus von 5 000 Euro zusätzlich zum fachkundig ermittelten Fahrzeugwert.

Die Bye-Bye-Bonus-Aktion ist auf den Zeitraum 1. März bis zum 30. September 2013 begrenzt. Einen Einblick in das umfangreiche Angebot an gebrauchten PistenBully erhalten Kaufinteressenten über die Gebrauchtfahrzeug-Datenbank. Der Bye-Bye-Bonus wird in der Preiskalkulation direkt mit abgezogen.

PRINOTH

Höhere Effizienz, optimales Präparierergebnis

PRINOTH hat zur Interalpin in Innsbruck gleich einige Neuheiten mitgebracht. Mit dem neuen LEITWOLF, dem innovativen Loipenspurgerät NORDIC LINER und dem Beratungskonzept SNOW HOW gibt man eine Leistungsperformance, die allen Ansprüchen gerecht wird.

Fotos: PRINOTH

Der neue LEITWOLF.

Der neue LEITWOLF vereint technische Innovation mit außergewöhnlicher Performance und verfügt über eine Reihe von Highlights, die weltweit einzigartig sind. Ganz neu ist die Parallelverschiebung der Fräse, mit der man als Fahrer das Nachlaufverhalten der Fräse selbst bestimmen und je nach Situation zwischen paralleler Verschiebung und freiem Nachlaufmodus wählen kann. Die Verschiebung zur Seite hin gewährleistet selbst bei Schrägfahrten ein perfektes Pistenbild auf der gesamten Pistenbreite, ohne die Randspur zu verwischen. Außerdem garantiert die bewährte POWER Fräse durch ein tiefes und feinkörniges Fräsergebnis perfekte Pistenverhältnisse.

Mit einer Raupenbreite von 4,5 m ist der neue LEITWOLF der Breiteste seiner Klasse. Er verfügt sowohl über eine höhere Flächenleistung als auch über beste Drehfreudigkeit. Dank des aktiven Laufwerks kann die Raupenauflagefläche durch Ausheben des Laufwerkes verringert oder erhöht werden. Das Reduzieren der Auflagefläche fördert die Drehfreudigkeit, während das Erhöhen für Steigfähigkeit und Schubleistung sorgt. Eine maximale Auflagefläche garantiert besten Gripp und einen geringeren Bodendruck. Die gewählte Raupenteilung sorgt zusätzlich für maximale Steigfähigkeit sowie gute Kontrolle beim Abwärtsfahren. Ideale Schubleistung und exakte Pistenränder garantiert das um 280 mm verbreiterte MASTER Schild. Gleichzeitig punktet der neue LEITWOLF mit einer höheren Motorleistung für kraftvollen Durchzug. Versehen mit der neuesten SCR-Technologie und 2 200 Nm bzw. 510 PS (375 kW) erfüllt der neue LEITWOLF die Abgasnorm Euromot IIIB/TIER 4i, was eine Reduktion des Feinstaubausstoßes um 90 % und eine Reduktion des Stickstoffausstoßes um 50 % bedeutet.

Die neue Pumpengeneration von Bosch Rexroth führt in Kombination mit einer verbesserten Verschlauchung zu einem optimierten Wirkungsgrad im Antriebsstrang und damit zu einer besseren Kraftübertragung. Durch das größere Ölfördervolumen kann der Dieselmotor im unteren Drehzahlbereich betrieben werden, ohne dabei die Arbeitsgeschwindigkeit zu verringern. Durch diese Lösung wird der Kraftstoffverbrauch reduziert.

Durch das individuell anpassbare Schildsteuerungsverhalten kann der Fahrer das Fahrzeug ideal an seine Arbeitsweise anpassen. Mit konstanten 4,5 t Zugkraft und automatischer Zugkraftregelung WINCONTROL ist die LEITWOLF SHERPA ideal und bietet beste Unter-

stützung in schwierigem Gelände oder bei anspruchsvollen Schneebedingungen. Die optimierte Winde bietet dem Fahrer die Auswahl unterschiedlicher Steuerungskurven im Automatik-Modus. Da die Leistung zwischen Winde und Fahrantrieb ideal verteilt wird, ist eine Optimierung der Gesamtperformance möglich – der Fahrer kann sich auf das Wesentliche konzentrieren.

NORDIC LINER sorgt für eine perfekte Spur

Um Langlaufloipen den letzten Schliff zu geben und im Schnee eine präzise und dauerhafte Spur zu ziehen, beeindruckt der HUSKY mit einem innovativen Loipenspurgerät, dem NORDIC LINER. Er besteht aus zwei Spurplatten mit jeweils eigener Fräse, die hinter der eigentlichen Fräse des HUSKY als Option angebracht werden. Um sich an die verschiedensten topografischen Gegebenheiten anpassen zu können, ist die rechte Platte variabel und der Abstand zwischen den beiden Spurplatten stufenlos verstellbar.
Einen weiteren Vorteil bringt die Möglichkeit der individuellen Fräsnutzung, da Spurplatten und Spurfräsen unabhängig voneinander eingesetzt werden können. Neue, verschränkte Fräszähne verleihen der Fräse mehr Effektivität in der Schneeaufbereitung und sorgen damit für ein besseres und vor allem länger haltbares Spurergebnis für ganztägiges Langlaufvergnügen. Da sowohl Spurplatte als auch Spurfräse dem Fahrzeug synchron folgen, bleibt die Spur auch bei Kurvenfahrten immer ideal.
In Lillehammer hat man den HUSKY seit über 20 Jahren im Einsatz und auch schon Erfahrung mit dem neuen NORDIC LINER gesammelt: „Mit dem NORDIC LINER sind wir flexibel und können Fräse und Spurplatten unabhängig voneinander benutzen, ganz wie die Bedingungen es verlangen. Das garantiert uns perfekte Loipen für unsere Wintersportler, auch in steilen Kurven“, so Lars Nes, Per Otto Bergersen und Tage Skamsar vom Lillehammer Olympic Park.

SNOW HOW by PRINOTH

Das umfassende Beratungskonzept SNOW HOW by PRINOTH bietet Skigebieten Produktivitätssteigerungen in sämtlichen Bereichen. Die Kombination aus Software-basiertem RESOURCE MANAGEMENT und individuellem MOUNTAIN CONSULTING ermöglicht eine Reduktion der Betriebskosten bei gleichzeitiger Performancesteigerung.
RESOURCE MANAGEMENT ist ein selbst entwickeltes Auswertungstool für die perfekte Planung. Ganz einfach in der Fahrerkabine installiert, sendet es per WiFi/UMTS Auswertungen zum Fahrverhalten und Fahrzeug, die am Computer veranschaulicht werden. Durch präzise Messmethoden und exaktes Fahrzeug Monitoring können Einsparungspotentiale schnell identifiziert werden. Im Rahmen des MOUNTAIN CONSULTINGS ist es dann möglich, die Auswertung der Daten gemeinsam mit den Profis von PRINOTH im eigenen Team zu analysieren, um die Arbeitsabläufe künftig zu optimieren. Da die Betreuung die ganze

Eine präzise und dauerhafte Spur garantiert der NORDIC LINER.

Mit dem Beratungskonzept SNOW HOW können bemerkenswerte Produktivitätssteigerungen erzielt werden.

Saison über gewährleistet ist, kann der Erfolg auch belegt werden.
RESOURCE Management ist in Nordamerika bereits seit Jahren z. B. im renommierten Skigebiet von Aspen/Colorado erfolgreich im Einsatz. Im Klimaskigebiet Carezza wird SNOW HOW by PRINOTH gerade getestet und zeigt auch hier interessante Resultate. „Die Arbeit hat sofort Früchte getragen. Die Pistenfahrzeuge sind gemäßigter unterwegs und folgen den elektronischen Anweisungen genau. Auf diese Weise haben wir weniger Treibstoffverbrauch bei qualitativ hochwertigen Pisten“, freut sich Georg Eisath, Präsident der Latemar Karersee GmbH, über die sichtbaren Ergebnisse und geht sogar noch einen Schritt weiter: „Durch die Auswertungen haben wir es nach nur einem Monat geschafft, die Leerlaufzeiten zu halbieren, und die Präparierkosten pro Hektar beträchtlich zu reduzieren, was eine wesentliche Reduzierung der Gesamtpräparierkosten darstellt.“
RESOURCE MANAGEMENT ist herstellerunabhängig an allen Pistenfahrzeugen anwendbar. Mit SNOW HOW bietet PRINOTH nun umfassendes Pistenmanagement aus einer Hand: Pistenfahrzeuge, Software, Training und Beratung.

ARENA PistenManagement: Jetzt auch mit Schnittstelle zum Leitsystem ATASSplus von TechnoAlpin

Im April präsentierte die PowerGIS das ARENA PistenManagement gleich auf zwei internationalen Messen – und sowohl der Auftritt auf der *Interalpin* (10.–12. April) als auch jener auf der *bauma* (15.–21. April) waren äußerst erfolgreich. Das ARENA PistenManagement wurde dabei detailliert vorgestellt – inklusive einer Neuheit, der Schnittstelle zu ATASSplus von TechnoAlpin.

Fotos: PowerGIS

Die Ski Zürs AG stellte der PowerGIS für die Interalpin *eine ihrer Pistenmaschinen zur Verfügung.*

Bereits seit vielen Jahren ist die PowerGIS regelmäßig als Aussteller auf der *Interalpin* in Innsbruck vertreten – und auch bei den Messeauftritten bleibt sie ihrer Linie treu und ist darauf bedacht, sich stetig weiter zu entwickeln. Somit ist es nicht verwunderlich, dass der diesjährige Auftritt sowohl von den Messebesuchern als auch vom PowerGIS-Team selbst als der bisher gelungenste betrachtet wird. Ausschlaggebend hierfür ist wohl, dass es sich um einen Messestand „zum Anfassen" handelte. „Wir wollten weg von Messekonzepten, die nur auf den üblichen Informationen und einer theoretischen Auseinandersetzung mit den angebotenen Produkten beruhen. Stattdessen war es unser Ziel, das ARENA PistenManagement direkt am Messestand ‚erlebbar' zu machen", erklärt Robert Sölkner, Geschäftsführer der PowerGIS.
Zu diesem Zweck stellte die Ski Zürs AG eine mit dem ARENA System ausgestattete Pistenmaschine zur Verfügung, wobei auch der Fahrer an allen drei Messetagen vor Ort war, um den Interessierten über seine Erfahrungen mit dem ARENA PistenManagement zu berichten. Zusätzlich wurden mehrere PC-Arbeitsplätze eingerichtet, welche den Besuchern einen Eindruck von der Umsetzung der Daten bzw. von den Anwendungsmöglichkeiten des Systems vermittelten. „Das rege Besucherinteresse und das durchwegs positive Feedback zeigen, dass dieses Konzept funktioniert", resümiert Sölkner.

Gleich zwei gelungene Messeauftritte

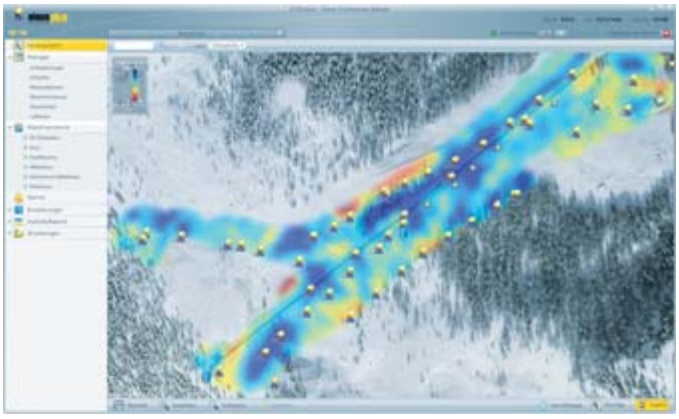
Die Interalpin war aber nicht die einzige Plattform, auf der sich die PowerGIS in diesem Frühling präsentierte. Auch auf der in München stattfindenden *bauma*, der weltweit größten Baumaschinen-Messe, war man vertreten. „Die Dimensionen der Messe sind überwältigend, sowohl was die Größe anbelangt als auch die

Produktvielfalt. Umso erfreulicher ist es für uns, in diesem internationalen Umfeld präsent sein zu können“, so Sölkner. Das ARENA PistenManagement wurde im Rahmen der Ausstellertätigkeit der Firma Topcon, des Technologie-Partners von PowerGIS, vorgestellt. Auch auf der *bauma* lautete die Devise: Die Besucher sollen einen möglichst praxisnahen Eindruck vom ARENA PistenManagement bekommen. Daher wurde auf dem Außenstand von Topcon eine Pistenmaschine der Planai-Hochwurzen-Bahnen ausgestellt, ausgerüstet mit dem ARENA System – und das große Besucherinteresse gab der Strategie recht.

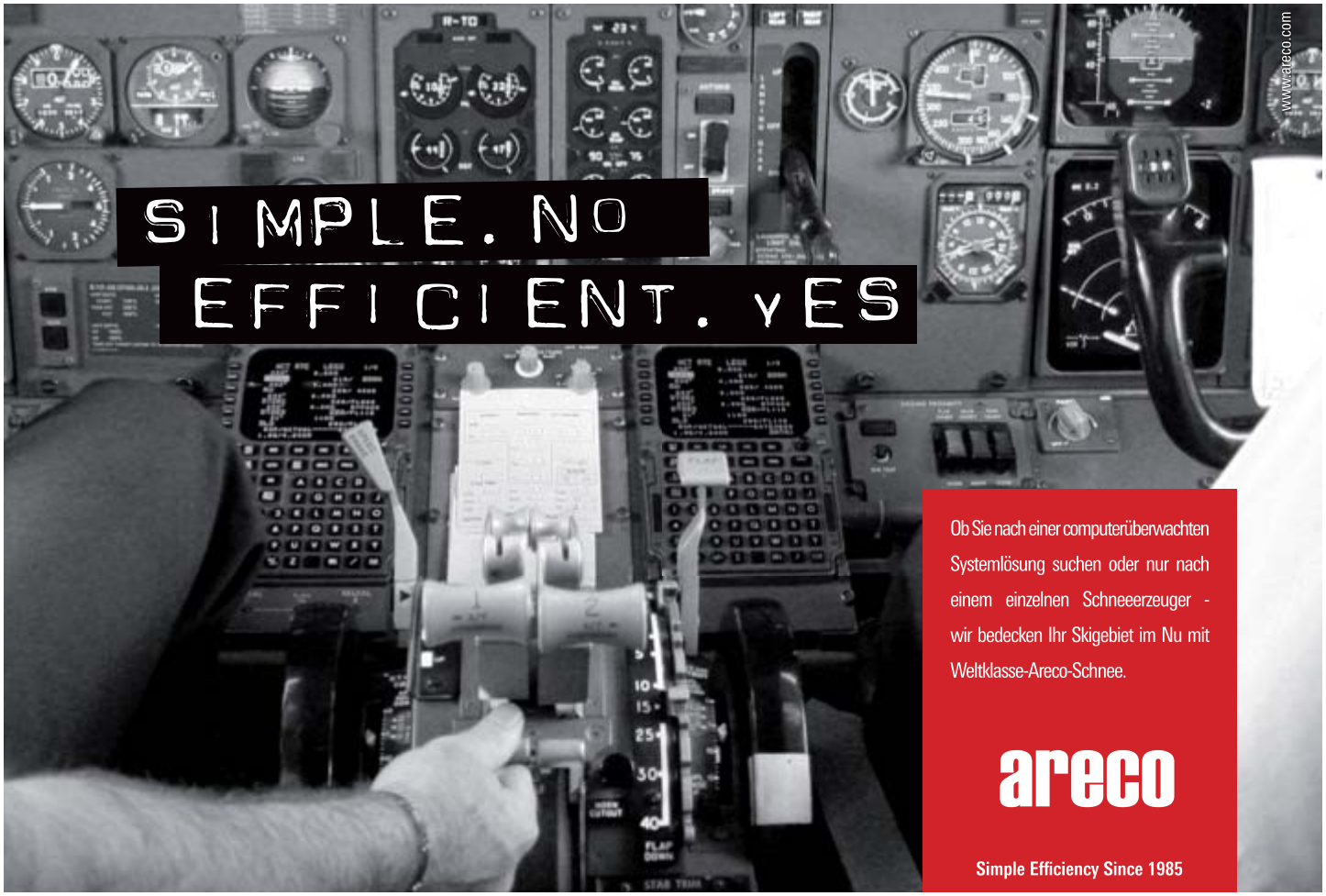
Auch auf der weltweit größten Baumaschinenmesse war man vertreten.

Der Kreis schließt sich: die Schnittstelle zur Beschneiung ist da

Abgesehen von den Neuerungen in Sachen Messeauftritte gibt es aber auch beim ARENA PistenManagement selbst Innovationen. Der angestrebten Weiterentwicklung des ARENA Systems wurde einmal mehr Rechnung getragen und es konnte nun um eine Schnittstelle zum Leitsystem ATASSplus der Firma TechnoAlpin erweitert werden – somit schließt sich der Kreis. Die Vernetzung zwischen den einzelnen Komponenten, welche zur perfekten Piste beitragen, ist nun umfassender als je zuvor. Der Vorteil für den Anwender liegt auf der Hand: Die Schneeproduktion kann auf Basis von realen Schneehöhen gesteuert werden, was eine zusätzliche Arbeitserleichterung bedeutet.



ARENA PistenManagement: Jetzt mit Schnittstelle zu ATASSplus von TechnoAlpin.



Fotos: SOFT-HARD-WARE

SOFT-HARD-WARE

Orientierung leicht gemacht

Die Präsentation aktueller Informationen im Außenbereich ist heute wichtiger denn je. Um allen Anforderungen gerecht zu werden und die richtige Lösung vor Ort zu haben, braucht es den Profi.

Info-Points und Info-Tafeln im Skigebiet machen die Orientierung leichter, eine Reizüberflutung würde ablenken und wäre kontraproduktiv. Deshalb ist es wichtig, genau zu planen, welche Informationen wo und wie zur Verfügung gestellt werden. Um hier die richtigen Entscheidungen zu treffen, braucht es Erfahrung und Know-how.

Ing. Johann Margreiter kann mit seinem Unternehmen SOFT-HARD-WARE genau auf diese Erfahrung und gewachsenes Know-how verweisen. Viele zufriedene Kunden sind der Beweis dafür, dass man die richtige Lösung für unterschiedlichste Anwendungen parat hat.

Das Aufgabenspektrum bei SOFT-HARD-WARE reicht dabei von der Lieferung einzelner Komponenten bis zur Entwicklung komplexer, ausbaufähiger Gesamtkonzepte. Dabei ist man gerüstet, von der Projektierung über die Steuerung, die Datenübertragung bis hin zur Bedieneroberfläche alles zu liefern, was für den jeweiligen Auftrag benötigt wird.

LED-Anzeigen werden für Skigebiete und Parkleitsysteme genauso produziert und installiert wie für maßgeschneiderte Werbeanzeigen oder spezielle Anwendungen, die exakt auf den Kundenwunsch abgestimmt werden. Zur Auswahl stehen:

- LED-Videowalls: sonnenlichttauglich, vollfärbig, modular aufgebaut, Größe und Format variabel, grafikfähig, videotauglich.
- LED-Matrix-Anzeigen für Innen- und Außenanwendungen: modularer Aufbau, Größen und Formate variabel, grafikfähig, skalierbare Schriften und Zeichensätze, programmierbare Abfolge mehrerer Informationsseiten, mit animierten Übergängen, einfärbig (rot, gelb) oder mehrfärbig.
- LED-Panoramatafeln: stabiler, formschöner Alu-Profilrahmen, servicefreundlich, einfacher Wechsel der Bilder, sonnenlicht-taugliche LED-Anzeigen (grün/rot), Optionen: Temperaturanzeige, Uhrzeit, Helligkeitsregelung.
- Parkhinweistafeln, Parkleiteinrichtungen: Anzeigen, LED-Zustandsanzeigen (FREI/BESETZT, IN BETRIEB/AUSSER BETRIEB), LED-Sonderzeichen (rot/grün, Pfeile, X, etc.), Prismenwendetafeln.
- LED-Sonderanzeigen: Siebensegmentanzeigen für Datum, Uhrzeit, Temperatur und Zählungen, Zustandsanzeigen, Ampeln.

LED-Anzeige beim Schlepplift Brunntal/Bayerische Zugspitzbahn AG.

LED-Panoramatafel für die Bergbahnen Fieberbrunn.

Natürlich wird in jedem Bereich den speziellen Anforderungen Rechnung getragen. Im Winter- oder Straßensegment spielen etwa Witterung, Bedienbarkeit und Verlässlichkeit eine wesentliche Rolle. Zum Einsatz kommen deshalb einfach zu bedienende Systeme, die auch unter schwierigen Verhältnissen zuverlässig arbeiten. Auf diese Weise ist es dann möglich, bei Tag und Nacht, bei Sonnenschein und Schneefall gut sichtbare Informationen an strategisch sinnvollen Positionen zur Verfügung zu stellen und wichtige Neuigkeiten direkt und ohne Zeitverzögerung zu übertragen.

Alles im Blick

Für die Wintersaison 2012/13 hat die Bayerische Zugspitzbahn SOFT-HARD-WARE neuerlich das Vertrauen ausgesprochen. So wurden beim Schlepplift „Brunntal“, der von den Gästen gerne und deshalb auch sehr viel genutzt wird, 4 LED-Anzeigen installiert. Sie informieren über etwaige Wartezeiten und leisten damit einen wichtigen Beitrag für eine bessere Lenkung der Besucherströme. Zwei dieser Anzeigen wurden zusätzlich mit einer LED-Matrixanzeige ausgestattet, mit der eine Sperre der Abfahrt angezeigt werden kann.
Für die Bergbahnen Fieberbrunn konnte SOFT-HARD-WARE ebenfalls für die Wintersaison 2012/13 eine Panoramaanzeige inklusive Software zur Verwaltung der Daten und Steuerung der Anzeigen liefern und installieren. In der Folge will man dann entscheiden, ob weitere 5 Tafeln geliefert werden.

Infos:
www.soft-hard-ware.at

ARENA®
MEHR SCHNEESICHERHEIT UND PISTENQUALITÄT
BEI WENIGER RESSOURCENEINSATZ.
DAS SCHONT DIE UMWELT UND STEIGERT DAS BETRIEBSERGEBNIS.
www.pistenmanagement.at

GIFAS ELECTRIC hilft Abschaltbedingungen zu erfüllen

Neuer Elektrant erhöht Betriebs- und Arbeitssicherheit

Die Firma GIFAS ELECTRIC aus Eugendorf hat ihre hochwertigen Elektrantenserie im Vollgummi-Gehäuse um eine spezielle Variante erweitert. Das „Sonderelektrant" oder auch „Knotenpunktverteiler" genannte Produkt wurde entwickelt, um die Abschaltbedingungen bei den inzwischen stark vergrößerten Beschneiungsanlagen erfüllen zu können.

Bekanntlich wurden die Beschneiungsanlagen in den letzten 20 Jahren schrittweise von einer punktuellen Beschneiung zur kompletten Flächenbeschneiung erweitert. Heutzutage soll die Grundbeschneiung in möglichst kurzer Zeit idealerweise unter 80 Stunden erfolgen. Das Umfeld der Beschneiungsanlagen inklusive der Elektrik ist aber nicht entsprechend mitgewachsen, oft wurde nur stückweise „dazugeflickt". Auch die elektrotechnischen Vorschriften hat man in der Vergangenheit nicht so genau genommen. Im modernen Schneibetrieb spielen jedoch die Betriebssicherheit sowie die Arbeitssicherheit eine immer bedeutendere Rolle. Damit diese Sicherheiten tatsächlich gewährleistet werden können, muss man die Abschaltbedingungen unbedingt einhalten. Voraussetzung dafür ist wiederum auf Schleifenwiderstand, Sicherungselemente etc. Rücksicht zu nehmen.

Musterstück eines Sonderelektranten für die Ausstellung. Das Produkt wird jeweils individuell angefertigt.

Auf Herausforderungen reagiert

Die Firma GIFAS ELECTRIC hat auf diese aktuellen Herausforderungen bei der Schneeproduktion reagiert und den neuen „Sonderelektranten" als Ergänzung zu den bisher bekannten Elektranten in vulkanisiertem Vollgummi auf den Markt gebracht. Der Elektrantenkasten verfügt über einen Klarsichtdeckel, um den Zustand sofort erkennen zu können. Dieser ist aus Gründen der Dichtheit vielfach verschraubt – es gibt daher keine Türe.

Der jeweilige Kasten wird individuell nach den Anforderungen der gegebenen Beschneiungsanlage gebaut, damit die Abschaltbedingungen dementsprechend erfüllt werden. GIFAS ist auch der einzige Anbieter in dieser Größenordnung, der einen speziellen, selbst entwickelten Kabeldichtsatz anbietet.

Betriebs- und Arbeitssicherheit garantieren

Wenn die Abschaltbedingungen – aus welchem Grund auch immer – nicht eingehalten werden, kann das gravierende wirtschaftliche und auch gesundheitliche Folgen haben. Der Schneibetrieb ist unmöglich, wenn die Elektrik nicht funktioniert. Gerade dann, wenn die Beschneiungsanlagen am dringendsten gebraucht werden, nämlich bei der Grundbeschneiung, werden sie oft mit 150 % Last gefahren. Damit die Betriebssicherheit gewährleistet bleibt, sollte man die Schneeanlage nicht nur unbedingt regelmäßig warten, sondern eben auch auf die Abschaltbedingungen achten. Bestimmte Widerstände darf man nicht überschreiten,

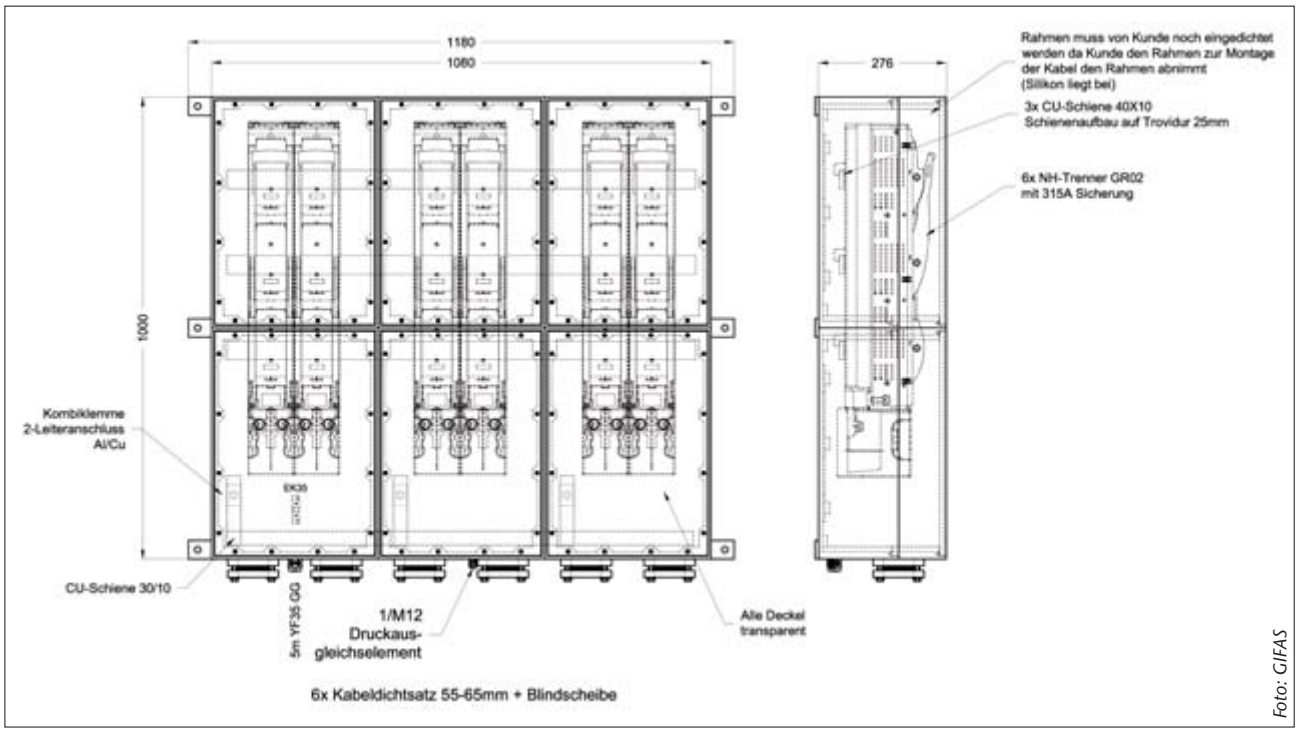


Foto: GIFAS

Grafik für eine Variante mit 6 Kabeln.

sonst kann sich durch Überhitzung ein Kabelschaden oder die Zerstörung des Innenlebens ergeben. Dann nützen dem Betreiber die besten Schneeerzeuger und stärksten Pumpen nichts mehr, wenn das „Nadelöhr" Elektrik bei der Beschneiung versagt.

Davon abgesehen ist auch die Arbeitssicherheit des Personals betroffen: es besteht durchaus Lebensgefahr durch Stromschlag, wenn die Sicherung nicht abschalten kann. Es ist durchaus schon vorgekommen, dass Wasser im Schacht „gesiedet" wurde. Die Kombination Strom und Wasser ist bekanntlich absolut gefährlich.

Bei vielen Beschneiungsanlagen steht jetzt eine Überarbeitung der Elektrik an, unter Umständen müssen mehr Sonderelektranten gesetzt werden. Wie viele Stück davon benötigt werden, hängt u. a. von der Größe der Anlage ab. Grundsätzlich wird empfohlen, bei Beschneiungsanlagen keine billigen Komponenten einzusetzen. Das rächt sich später meist bei hohen Kosten für Wartung und Instandhaltung, die jedoch oft bei der Anschaffung nicht einkalkuliert werden. Das neue GIFAS-Produkt wurde übrigens bereits in einem Pilotprojekt in Tirol zur vollsten Zufriedenheit der Betreiber eingesetzt. **mak**

Bekannter Leichtmetallbauer reüssiert auch bei Seilbahnen

Restaurierung von Pendelbahn-Kabinen mit **ZARGES ist top**

Die Firma ZARGES wurde 1933 in Stuttgart von den Gebrüdern Zarges gegründet und wurde bekannt als der erste Serienhersteller von Aluminiumleitern sowie Logistikgeräten (Kisten, Kasten, Boxen) für Industrie, Gesundheitswesen, Handwerk und Expeditionen. Von 1961 bis Ende der 70er Jahre hat ZARGES sogar Seilbahn-Pendelkabinen gebaut und im Jahr 2009 diese Branche im Rahmen einer Reparatur einer verunfallten Kabine „wiederentdeckt". Seither entwickelt sich die Restaurierung von Fahrbetriebsmitteln zu einem interessanten Zukunftsbereich, wie Montageleiter Hans-Jürgen Ulrich bestätigt.

In den 60er Jahren hat ZARGES noch selbst Pendelbahnkabinen produziert.

Die heute in Weilheim (D) ansässige Firma ZARGES hat seit den späten 50er Jahren ihre Tätigkeiten im Bereich von Sonderkonstruktionen stark forciert: Brückenbesichtigungswägen, Hängeleitern, Wartungsbühnen, Windsegel Hahnenkamm Berlin, Verkleidung Richtfunkstation auf der Zugspitze, Antennenverkleidungen in Raisting und Pico-Veleta (Spanien), Wärmerückgewinnung in Papierfabriken, Parabolantennen, Container für besondere Einsatzzwecke – und wie o. e. Pendelbahn-Kabinen. Die ersten waren für die Eibseebahn in Garmisch-Partenkirchen, gefolgt von Alpspitzbahn, Fellhornbahn, Hausbergbahn, Karwendelbahn, Kreuzeckbahn, Nebelhornbahn, Schnalstaler Gletscherbahn (I) sowie die Tafelbergbahn in Südafrika. Einige dieser Kabinen aus dem Haus ZARGES sind heute noch im Einsatz. Wenngleich das deutsche Leichtmetallbau-Unternehmen längst keine Seilbahn-Fahrzeuge mehr produziert, ist seit einigen Jahren die Restaurierung von Kabinen – auch von Fremdherstellern – ein immer häufiger nachgefragtes Geschäft.

Das „Tüftler-Gen" darf nicht ermüden

„Eine Restaurierung kann vollumfänglich vom Boden bis zum Dach, von der Halteschlaufe bis zur Teppichverkleidung alles bedeuten. Es kann aber auch Spezielles herausgepickt werden: Beulen im Blech, ein undichtes Dach, ein verschlissener Boden, Korrosion oder zerkratzte Fensterscheiben etc.", erklärt Hans-Jürgen Ulrich. „Bei Kabinen anderer Hersteller kann man nur selten auf aussagekräftiges Zeichnungsmaterial zurückgreifen, hier muss man in vielen Bereichen das Altteil als Muster heranziehen. Materialien, Abmessungen, Radien usw. werden von geschickten Handwerkern 1:1 nachgebaut. Um bei teilweise maroden Bauteilen, die von außen gar nicht sichtbar waren, wieder eine den Vorschriften und den Stand der Technik entsprechende Lösung zu finden, ist es sehr vorteilhaft, auf Leute in der Werkstatt zurückgreifen zu können, bei denen das „Tüftler-Gen" nie ermüdet! Geniale Ideen verbunden mit dem unbedingten Drang zur Präzision sind der Grundstein für unseren Erfolg", so Ulrich weiter.

Die Zertifizierung der Schweißerabteilung erlaubt ZARGES auch Reparaturen an statisch relevanten Bauteilen. Folgende Zertifizierungen sind gegeben:

- Qualifikation zum Schweißen von Stahlbauten DIN 18800-7 Klasse D
- Qualifikation zum Schweißen von Aluminiumbauten DIN 4113-3 Klasse C

Eine restlos zurückgebaute Kabine wird im Werk ZARGES durch Strahlen von Korrosion befreit.

Die später nicht mehr zu erreichenden Baugruppen werden vorab lackiert.

Die renovierte Kabine in der Zusammenbauphase.

So sieht die Pendelbahnkabine unmittelbar vor der Abholung aus.

▶ Qualifikation zum Schweißen von Schienenfahrzeugkomponenten EN 15085-2 CL1.
Die ungeheure Vielfalt der früher eingesetzten Dichtungen und Gummiprofile stellt ZARGES und die Bahnbetreiber ständig vor neue Herausforderungen. Die Verfügbarkeit ist oft nicht mehr gegeben. Mit der Umstellung auf gängige Profile namhafter Hersteller ist dieses Problem nachhaltig behoben.

Individuelle Vorgangsweise

„Als absolut zuverlässig hat sich die angewandte Methode beim Verblechen etabliert. Bei allen wassereintrittsgefährdeten Bereichen werden die Bleche verklebt und vernietet. Bei der Verarbeitung textiler Elemente wird auf höchstmöglichen Brandschutz geachtet, z. B. bei den Teppichen auf Brandschutzklasse B1. Und wenn die vielleicht schon etwas nostalgische Kabine nach der Restaurierung doch etwas Modernes beinhalten soll, beraten wir unser Kunden gerne in Sachen Beleuchtung, Folientechnik oder Lackdesign“, plaudert Ulrich aus der Praxis. „Eine Ausstattung für Erlebnisfahrten – natürlich verbunden mit Kapazitätseinbußen – muss jeweils individuell betrachtet werden. Warum kein „Dinner for two“ in luftiger Höhe? Bei Pendelbahnen ist das nur schwer umsetzbar, da die „Einrichtung“ ausgebaut werden muss. Dies ist aus (Internet-)Erfahrung nur bei Umlaufbahnen möglich. Wie auch immer, die individuelle Bestandsaufnahme der Kabine erfolgt für den Bahnbetreiber völlig entspannt. Ein ZARGES-Mitarbeiter wird sich die Bahn beim Kunden ansehen – gerne auch außerhalb der Geschäftszeiten. Anhand einer detaillierten Checkliste können alle Bauteile der Kabine erfasst und entsprechend dokumentiert werden. Detailfotos vertiefen die Eindrücke. Eine glasklare Leistungsbeschreibung erleichtert dem Kunden die Angebotsbeurteilung und informiert ihn umfassend“, so Ulrich abschließend.

Vorteile einer Restaurierung

Die Vorteile der Restaurierung liegen auf der Hand. Keine Kapazitätseinbußen, keine aufwändigen Arbeiten an Stützen und Stationen, nicht selten verbunden mit neuen Seilen und der Erhalt von Bewährtem – jedoch verbunden mit Komfort.
Während der Umbauten bei ZARGES sind übrigens die Kunden aber auch die entsprechenden Prüfstellen der Kabinen gern gesehene Gäste. Selbst die Größten der Seilbahnkabinen stellen für ZARGES mit seinen großflächigen und hohen Montagehallen kein Problem dar. Sie verfügen über LKW-Durchfahrtsmöglichkeit sowie die für den innerbetrieblichen Transport der Kabinen notwendigen Hallenkräne.
Was abschließend erwähnt werden muss ist die Tatsache, dass ZARGES außerhalb der Kabine selbst (z. B. Gehänge, Antrieb oder Bremsen) keinerlei Restaurations-Aktivitäten anbieten kann. **mak**

Baumann Schutzfolien

Klare Sache für Seilbahnkabinen

2004 hat eine Idee die Seilbahnbranche erreicht, mit der Kabinenscheiben länger wie neu aussehen. Zum Einsatz kommen Spezialfolien mit einer Reihe positiver Eigenschaften.

Fotos: Baumann-Schutzfolien

Die Texelbahn in Partschins/Südtirol gehört zu den Baumann-Kunden.

Wenn neue Kabinen gekauft werden, strahlen die Farben und die Scheiben glänzen. Jeder Gast freut sich, wenn er mit diesen Kabinen fahren kann. Nach wenigen Monaten, oft sogar schon nach wenigen Wochen zeigt sich dann ein anderes Bild. Die Scheiben sind verkratzt oder verschmiert, der Gesamteindruck leidet.

Steffen Baumann hat beim Betrachten seiner Urlaubsfotos genau das bemerkt. Eine Lösung für das Problem hatte er aufgrund seiner Erfahrungen mit Folien im Pkw- bzw. Baubereich schnell gefunden. Der erste Versuch, Kabinenscheiben mit Spezialfolien zu schützen, wurde dann in Kitzbühel bei der Panoramabahn Hollersbach gestartet. Noch war das System in der Erprobungsphase, wertvolle Erfahrungen wurden gesammelt und in die Vorgangsweise integriert.

Fast 10 Jahre später ist das Herstellungsverfahren der mittlerweile vielfach erprobten Folien europaweit patentgeschützt. Viele Bergbahnen aus Deutschland, Österreich, Italien, der Schweiz oder Frankreich schwören auf den glasklaren Durchblick und die Schutzfunktion, die mit den Folien erreicht wird. Und auch der Kabinenhersteller CWA bietet Baumann-Schutzfolien seinen Kunden beim Erwerb von Kabinen als Option.

Die Zentrale des Unternehmens „Baumann Schutzfolien“ befindet sich in Arnsdorf, rund 15 km von Dresden entfernt. Vertriebspartner gibt es heute aufgrund der steigenden Nachfrage schon in der Schweiz und in Südtirol, auch in Kanada hat man bereits Interesse gezeigt.

Mehr als eine Alternative

Die Spezialfolie von Baumann verfügt über einen mehrlagigen Aufbau mit kratzfester Beschichtung. Auf diese Weise sind klarer Durchblick und Schutz vor Beschädigungen gewährleistet. Das Aufbringen der Folie erfolgt entweder direkt an der Scheibe vor Ort, größere Scheiben werden ausgebaut und in der Werkstatt in Arnsdorf mit den Folien beklebt.

Die aufgebrachten Schutzfolien können leicht gereinigt werden und sind mit dem richtigen Know-how auch einfach wieder zu entfernen. Die Qualität entspricht den gültigen Brandschutznormen.

So können Scheiben ohne Schutzfolien aussehen.

Klare Sache durch Baumann-Schutzfolien.

Die Vorzüge auf einen Blick:
- effektiver Schutz vor Kratzern, Schmutz und Kondenswasser,
- sauberer, klarer Blick nach draußen,
- verdeckte Folienkanten verhindern unbefugtes Abziehen,
- extreme Leichtigkeit gegenüber Schutzscheiben,
- erhöhte Nutzlast der Gondeln für mehr Fahrgäste,
- UV-stabil und 99 % UV-rückweisend.

Besonders wichtig ist Firmenchef Steffen Baumann die umfassende Beratung. Auf diese Weise wissen Kunden genau, wie ihre Kabinen behandelt werden und was sie von den Folien erwarten dürfen.
Peter Schreyer, stv. Betriebsleiter der Bayerischen Zugspitzbahn, bringt seine Erfahrungen auf den Punkt: „Wir sind vor 3 Jahren auf die Firma Baumann Schutzfolien aufmerksam geworden. Zuerst haben wir die Folie an den Scheiben einer Kabine der Hausbergbahn ausprobiert, um zu sehen, wie sich das in der Praxis bewährt. Da wir zufrieden waren, haben wir in der Folge 30 Kabinen damit ausgestattet und dann beschlossen, alle 66 Fahrbetriebsmittel der Hausbergbahn mit der Baumann Schutzfolie zu versehen. Letztes Jahr haben wir dann auch eine Kabine der Wankbahn am Kabinenkörper mit farbigen Schutzfolien versehen und über den Winter hinweg beobachtet, wie sich das entwickelt. Das Ergebnis hat uns überzeugt, sodass wir weitere Kabinen mit den Folien versehen werden."

Blick voraus

Nach den Erfolgen bei den Kabinen hat Steffen Baumann jetzt die Wetterschutzhauben bei Sesselbahnen ins Visier genommen. Auch für diese Abdeckungen gibt es jetzt die richtige Lösung.
Gearbeitet und getestet wird dazu an Methoden, die das Thema Nachhaltigkeit in den Blickpunkt rücken. „Photovoltaik" heißt die Herausforderung, der man sich in nächster Zukunft in Arnsdorf stellt.

Infos: www.gondelbahn-schutzfolie.eu

REFERENZLISTE BAUMANN SCHUTZFOLIEN/AUSZUG

- CWA – bei Neubau als Option ab Werk (CH)
- Bartholet Maschinenbau AG (CH)
- Carvatech (A)
- Garmisch Partenkirchen (D)
  - ~ Eibseebahn
  - ~ Hausbergbahn
  - ~ Kreuzeckbahn
- Kitzbüheler Bergbahn (A)
- Bergbahn Hollersbach (A)
- Reiteralm (A)
- Schilthornbahn Mürren (CH)
- Oberstdorf Fellhornbahn (D)
- Oberlech (A)
- Feldbergbahn Schwarzwald (D)
- Tegelbergbahn Schwangau (D)
- Turracher Höhe (A)
- Bergbahn Willingen (D)
- Katschbergbahn (A)
- Lienz Schlossbergbahn (A)
- Bergbahn Kandersteg Oeschinensee (CH)
- Bergbahn Televeysonnaz (CH)
- Bergbahn Telenendaz (CH)
- Bergbahn Tignes (F)
- Bergbahn Seiser Alm Puflatsch (1)
- Texelbahn Partschins (1)
- Vigo di Fassa Trento (I)
- Bergbahn Thale (D)
- Seilbahn Koblenz (D)
- Arber Bergbahn (D)
- Karwendelbahn Mittenwald (D)
- Hochkönigbergbahnen Tiergarten Mittenwald (A)
- Seilbahn Sölden (A)
- Standseilbahn Biel (CH)
- Seilbahn Sulden(1)
- Bergbahn Bad Kleinkirchheim (A)
- Gemmibahn (CH)
- Alpspitzbahn Nesselwang

Forstdirektor Dr. Kurt Ramskogler

LIECO

Qualität von der Wurzel bis zum Spross

Die standortgerechte Aufforstung ist Sache von Profis. Die LIECO GmbH & CO KG kann dabei mit ihrem speziellen System der herkunftsgesicherten Containerpflanzen auf mehr als 25 Jahre Erfahrung verweisen. Der Mountain Manager hat sich mit Forstdirektor Dr. Kurt Ramskogler, GF LIECO, einem Unternehmen der Stiftung Fürst Liechtenstein, unterhalten.

MM: *„Welchen Stellenwert hat die Seilbahnbranche für LIECO und wie hoch ist der Anteil am Umsatz?"*
Dr. Kurt Ramskogler: „LIECO ist der führende Container-Forstpflanzen-Produzent in Zentraleuropa. Von unserer gesamten Verkaufsmenge von rund 6,5 Mio. Pflanzen, die von unseren Standorten Kalwang und St. Martin kommen, wird der größte Teil in Österreich vertrieben. Hier haben wir einen Marktanteil von 21 %. Deutschland ist unser Fokus, wenn es um Wachstum geht. Wenn man die Seilbahnbranche betrachtet, ist das Einkaufsverhalten unterschiedlich und deshalb nicht einfach zu beurteilen. Es gibt Seilbahnunternehmen, die direkt bei uns kaufen, aber natürlich auch Forstbetriebe, die für diesen Bereich Einkäufe tätigen. Der Anteil am Geschäftsvolumen ist im Steigen begriffen und liegt derzeit etwa bei 2 %."

MM: *„Wie sehen die speziellen Anforderungen der Branche aus"?*
Ramskogler: „Alle Kunden, die in höheren Lagen aufforsten, schätzen an unseren Container-Forstpflanzen, dass sie über einen längeren Zeitraum versetzt werden können als etwa eine nacktwurzelige Pflanze. Man hat dadurch mehr Zeit für die Aufforstung. Man kann die Aufforstung auch problemlos selber bewerkstelligen, weil es ein stimmiges System gibt. Von der Pflanze mit der richtigen Herkunft angefangen bekommen Kunden von uns bis zum Versetzgerät alles zur Verfügung gestellt. Der Kunde kauft also nicht nur eine Pflanze, sondern ein System, das sich bewährt hat. Auf diese Weise ist es auch möglich, bis spät ins Frühjahr aufzuforsten oder die Aufforstung im Herbst bis in den Spätherbst hinein vorzunehmen."

MM: *„Wie wichtig ist die Beratung bei LIECO?"*
Ramskogler: „LIECO ist im Prinzip ein Pflanzenlieferant, eine umfassende Beratung ist aber ein wichtiger Faktor. Die Versetzung der Pflanzen selbst wird dann vom Kunden gemacht oder in Auftrag gegeben. Für unsere Vertriebsmitarbeiter ist es bei einer Anfrage wichtig zu wissen, für welche Höhenlage Pflanzen gebraucht werden und in welchem Wuchsgebiet sich der potenzielle Kunde bzw. die Aufforstungsfläche befindet. Dann kann er die richtigen Pflanzen empfeh-

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

LIECO-Niederlassung in St. Martin im Innkreis.

len. Fichte ist z. B. nicht gleich Fichte, da gibt es unterschiedliche Herkünfte, die auch im Forstvermehrungsgutgesetz streng geregelt sind. Bei Bergbahnen ist es im Allgemeinen aber so, dass Bescheide für die Ersatzaufforstung vorliegen, die dann genau angeben, welcher Baumartenmix für welchen Bereich zu verwenden ist. In diesen Fällen ist dann speziell das Anwendungsknow-how von Bedeutung."

MM: ***„Haben Sie für die wichtigsten Segmente Pflanzen im Angebot oder werden Pflanzen für Aufträge speziell gezüchtet?***
Ramskogler: „Für uns ist es wichtig, dass wir von allen Partnern die Bestellungen früh genug bekommen. Dann können wir sicherstellen, dass wir die benötigten Pflanzen auch in der entsprechenden Menge zur Verfügung haben. LIECO hat z. B. bei der Fichte deutlich über 200 Herkunftsvarianten, bei der Lärche gibt es ebenfalls eine Vielzahl von verschiedenen Herkünften, insbesondere für höhere Lagen. Wir können deshalb nicht ‚auf Verdacht' alles produzieren. Natürlich gibt es Erfahrungswerte, die uns helfen – aber es gibt auch Pflanzen, die für einen Auftrag speziell gezüchtet werden müssen."

MM: ***„LIECO arbeitet von 2 Standorten aus und hat seit kurzem einen Deutschland-Vertrieb. Wie sind die Aufgaben verteilt?"***
Ramskogler: „Wir haben in Österreich mit Kalwang in der Steiermark und St. Martin in Oberösterreich zwei Niederlassungen. In Kalwang befindet sich die Unternehmenszentrale. Hier werden seit 25 Jahren Container-Forstpflanzen produziert, Logistik und Verkauf werden von Kalwang aus geplant und gesteuert. Seit 2009 gibt es mit St. Martin im Innkreis nahe der deutschen Grenze einen weiteren Produktionsstandort, der aufgrund der Nachfragesituation am Markt gegründet wurde und die Pflanzenverfügbarkeit verbessert. Im November 2010 wurde dann als Tochterunternehmen die Verkaufsorganisation LIECO-Deutschland ins Leben gerufen, sodass wir der steigenden Nachfrage in unserem Nachbarland entsprechen können."

MM: ***„Vor rund einem 1 Jahr hat der forstwirtschaftliche Masterplan Präbichl für Aufsehen gesorgt. Worum geht es da genau?"***
Ramskogler: „Bisher galt es oft als Widerspruch, einerseits ein Skigebiet auszubauen, andererseits eine nachhaltige Wald- und Naturraumbewirtschaftung durchzuführen. Dem ist aber nicht so. Daher initiierte die forstliche Naturschutzorganisation BIOSA die Erstellung eines forstlichen Masterplans, eines so genannten ‚Waldfachplanes', der vom Lebensministerium und den Forstbetrieben der Interessensgemeinschaft Präbichl finanziert wurde. Unter Federführung des Forstdirektors der Freiherr von Guttenberg´schen Forstverwaltung, Gerhard Kamsker, meinem Bruder Hubert Ramskogler vom technischen Büro für Forstwirtschaft „waldconsult" und mir wurden alle Betroffenen, nämlich die Bergbahnen, die Grundbesitzer, die Forstwirtschaft, der Naturschutz und die Tourismusverantwortlichen bei der Erstellung des forstlichen Masterplans einbezogen. Das 50-seitige Werk soll österreichweit als Standard-Handbuch für den Ausbau von Skigebieten einerseits und einer nachhaltigen Waldbewirtschaftung andererseits Anwendung finden. Die Umstände im Skigebiet Präbichl waren dabei prädestiniert für die Erstellung eines derartigen Masterplans, da hier die unterschiedlichsten und schwierigsten Faktoren zusammengekommen sind. Das Resultat ist meiner Meinung nach ein zukunftsweisendes Projekt, das eine positive, konzertierte und konzentrierte Entwicklung bestehender Skigebiete und von Skigebietserweiterungen garantiert, unter besonderer Berücksichtigung der heutigen Nutzeranforderungen und der nachhaltigen Sicherstellung der Waldfunktionen." **dwl**

Wir haben die richtige Maschine für Sie!

Bis zu 20% Frühjahrsrabatt

Maschine MODEL	Baujahr Year/Con	Betriebsstd. Working hrs	VK PRICE
PB 200	BJ 1999	7.900 h	27.900 €
PB 300 Polar W	BJ 2002	7.222 h	45.900 €
PB 300 Polar S	BJ 2003	6.716 h	44.500 €
PB 300	BJ 2004	5.600 h	47.900 €
LH 500 W	BJ 1998	7.791 h	31.900 €
Leitwolf S	BJ 2003	5.670 h	45.500 €
Leitwolf S - Black Edition	BJ 2008	7.049 h	56.500 €
Leitwolf W	BJ 2006	6.095 h	49.900 €
Prinoth T4 SRP	BJ 2001	6.141 h	37.500 €
Prinoth Everest Power S	BJ 2006	6.500 h	47.500 €
Prinoth Everest Power	BJ 2005	5.983 h	48.750 €
Formatic GT450	BJ 2006	3.022 h	35.000 €

Ständig mehr als 60 Maschinen auf Lager!

PISTENTECH

Büro
Friedrichstraße 17 · 78652 Deisslingen
Lager
Trichtinger Straße 19 – 21
78661 Dietingen-Böhringen

Tel: +49 (0)7420 913 440
Fax: +49 (0)7420 913 442
Mobil: +49 (0)179 227 7011

info@pistentech.eu
www.pistentech.eu

PROWINTER 2013

Stellenwert bestätigt

Die internationale Fachmesse für Verleih und Service im Wintersport, PROWINTER, hat sich als wichtiger Treffpunkt für Fachleute aus dem Wintersportsektor etabliert. Für 2013 konnte die Messe Bozen große Zufriedenheit bei Ausstellern und Besuchern orten.

Rendering der Schnee-Erlebniswelt.

Die PROWINTER fand dieses Jahr vom 17. bis 19. April in Bozen statt. An den drei Messetagen konnten die 234 Aussteller über 6 000 Besucher begrüßen, sodass die Veranstalter den Stellenwert bestätigt sehen, den die Messe für alle Bereiche des Wintersportsektors hat. „PROWINTER konnte mit über 6 000 Besuchern einen neuen Rekord als Einzelmesse (ohne ALPITEC) aufstellen", so Reinhold Marsoner, Direktor der Messe Bozen AG: „Diese Messe ist hochspezialisiert, sehr technologisch und mit einem für Europa einzigartigen Ausstellungsprofil ausgestattet. Unsere Messe ist sehr klar definiert und wird von den Ausstellern Jahr für Jahr gebucht, was wir als Bestätigung für unsere Arbeit verstehen. Trotz der anhaltenden Wirtschaftskrise konnte PROWINTER die Ergebnisse der letzten Auflagen erreichen und schaffte bei den Besucherzahlen sogar einen neuen Rekord. Dies sehen wir als Anerkennung für die geleistete Arbeit und als Bestätigung für das Profil der Fachmesse."

Gute Werte

Aus der im Auftrag von Messe Bozen durchgeführten Besucherumfrage geht hervor, dass 63,8 % der Interviewten PROWINTER als "gut" bewerten und 28,3 % als „sehr gut". 42 % besuchen die Messe regelmäßig und 72 % geben als Hauptgrund des Messebesuchs an, sich über Produkte, Materialien und Neuheiten informieren zu wollen. 23,4 % der Besucher kommen aus dem Verleih und Service, 11,2 % führen Ski- oder Snowboardschulen, 18,1 % vertreten Ski- oder Snowboardclubs, 16,3 % kommen aus dem Sportartikelhandel. 35 % der Befragten haben während der PROWINTER etwas gekauft oder Bestellungen getätigt und 79,7 % der Stichprobe halten den Austragungszeitpunkt der Messe für ideal. 91 % wollen auf jeden Fall auch die nächste Auflage der PROWINTER besuchen. Sie wird vom 9. bis 11. April 2014, gemeinsam mit der ALPITEC über die Bühne gehen.

Technisch machbar

Wenn die Menschen nicht in den Schnee fahren, dann muss bester Südtiroler Schnee eben zu den Menschen kommen. So dachte das Südtiroler Architektenteam Haller & Ohnewein und entwarf in Zusammenarbeit mit dem Cluster sports & winterTECH des TIS innovation parks eine mobile Schneehalle, die so genannte „Schnee-Erlebniswelt", die wie ein Zirkuszelt auf- und abgebaut werden kann. Ob sich das Megaprojekt tat-

sächlich in die Tat umsetzen lässt, wurde im Rahmen der Fachmesse PROWINTER in Bozen erläutert.
„Ja, die Schnee-Erlebniswelt ist technisch machbar", lautete dann auch das klare Fazit, das Architekt Andreas Haller und Thomas Egebrecht, Manager des Clusters sports & winterTECH, bei der Präsentation der Machbarkeitsstudie zogen.
Die Schnee-Erlebniswelt soll eine Schneefläche von der Größe zweier Tennisplätze, also rund 600 m^2 haben. Vor allem Kinder sollen hier erfahren können, wie toll es ist, im Schnee zu toben, und das sogar bei mil-

Fotos: dwl

Blick über die PROWINTER 2013.

den Außentemperaturen von bis zu 18 Grad Celsius. Und natürlich bietet die Schnee-Erlebniswelt nicht nur Schnee, sondern auch einen Gastronomie-Bereich.
Eine Kombination aus Containern und Zeltdach macht es möglich, dass die mobile Schneehalle in kurzer Zeit auf- und wieder abgebaut werden kann. Und genau darin liegt auch die Besonderheit der Schnee-Erlebniswelt. Während traditionelle Skihallen fest installierte Einrichtungen sind, die häufig weit ab vom Stadtzentrum liegen, kann die mobile Schneehalle des Clusters sports & winterTECH direkt im Stadtzentrum aufgebaut werden. Damit die Schneefläche in der Halle auch weiß bleibt, kann über Nacht in klimatisierter Atmosphäre Neuschnee produziert werden.
Die Erstellungskosten der Schneehalle liegen bei etwa 1,4 Mio. Euro. Die jährlichen Betriebskosten pro Saison werden auf etwas mehr als eine halbe Million Euro geschätzt. Die „Erfinder" der Schnee-Erlebniswelt erwarten sich 600 bis 800 Besucher täglich. Das würde einen Umsatz von 1,2 bis 2 Mio. Euro pro Saison bedeuten. Dies wiederum hätte zur Folge, dass die Investitionskosten bereits nach zwei bis drei Jahren amortisiert wären und man spätestens ab dem vierten Jahr Gewinne schreiben könnte.

Bei Sunkid gab es auf der PROWINTER Informationen über die umfangreiche Produktpalette im Sommer und im Winter.

Die SAPHIR PRO mit RACE EDGE Technologie von MONTANA.

Das Comfort Skisafe System von MONTANA ist ausgesprochen einfach zu bedienen.

PROWINTER-Spots

MONTANA präsentierte zur PROWINTER den Serviceroboter SAPHIR PRO mit RACE EDGE Aggregat für den Rennschliff der Seitenkanten. Die MONTANA RACE EDGE Technologie gibt es dazu auch in Form einer kompakten, automatisierten Einzelmaschine für ein perfektes Seitenkanten-Finish. Die durchdachte Technologie hat in der Wintersaison 2012/13 schon für Aufsehen und ausgesprochen positives Feedback der Kunden gesorgt – die gratfreien, polierten Seitenkanten für höchste Ansprüche haben begeistert.

Stefan Reichmann, Managing Director Reichmann & Sohn GmbH, und Stefanie Dettki, Marketing, zeigen den SF-3.

Hermann Thaler (M.) mit Michela Pedrotti und Igor Vian.

Blick auf die neue Service-Station Discovery von Wintersteiger.

Ausgestellt wurde außerdem das neue Comfort Skisafe System, das neben Skiern und Stöcken jetzt auch um einen Depotschrank für Helme und/oder Skischuhe mit Trocknung ergänzt werden kann. Das Schließsystem ist ausgesprochen anwenderfreundlich, sowohl Skisafe als auch Schrank können aufgrund der gleichen Bedienoberfläche mit einer Karte geöffnet und verschlossen werden.

Die **Reichmann & Sohn GmbH** konnte sich nach der erfolgreichen ISPO auch in Bozen über zahlreiche Besucher und interessante Gespräche freuen. Man hatte durch die Interalpin zwar den Eindruck, weniger Besucher als gewohnt zu begrüßen, doch wurde das durch die Besucherqualität wettgemacht. Deshalb zeigte man sich bei Reichmann auch zufrieden mit der Messeteilnahme, wobei man dem Organisationsteam aufgrund seiner Flexibilität und seiner Präsenz ein großes Lob aussprach.

Vorgestellt wurde u. a. das richtungweisende Reichmann-Servicecenter SF-3, das speziell für ein mittleres bis hohes Serviceaufkommen entwickelt wurde. Durch die zeitgleiche Bearbeitungsfolge mehrerer Aggregate und ein komfortables Magazin bietet der SF-3 hohen Durchsatz und beste Qualität. Damit ist er sowohl für Leih-, Kunden- als auch Rennski hervorragend geeignet.

Sunkid präsentierte in Bozen sein umfassendes Programm für innovative Freizeittechnik im Sommer und im Winter. Dabei reicht das Themenspektrum von Moving Carpets, Liften, Sunny Stuff über die Ausrüstung für Funparks, Kunststoffpisten, Tubing und Rotondo-Karussells bis hin zu Family-Rides und Wood'n'Fun, Spielgeräte und Sonderbauten aus Holz.

Als Gesamtausstatter von Skidepots und Skiverleih-Shops gab **Hermann Thaler** auf der PROWINTER Einblick in die Bandbreite seines Angebots. Von der Idee bis zum Rendering über die Montage bis hin zum maßgeschneiderten Skidepot oder Skiverleih-Shop reicht hier die Palette, bei der man mit bester Beratung, modernen Ideen und hochwertigen Materialien zu überzeugen weiß.

Wintersteiger kann dieses Jahr sein 60-jähriges Firmenjubiläum feiern und präsentierte zur PROWINTER die neue bzw. optimierte vollautomatische Service-Station Discovery, einmal in der kleineren Variante mit 2 Modulen und einen großen Automaten mit 7 Modulen. Durch die unterschiedliche Anzahl an Modulen kann die Maschine exakt an die Kundenbedürfnisse angepasst werden.

Eine ganze Reihe an Kombinations- und Gestaltungsmöglichkeiten bietet das neue Easystore Flex Verleih-, Depot- und Trocknungssystem, mit dem Aufbewahrungs- und Trocknermodule frei kombinierbar sind. Optimiert wurde dazu die Verleih-Software, sodass Reservierung, Verleih und Lagerhaltung jetzt noch effizienter gehandhabt werden können.

Die 20. Interalpin schlug alle Rekorde

Wie prognostiziert hat die Interalpin von 10. – 12. April in Innsbruck mit einem Besucherplus von 11 % einen neuen Rekordwert erreicht. Mit 21 600 Fachbesuchern aus über 70 Nationen untermauert sie ihre unumstrittene Position als Weltleitmesse für alpine Technologien. Eine Besucher- und Ausstellerbefragung brachte Spitzenwerte, auch die Palette an Neuheiten konnte sich sehen lassen.

Rund 60 % der Besucher kamen aus dem Ausland, was die Internationalität der führenden Seilbahnbranchenmesse dokumentiert. Das Schweizer Marktforschungsinstitut für Messeveranstalter Wissler & Partner hat im Auftrag von Congress und Messe Innsbruck an allen drei Messetagen Besucher und Aussteller befragt und laut Armin Wissler zählen die Daten zu den besten, die er je eingeholt hat. 90 % bewerteten die Interalpin mit „sehr gut" und „gut". Besonders hervorgehoben wurden die vielen Neuheiten, der gute Branchenüberblick sowie das große und vielfältige Angebot. Nahezu die Hälfte der Besucher kam mit konkreten Kaufabsichten. Die gute Stimmung unter den Ausstellern resultierte nicht nur aus vollen Auftragsbüchern, sondern auch daraus, dass gute Geschäfte direkt am Stand abgeschlossen werden konnten.
Das Interesse an der Sommerattraktivierung von Skigebieten war mit 50 Prozent sehr groß. Auch im Bereich urbane Nahverkehrstechnologien ist die Interalpin seit Jahren führend und entsprechend stark war die Nachfrage. Darüber hinaus beschäftigt die Branche die Themen Umweltschutz und Nachhaltigkeit in Ski- und Freizeitgebieten sowie moderne IT Lösungen wie zum Beispiel Apps für den Winter-und Sommersport.
„80 % der Besucher gaben an, sicher die nächste Interalpin besuchen zu wollen. Auch auf Ausstellerseite sind es 80 %, die sich vom 15. bis 17. April 2015 an der Interalpin beteiligen wollen. Auf der Basis dieses erfreulichen Ergebnisses wollen wir die Weltmesse Interalpin weiter forcieren und mit ihr den Messestandort Innsbruck auch in Zukunft ausbauen", so der neue Messe- und Congressdirektor Dipl.-BW (FH) Christian Mayerhofer.

Gelungene Zusammenarbeit aller Beteiligten

Christian Mayerhofer begrüßte bei der Eröffnungszeremonie die Ehrengäste und gab einen kurzen Überblick über das Ausstellungsspektrum. Dazu hob er die gelungene Zusammenarbeit aller Beteiligten hervor: „Gerade im Messeleben sind Partnerschaften sehr wichtig. Es ist schwierig, Partnerschaften einzugehen – noch schwieriger ist es, Partnerschaften zu pflegen. Deshalb möchte ich mich bei allen Beteiligten für ihre Mitwirkung bedanken."

Foto: dwl

Dipl.-BW (FH) Dir. Christian Mayerhofer, der neue CEO Messe Innsbruck, begrüßte bei der Interalpin-Eröffnung die Ehrengäste.

Key Note Speaker: Mag. Hannes Parth, Vorstand Silvrettaseilbahn AG, zeichnete die Entwicklung der Seilbahnbranche am Beispiel „Vom Bergbauerndorf zur Wintersportmetropole" nach. Tirols Landeshauptmann Günther Platter nahm die offizielle Eröffnung vor und zeigte sich stolz darüber, dass die Interalpin bereits ihre 20. Auflage erlebe. „Es ist eine Freude, dass es sich bei der Interalpin um die weltweit größte Messe der Seilbahnwirtschaft handelt, die hier in Innsbruck stattfindet. Ich bin sehr dankbar dafür, was die Seilbahnwirtschaft leistet und der Überzeugung, dass auch künftig immer wieder wichtige Investitionen getätigt werden", so der Landeshauptmann. Im Anschluss daran traf sich die österreichische Seilbahnwirtschaft zu ihrer diesjährigen Mitgliederversammlung.

Interalpin Rückblick in Spots

Der Mountain Manager hat aus der Fülle an Präsentationen auf der Interalpin 70 Highlights aufgegriffen und gibt sie in Spots wieder. Zu manchen Neuheiten finden sich auch separate Artikel im vorderen Teil des Heftes.

Seilbahn- & Kabinenbau

Die Firma **BAUMANN** Schutzfolien stellte zur Interalpin ihre Patentlösung gegen zerkratzte Scheiben vor. Mit Hilfe glasklarer mehrlagiger Spezialfolien mit kratzfester Oberfläche können Scheiben effektiv geschützt werden, ohne dass der Blick nach außen getrübt wird. Dabei sind die Folien UV-stabil, leicht zu reinigen und lassen sich ohne Rückstände entfernen.

Catrin und Steffen Baumann präsentieren ihre patentierten Schutzfolien.

Die **CWA Constructions SA** hatte nach Innsbruck eine interessante Auswahl ihrer bewährten Kabinen sowie smarte Ideen für den Top-Kabinenkomfort mitgebracht. So wird es die adPads, die man bisher als Aufkleber propagiert hat, in Zukunft für eine neue Köchervariante zum Einstecken geben. Die neuen Köcher sind so konzipiert, dass auch breite Ski gut untergebracht werden können. Für die Sitze in den Kabinen gibt es jetzt neue Schutz-Abdeckungen in allen Größen und vielen Modellen. Beim Leder der Sitze wurde eine besonders robuste Variante vorgestellt, die in unterschiedlichen Farben zu haben ist, und über eine natürliche Narbung verfügt, die nicht glänzt und auch nach längerer Benutzung nicht speckig wird. In Zusammenarbeit mit Loop21 ist es möglich, Kabinen mit Informationen auszustatten, die mittels WLAN übertragen werden und von den Fahrgästen über ihre eigenen Smartphones, Tablets oder Laptops abgerufen werden können.

Tobias Haarmann, Head of Marketing CWA, neben der CWA TARIS.

DOPPELMAYR/GARAVENTA nutzte die Interalpin, um die Zusammenarbeit mit dem ÖOC publik zu machen. Den internationalen Gästen, die sich an den 3 Messetagen zahlreich einstellten, hatte man ein vielfältiges Ausstellungsprogramm mitgebracht, zu dem unterschiedliche Sesselvarianten und ein 3S-Laufwerk genauso gehörten wie Serviceinformationen oder Photovoltaikmodule, mit denen man zur Wintersaison 2012/13 bei der Hüttenkopfbahn in Gol/Vorarlberg für Aufsehen gesorgt hatte.
Bei den Sesseln stand vor allem das neue Modell 8CS10B im Blickpunkt, das über ein automatisches, überwachtes Schließbügelsystem mit ebenfalls automatisch verschließbaren Bubbles und mittig angeordneten Fußrastern verfügt. Auf diese Weise ist es möglich, 7 Kinder ab einer Körpergröße von 90 cm zusammen mit nur 1 Erwachsenen sicher zu transportieren.

Die unterschiedlichen Sesselmodelle wurden eingehend betrachtet und ausprobiert.

Die **LEITNER Gruppe** vereinte als Komplettanbieter von Wintersporttechnologien die Marken DEMACLENKO, PRINOTH, LEITNER ropeways und LEITWIND unter einem Dach. Im Bereich Seilbahnbau konnte LEITNER ropeways über ein sehr gutes Jahr 2012 berichten, in dem man eine ganze Reihe unterschiedlicher Anlagen realisiert hatte. Mit den Ausstellungsstücken, zu denen u. a. ein 8er Sessel, eine Kabine für die geplante 3S Bahn am Stubaier Gletscher sowie Klemmen und Tragwerke zählten, trug man der Vielfalt an Aufträgen und Anforderungen Rechnung.
Als Innovation hatte man den neuen Frequenzumrichter LeitDrive mitgebracht. Er richtet Netzspannung um und ermöglicht die Drehzahl-Regulierung eines Elektromotors, sei es für den bewährten Direktantrieb von LEITNER oder einen konventionellen Antrieb.

Martin Leitner informierte über Innovationen und Erfolge.

Das zur französischen MND-Gruppe gehörende Unternehmen **LST Ropeway Systems** zeigte auf der Interalpin seine Neuheit „The Belt". Dabei handelt es sich um ein Förderband, das auf dem Know-how der Firma Compac aus Gossensass basiert, die übernommen wurde. Das Band wurde überarbeitet, mit einer neuen Steuerung versehen und entspricht nun der Norm EN 15700. Dazu gab es einen neuen, ausgesprochen schön designten 4er Sessel, dessen Lehne und Sitzfläche eingeklappt werden können. Der erste Auftrag für die neue Sesselgeneration kommt aus Sotchi, dort wird man den Sessel erstmals im Praxiseinsatz sehen können.

V. l.: GF Peter Glasl, Anton Glasl, Teamleiter Konstruktion, und Werner Rainer, alle LST Ropeway Systems, zeigen den neuen 4er Sessel.

Der französische Kabinenhersteller **SIGMA Composite**, der zur LEITNER Gruppe gehört, präsentierte in Innsbruck die kugelförmigen Kabinen für den „High Roller" in Las Vegas. Die insgesamt 28 runden Kabinen haben einen Durchmesser von 6 m, bieten 40 Fahrgästen Platz und werden über die neuesten technischen Features wie Flachbildschirme oder iPod-Docking-Stationen verfügen. Dazu zeigte SIGMA weitere Highlights aus dem Kabinenprogramm wie z. B. die Diamond VIP-Kabine mit ihren vier Klubsesseln, der Minibar, dem interaktiven Bildschirm und dem Glasboden.

Diamond VIP-Kabine und Blick auf die „Kugel-Kabine" für den „High Roller".

Dr. Roland Fritz, LUDWIG STEURER Maschinen- und Seilbahnbau GmbH & Co KG, zeigte sich mit der Interalpin und der Qualität der Gespräche sehr zufrieden. Ausgestellt wurde ein Laufwerk der Dachstein Südwandbahn.

Am Stand des oberösterreichischen Kabinenproduzenten **CARVATECH** zog die neue, gefällige C10–Umlaufkabine „Typ Glas" alle Blicke auf sich. Unter dem Leitsatz „…thinking in solutions" kreieren die Geschäftsführer Reinhard Aschauer und Robert Vockenhuber designorientierten Alu-Leichtbau in bester Qualität und höchstem Sicherheitsniveau. Neben einem Staatspreis für „Gutes Design", Weltneuheiten wie einem bodenebenen Einstieg, Rollstuhltauglichkeit uvm. zeichnen sich Kabinen von CARVATECH durch den marktbesten CW-Wert aus.

Die neue C10–Umlaufkabine „Typ Glas" von CARVATECH besticht mit extremem Panoramablick, ebenem Zugangsbereich und fakultativer Sitzheizung.

Die Firma ZARGES aus Weilheim – bekannt als 1. Serienhersteller von Alu-Leitern – hat als ehemaliger Produzent von Pendelbahnkabinen die Seilbahnbranche „wiederentdeckt" und bietet nun Restaurierung von Fahrbetriebsmitteln an, wie Montageleiter Hans-Jürgen Ulrich bekanntgab.

Rudolf Koffou mit Gattin hatte mit seiner Firma „DURCH-BLICK", die zerkratzte Kabinenscheiben, Sesselhauben und alle anderen transparenten Kunststoffe sowie Alu bzw. Edelmetalle professionell restauriert, jede Menge Geschäftsanbahnungen auf der Messe.

Volles Haus bei Bartholet Seilbahnen: Mit seinem Komplettprogramm konnte der Schweizer Hersteller Interessenten aus allen Teilen der Seilbahnwelt begrüßen.

Zufrieden mit dem Verlauf der Interalpin zeigten sich auch die Verantwortlichen des Schweizer Spezialisten für GFK-Kommando- oder Personalkabinen **Wolf Kabine**. Neben der anhaltend guten Zuliefer-Kooperation mit großen Seilbahnherstellern, meldet das Unternehmen auch gute Direktgeschäfte für seine dauerhaften, wetterfesten und in vielfältigen Konfigurationen „schlüsselfertig" aufgebauten Raumlösungen. Marketingleiter André Moser kündigte dafür in Innsbruck ein neues Webtool auf der Wolf-Internetseite an (www.fiberglass.ch), das die Planung weiter vereinfacht.

Moderne und hochwertige GFK-Raumlösungen für den alpinen Einsatz bietet das Schweizer Unternehmen Wolf Kabine.

Die Schweizer **Frey AG Stans** informierte auf der Interalpin über ihre aktuellen Steuerungstechnologien für alle gängigen Seilbahnsysteme. Dabei gab der Elektronikspezialist auch einen Ausblick auf laufende Entwicklungen, die durch Nutzung moderner IT-Technologien den Anforderungen wachsender Datenströme und einer vielfältigeren Peripherietechnik gerecht werden. Kernkomponenten dabei sind weiter entwickelte Automatisierungssysteme sowie Kommunikations-Netzwerke, die den hohen Sicherheitsanforderungen im Seilbahnbereich entsprechen und dennoch eine hohe anwendergerechte Flexibilität bieten.

Das Messeteam der Frey AG Stans freute sich auf der Interalpin über einen großen Besucherzuspruch.

Softwerk ist als Spezialist in der Steuerungs- und Antriebstechnik mit seinem Gesamtpaket an Ersatzteilen, Services und Ingenieurleistungen ein wichtiger Partner der Seilbahnen geworden. GF Karl Zenz (r.) mit Standcrew garantierte den Besuchern: We keep it running!

Überschnee-Fahrzeuge/ Anbaugeräte

Klaus Mairoser, Country Manager Austria & Germany ARCTIC CAT, präsentierte u. a. den nagelneuen Wildcat 1000 V-Twin H.O., der es gerade noch rechtzeitig zur Messe geschafft hatte.

Eric Mattich (l.), Snopex SA, und Helmut Holleis, Holleis Handels GmbH, freuten sich über das große Interesse an den ARCTIC CAT Motorschlitten.

Am Hochfilzer-Stand bot Ski-Doo einen breiten Überblick über sein aktuelles Motorschlitten- und ATV-Angebot.

Martin Gschwentner, Gebietsverkaufsleiter Tirol/Südtirol/Bludenz und Feldkirch, beantwortete alle Fragen zu den UNITRAC-Modellen der Traktorenwerk LINDNER Gesm.b.H.

Unter dem Motto „Mehr Leistung. Weniger Emissionen. Weniger Verbrauch" gab es am vielbesuchten Messestand der **KÄSSBOHRER Geländefahrzeug AG** einen Überblick über die PistenBully-Modelle, die mit Tier 4i-zertifizierten Motoren und SCR-Technologie ausgerüstet sind. Zu sehen gab es u. a. den PistenBully 100 SCR, den PistenBully 600 W Polar SCR, dazu den diesel-elektrisch angetriebenen PistenBully 600 E+ oder den PistenBully 600 DualFuel mit Diesel-Gas Antrieb. Auch Gebrauchtfahrzeuge wie z. B. PistenBully 600 select und Service waren Thema in den Gesprächen. Die Berater von SNOWsat informierten über das GPS-gesteuerte Pisten- und Flottenmanagement, das den Fahrer bei der Arbeit unterstützt und einen effizienten Beitrag zur Sicherheit und Qualitätskontrolle leistet.

Der PistenBully DualFuel mit Diesel-Gas-Antrieb.

Die **Mattro Mobility Revolutions GmbH** präsentierte mit dem Offroad-Einsitzer „Ziesel" eine Weltneuheit mit elektrischem Antrieb. Gesteuert wird die Maschine mit einem Joystick, Geschwindigkeit und Leistung können so individuell angepasst werden. Ein Schalensitz mit 4-Punkt-Sicherheitsgurt hält den Fahrer in Position, ein Überrollschutz im Stahlrahmen sorgt für zusätzliche Sicherheit und Stabilität. Seine Kraft bezieht der „Ziesel" aus PMS Hochleistungsscheibenläufermotoren und einer wechselbaren enerChange Batterie, die über 5 Stunden störungsfreien Betrieb garantiert und dann einfach gegen einen vollen Akku getauscht werden kann.

Jan Dornig, bei Mattro zuständig für Design und Markenmanagement sowie Funktionsentwicklung, demonstriert den „Ziesel".

Dr. Jan Müller zeigt die Vorteile der neuen TORNADO.

Die **MÜLLER Fahrzeugtechnik GmbH** stellte zur Interalpin die TORNADO Loipenfräse für landwirtschaftliche Fahrzeuge vor. Sie verfügt über den gleichen Antrieb und die gleiche Fräswelle wie die THUNDER, sodass Robustheit und Verlässlichkeit garantiert sind.
Dazu ist sie in 4 Breiten und als Option mit Hydraulikmotor zu einem ausgesprochen fairen Preis-/Leistungsverhältnis zu haben.

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

V. l.: Gloria Ivicic und Antonios Karakikes, PISTENTECH, informierten über die vielen Aspekte ihres Angebots bei gebrauchten Pistenfahrzeugen.

Die **PRINOTH AG** zeigte ihre ganze Bandbreite an Pistenmaschinen und hatte außerdem gleich mehrere Neuheiten für die Besucher der Interalpin bereit. Der neue LEITWOLF punktet mit einer Raupenbreite von 4,5 m, einem um 280 mm verbreiterten MASTER-Schild sowie der Parallelverschiebung der Fräse. Versehen mit der neuesten SCR-Technologie erfüllt er die Abgasnorm Euromot IIIB/TIER 4i. Für den HUSKY hatte man das innovative Loipenspurgerät NORDIC LINER in petto, dazu für alle Pistenmanager das umfassende Beratungskonzept SNOW HOW, das ein Resource Management mit einem Mountain Consulting vereint und so zu einer Reduktion der Betriebskosten bei gleichzeitiger Performancesteigerung führt.

Der neue LEITWOLF.

V. l.: Rupert Müller, Regional Manager Soucy Track Systems, informierte über die Vorteile der Soucy-Raupensysteme, GF Dkfm. Horst Ripke und GF Dkfm. Florian Borst, beide econtech GmbH, präsentierten den Huddig 1260C.

Gerold Vonblon (l.), VONBLON Maschinen GmbH, und Verkaufsleiter Robert Fritz, präsentierten u. a. den Polaris Ranger 900 XP sowie den Polaris Ranger 800 Midsize und stellten das neue mobile Windenmodell „portable winch" vor, das leicht zu befördern, sicher, zuverlässig und einfach zu bedienen ist.

Snow & Bike Schmidt hatte den Favero Snow Rabbit 3 mit einigen Neuerungen

Dieter Schmidt mit dem Favero Snow Rabbit 3.

nach Innsbruck mitgebracht. Das wendige Pistenfahrzeug mit dem 4-Zylinder-Kubota-Motor, der den Abgasnormen Euro 4 und Euro 5 Rechnung trägt, gibt es jetzt nicht mehr nur mit dem 8-Wege-Standard-Räumschild, sondern optional mit dem breiteren 12-Wege-Räumschild (2 400 mm). Dazu ist neben der Standard-Fräse jetzt ebenfalls eine breitere Fräsenvariante (Arbeitsbreite 2 300 mm) zu haben.

WESTA hatte zur Interalpin eine Frässchleuder mit dem patentierten Freisichtkamin mitgebracht, der ohne zusätzliche Hydraulik wegklappbar ist und dadurch dem Fahrer freie Sicht gewährt. Durch die Zusammenarbeit mit Profis aus der Praxis gibt es jetzt auch eine durchgehende Gleitplatte, die hydraulisch höhenverstellbar ist und eine zusätzliche Strukturleiste aus Hardox. Auf diese Weise können Gehwege in einem Arbeitsgang vom Schnee befreit und präpariert werden.

V. l. WESTA-Chef Alois Weber und Roland Hosp, der seine Praxiserfahrung in die technische Entwicklungsarbeit bei WESTA einbringt, zeigen den patentierten Freisichtkamin.

Informationen über seine selbstfahrenden und Anbau-Schneeräumaggregate sowie das spezialisierte Programm zur Pistenpflege und -gestaltung bot **Zaugg** in Innsbruck. Dabei stand die Weiterentwicklung bewährter Konzepte im Vordergrund. Unter anderem zeigte man für die bei kommunalen Betreibern und größeren privaten Unternehmen weit verbreiteten Ganzjahres-Mehrzweckträger Unimog 400 und 500 die gewichtsoptimierte Version der Schnee-Frässchleuder SF 90–100 HT, die mit Fräsbreiten bis 2,96 m einen Betrieb ohne Gegengewicht ermöglicht.

Mit der neuen Frässchleuder SF 90–100 HT bietet Zaugg ein gewichtsoptimiertes Anbaugerät für die weit verbreiteten Unimog-Klassen 400 und 500.

Beschneiung

Gerhard Fladenhofer (l.), Hydrosnow GmbH, und Peter Berchtold, Elektro Berchtold GmbH, konnten am Stand viele Gäste begrüßen und interessante Gespräche führen.

Unter dem Motto „the future of snow" stellte **DEMACLENKO** den neuen TITAN X vor, der Hightech mit Design verbindet und eine Wurfweite bis zu 70 m erreicht. Im Vergleich mit dem Vorgängermodell TITAN punktet der TITAN X mit dem neuen „Multi-nozzle"-Wasserdüsensystem, mit dem auch im Grenztemperaturbereich eine hohe Schneileistung erzielt werden kann. Zu sehen gab es weiters die nächste Software-Generation SnowVisual, mit der die gesamte Anlage gesteuert und per iPhone oder Android angewählt werden kann. Dazu wurden der TITAN AMK, der VIS A4K und ein Schacht Z160 ausgestellt. Im Außengelände gab es die Maschinen Ventus AS4K, Evo AS3K, eine 540 Whisper auf einem 5 Meter hohen Turm und eine VIS C1 zu sehen.

Der neue TITAN X.

SUFAG stellte zum 30-jährigen Firmenjubiläum auf der Interalpin 2013 den Schneeerzeuger „Compact Peak" vor. Dieser vereint die positiven Eigenschaften aller SUFAG-Schneeerzeuger in punkto Handling und Qualität mit einer unschlagbaren Energieeffizienz. Die Geometrie des neuen Gebläses sowie des Düsenkranzes führt zu einer Wirkungsgradverbesserung von 15 %. Zusätzlich führen diese Maßnahmen zu einer erheblichen Reduktion der Geräuschemission. Die Motordrehzahl von 1 500 U/min vermittelt ein angenehmes Geräusch in allen Frequenzbereichen und nicht zuletzt durch die zusätzliche Dämmung des Kompressorraumes eignet sich die Compact Peak besonders für den Einsatz in lärmsensiblen Bereichen. Durch die Verwendung von vernickelten Edelstahldüsen ist die Langlebigkeit des Sprühapparates gewährleistet. Die neue Steuerung mit Drehknopf erweist sich durch die intuitive Bedienung besonders benutzerfreundlich. Für die Fernbedienung der Turmvarianten ist eine Bluetooth-Funkfernbedienung erhältlich.

Vor der neuen Compact Peak posierten für das Pressefoto (v. l. n. r.:) Hans Primeßnig, Ralf Aigner, Franz Schlemmer, Alois Sonnweber und Gün-ther Praxmarer.

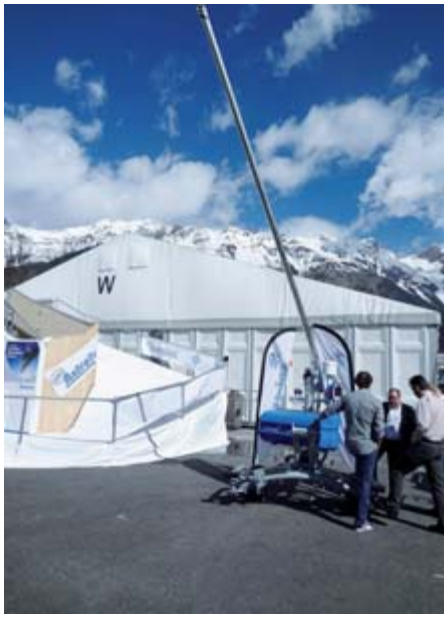
Die Firma AGB wurde Anfang 2013 von den Atlas Copco Österreich Managern Ing. Thomas Andrich und Reinhard Fritsch MSc, MBA übernommen. Die neuen Eigentümer garantieren samt dem bewährten Team um die Prokuristen Peter Hoschek und Richard Gruber eine zukunftssichere und hochqualitative Betreuung der über 500 bestehenden Schneeanlagen von Europa bis Asien.

Wintertechnik-Geschäftsführer Thomas Jürs konnte sich über viele internationale Kontakte, respektive aus Osteuropa, auf der Interalpin freuen. Gut angekommen ist auch die Erweiterung der Produktpalette um Sommerattraktionen.

ERSO-HESU aus der Steiermark absolvierte mit ihrer revolutionären Beschneiungstechnologie ihre 1. Interalpin. Die Vorteile des mit ERSO produzierten „belebten" Schnees sind ein verzögerter Wasseraustritt, später einsetzende Versulzung, bis zu 30 % längere Haltbarkeit und kompaktere Pisten. Es ergeben sich Einsparungen bei Strom und Wasser und insgesamt eine bessere Ökobilanz. Derzeit laufen weitere Tests auf den

Gletscherskigebieten, deren Ergebnisse demnächst im Mountain Manager publiziert werden.

Erich Kerecz, Geschäftsführer von ERSO-HESU (l.) und Sebastian Eberl, Repräsentant dieser Technologie in der Beschneiungsbranche, boten eine Neuheit am Sektor Wasserbelebung.



My Neige – vormals YORK Neige – firmiert inzwischen unter der TechnoAlpin-Flagge und ergänzt vor allem am Lanzensektor die Produktpalette der Südtiroler. Am Freigelände war die mobile Lanze Mobylis ergänzend zum Messestand zu begutachten.

2SNOW, die schweiz-österreichische Kooperation von **Bächler** und **Schubert** stellte in Innsbruck ihre neue Technologie NESSy ZEROE vor. Das neue System arbeitet nach dem physikalischen Strahlpumpen-Prinzip, das ohne zusätzliche Kompressor-Druckluft eine effiziente Zerstäubung und gute Wurfweite am Lanzenkopf gewährleistet. Ab 20 bar Wasserdruck (max. 65 bar) lässt sich das System einsetzen, nutzt dabei die kalte Umgebungsluft und bewährt sich so laut 2SNOW auch in Grenztemperaturbereichen von –2° bis –3° C FK. Dank modularem Aufbau lassen sich die NESSy ZEROE-Komponenten (Lanzenkopf, Strahlpumpe) an bestehenden Bächler-Lanzen nachrüsten.

Am Strahlpumpen-Modell ihrer NESSy ZEROE warben die Bächler-Experten Bruno Koch und Claus Dangl kraftvoll für ihre Niedrig-Energie-Schneitechnik, die in der Praxis als kompaktes Lanzenmodul daher kommt.

Bei **SnowPlus** hat Franz Siglreitmaier den Handel mit den SnowTuning- Patronen für Schneeerzeuger und Pumpstationen übernommen, Löhnert fungiert weiterhin als Hersteller. Laut Aussagen einiger Schneemaschinenhersteller lässt sich die positive Wirkung von SnowPlus nicht leugnen: bis 20 % mehr Produktion, reduzierte Energiekosten, höhere Schneequalität, weniger Eis. Auch für Lanzen wurden inzwischen Lösungen entwickelt.

Franz Siglreitmaier hat bereits von 20 Skigebieten Daten über den Effekt von SnowPlus eingehoben.

TechnoAlpin brachte zwei Neuheiten zur Messe mit: die neue Lanze V3ee und die upgedatete Version 3.2. von ATASSplus. Das „ee“ steht für „energy efficiency“ und markiert eine wichtige Zukunftsstrategie bei TechnoAlpin bezüg-

TechnoAlpin-Produktmanager Juris Panzani erklärte der versammelten Presse den neuen Lanzenkopf der V3ee.

lich Ressourcenschonung und Optimierung der Energiebilanz. So kommt die neue V3ee dank Weiterentwickluing der Nukleatoren und Düsen mit besonders geringem Luftverbrauch bei maximaler Leistung aus (minus 50 % auf 300 l/min) und lässt sich daher u. a. problemlos in bestehende Schneeanlagen ergänzen. Weiters ist für eine energieeffiziente Beschneiung eine vollautomatische und intelligente Steuerung der Anlage unbedingt notwendig, wie TechnoAlpin sie mit der neuen Version 3. 2 von ATASSplus bietet.

Cortech Cortech stellte die neue dreh- und absenkbare und eisfreie Schneelanze C2 sowie die optimierte Lynx 22 in den Mittelpunkt ihres Messeauftrittes. Claudio dalla Corte konnte von einigen neuen Projekten in Italien berichten, bei denen ehemalige Snowstar-Anlagen auf C2 umgerüstet wurden.

Auf breiter Front präsentierte sich an mehreren Standorten der polnische Hersteller **Supersnow** auf der Interalpin. Bislang vor allem im mitteleuropäischen Raum aktiv, will sich Supersnow mit seinem Komplettangebot aus Propeller- und Lanzenerzeugern jetzt verstärkt auf den großen alpinen Märkten engagieren. Als Neuheit mit im Gepäck das Propeller-Aggregat Supersnow 700, das mit moderner Keramikdüsen-Ausrüstung, innovativer Filtertechnologie und einer hydraulischen Steuerung Vorteile in Betrieb und Wartung sowie im Energieverbrauch bringen soll.

Neue Farben am alpinen Schneihimmel: Der polnische Hersteller Supersnow suchte in Innsbruck den großen Auftritt.

IDE aus Israel stellte das neue mobile Konzept „Snowmaker 2Go" des All Weather Snowmakers VIM 100 vor. Damit gelingt die Verteilung des temperaturunabhängig erzeugten, hochqualitativen „Frühlingsschnees" zu jedem beliebigen Punkt über je 6 m hohe Schneedistributoren, die alle miteinander verbunden sind. Basis ist weiterhin die VIM (Vakuum Ice Machine) im 40 Fuß großen Container, durch das Plug und Play-System an Wasser- und Stromversorgung ist die Lösung sehr einfach zu errichten. Der „Snowmaker 2Go" kann 200 m^3 Schnee pro Tag erzeugen – bei jeder Temperatur!

Ein verkürztes Modell des neuen mobilen Konzeptes „Snowmaker 2Go" von IDE war auf der Messe ausgestellt. Im Original ist das Gerät 6 m hoch.

STEURER SEILBAHNEN

SO INDIVIDUELL WIE IHRE HERAUSFORDERUNG.

Jedes einzelne Seilbahnprojekt ist eine Pioniertat. Gemäß diesem Motto fertigt Steurer bereits seit 1924 maßgeschneiderte Seilbahn- und Transportlösungen, die sich zu 100 % nach den gegebenen Anforderungen, Zielsetzungen und Bedingungen vor Ort richten. Das ist Maßarbeit, die Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit transportiert!

steurer

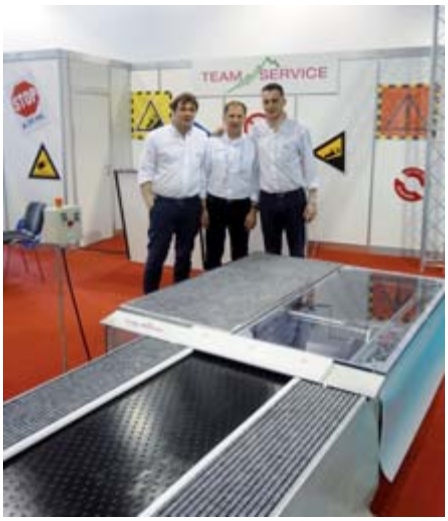
Ludwig Steurer Maschinen und Seilbahnbau GmbH & Co KG
Hemmessen 153 | 6933 Doren/Austria
Steurer Seilbahnen AG
Sandstrasse 43 | 8750 Glarus/Switzerland
E-Mail: info@steurer-seilbahnen.com
www.steurer-seilbahnen.com

Interfab Snowbusiness aus Innsbruck wurde nach 20jähriger Zusammenarbeit mit der französischen MND-Group von dieser Ende März übernommen. Roderich Urschler bleibt Geschäftsführer und vertritt das Sortiment von nunmehr 6 Firmen im deutschsprachigen Alpenraum, darunter TAS (Gaz.Ex), LST Ropeway Systems, Snowstar und MBS.

Sommer- & Winterfunparks

Als Spezialist für innovative Freizeittechnik hatte die **Sunkid GmbH** zur Messe ihr Förderband mit Solarmodulen mitgebracht. Dazu gab es im Rahmen der Produktsparte „Family-Rides" wieder interessante Produkte für den Sommer, wobei Holz als Werkstoff immer größere Bedeutung erhält. Durch die Zusammenarbeit mit „Almholz" entstehen immer neue Ideen, die ganz auf Kundenwünsche abgestimmt werden. Als Beispiel hatte man einen neuen „Butterfly-Wagen" ausgestellt, der beidseitig mit Adlerköpfen verziert ist. Ein besonderer Hingucker war natürlich „SkyDive", eine ganz spezielle 3S-Bahn von Sunkid. Sie bietet 2 Personen Platz, kann von den Benutzern selbst gedreht werden und garantiert Fahrspaß auf einer Länge bis zu 150 m.

Sunkid GF Mag. (FH) Emanuel Wohlfarter demonstriert „SkyDive".



Team Service aus Borgo Ticino (I) bestritt die 1. Interalpin unter diesem Namen und präsentierte ein auf dem früheren Compac-Modell basierendes, weiter entwickeltes Förderband, das bereits 10 mal installiert wurde. Über ein tolles Feedback freuten sich Alessandro Luisetti, Michele Iorio und Geschäftsführer Simon Röck, der die Generalvertretung mit seiner Firma RS Anlagenbau & Vertrieb für D und A hat.

Skitrax GF Wolfgang Schmidt (Mitte) reüssiert mit seinen Kunststoff-Matten für Skigebiete, Tubingbahnen und Förderbänder. Als Neuheit für den Einstiegsbereich von Sesselliften wurde die Variante „Skitrax HA" eingeführt, welche bereits in Kitzbühel eingesetzt wird.

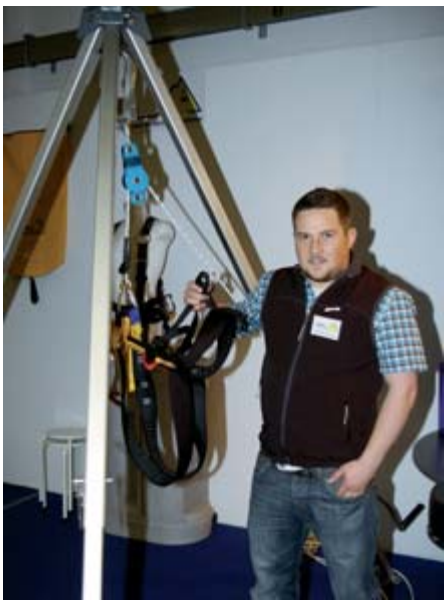
Ein erfolgreicher „Messeneuling" war Josef Jessberger mit seinen dreirädrigen, kompakten Mountaincarts. Dank des ausgeklügelten Bremssystems und dem Trend zum Sommergeschäft wurde der bayerische Ingenieur mit zahlreiche Anfragen aus aller Welt eingedeckt!

Die Interessensvereinigung der Tiroler Skischulunternehmer ITS führt eine einheitliche Skischuluniform mit exklusivem Design von Hersteller „FRENCYS Future Lab" ein, welche 10 Jahre bestellbar bleiben wird. Im Bild ITS Geschäftsführer Christoph Leithner (r.) und Eddy Huser von FRENCYS Schweiz vor dem Prototyp.

An der jungen Firma **BAGJUMP™** aus Innsbruck kam auf der Interalpin wohl keiner vorbei. Auffällig war nicht nur der interaktive Stand, der sowohl im Außen- wie auch im Innenbereich zum Springen in die großen Luftkissen einlud, sondern auch die Promotiongirls, die CD-konform body-gepaintet auf den Marktführer aufmerksam gemacht haben. Und dann präsentierte BAGJUMP™ auch noch eine echte Weltneuheit den kostengünstigen NIP-Bag, der neue Free-

style-Bag, der in Sachen Sicherheit und Handling alles bisher bekannte in den Schatten stellt!

BAGJUMP™ mit neuem NIP-Bag auf der Interalpin. MM Anzeigenleiter Otto Fosateder bereitet sich auf den Sprung vor…



Florian Immoos stellte als neuer Geschäftsführer der IMMOOS Bergungs- und Sicherheitssysteme, den neuen Bergungsgurt CS 141 vor. Dieser punktet durch einfaches und schnelles Anziehen, kleines Packvolumen und ist zudem auch Gehbehinderten-tauglich.

V. l.: Dipl.-Ing. Manfred Fürnsinn, HYDRO-GREEN Ges.m.b.H., Dipl.-Ing. (FH) Christian Tamegger, Kärntner Saatbau, und Ing. Walter Retschek, aquasol Handelsges.m.b.H., informierten über alle Fragen zur standortgerechten Begrünung.

Diverse

Markus Schawalder, Director Business Unit CSA/Spühl AG (l.) erhält seine Titelseite vom englisch-sprachigen Mountain Manager von Otto Fosateder, Anzeigenleitung Mountain Manager, als Poster.

Die Jakob AG kann bei Seilen und ihrer Montage auf ein mehr als 100-jähriges Know-how verweisen, das man bei den Fachgesprächen auf der Interalpin ins rechte Licht rückte. Im Bild Urs Schneider, Leiter Seil- & Hebetechnik/ Mitglied der Geschäftsleitung.

Roman Holzer, KRIWAN Industrie-Elektronik Austria GmbH, informierte über alles Wissenswerte zum Thema Wettersensorik und über den Schutz von elektrischen Maschinen, Transformatoren und Motoren mit Hilfe des neuen Diagnose-Systems INT69.

Getriebelösungen und ihr umfassendes Serviceangebot wusste die EISENBEISS GmbH ins rechte Licht zu rücken. V. l.: DI (FH) Clemens Möltner, Marketing, Alexander Strasser und Ing. Franz Wimmer, Getriebeservice.

MOTOREX hatte zur Interalpin Innovationen aus der Schmiermitteltechnik mitgebracht. Das neue Leichtlauf-Motorenöl ALPINE EXTREME SAE 5W/30 eignet sich besonders für den Einsatz bei Pistenmaschinen, Schneefräsen etc. und steht für eine kurze Durchölungszeit, besten Verschleißschutz und ermöglicht Kraftstoff-Einsparungen. Das Hydrauliköl ALPINE COREX POLAR S 370, das in Zusammenarbeit mit GARAVENTA entwickelt wurde, ist ein Spezialist für Hy-

drauliksysteme, deren sichere Funktion auch bei großer Kälte gewährleistet sein soll. Dazu gab es wertvolle Tipps rund um die gesamte Schmiertechnik-Palette von den beiden Österreich-Vertriebsexperten Roland Kappeler und Rupert Aigner.

MOTOREX-Produktmanager Markus Damm informierte über die Vorzüge des neuen ALPINE EXTREME SAE 5W/30.

Die **PFEIFER Seil- und Hebetechnik GmbH** zeigte sich sehr zufrieden mit der Interalpin und den Gesprächen am Stand. Als Komplettanbieter für Seil- und Hebetechnik reicht das Angebotsspektrum des Unternehmens von der technischen Beratung bis zur Lieferung einsatzfertiger Produkte. Informieren konnte man sich über das Know-how für die Bereiche Transport- und Hebegeräte, Anschlag- und Zurrtechnik sowie persönliche Schutzausrüstung genauso wie über die bewährten Produkte für Seilbahnen und Pistenmaschinen, wobei hier natürlich die neueste Generation der Pistenwindenseile F53 im Blickpunkt stand. Auch über die richtige Seilpflege konnte man sich bei PFEIFER wichtige Tipps holen, schließlich ist sie eine gute Möglichkeit, die Seillebensdauer zu verlängern.

V. l.: Michael Stadler, GF PFEIFER Austria, Tilo Höbel, GF PFEIFER Deutschland, und Dipl.-Wirtschaftsing. (FH) Christian Schumann, Produktmanagement/Seilanwendungstechnik PFEIFER Deutschland.

V. l.: Das Reichmann-Team Remigio Fellet, Sales Italy, Wolfgang Koch, Sales Austria, und Sales Manager Dieter Miller informierte über richtiges Ski-Service am Beispiel der DTS-U Pro.

Wintersteiger brachte als Neuheit die auf der ISPO eingeführte, optimierte vollautomatische Service-Station Discovery mit, welche durch variable Bestückung mit Modulen individuell an die Kundenbedürfnisse angepasst werden kann.

Hermann Thaler – im Bild mit seiner Osteuropa-Repräsentantin – ist mit seinem jungen Unternehmen für Skiverleih-Shops und Skidepots nicht mehr aus der Branche wegzudenken, zumal seine pfiffigen Ideen bis zur hochqualitativen Umsetzung vielen den „speziellen Touch" bieten.

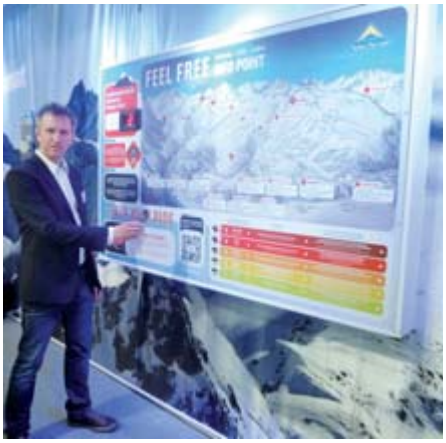
Das Schweizer Unternehmen 3LMNT kam mit seinem Angebot an Downhill-Rollern und trendigen Accessoires nach Innsbruck. Auch mit der Schweizer Vertretung der österreichischen Thaler Ski-Depotsysteme ist Unternehmenschef Alain Stoll landesweit zunehmend erfolgreich.

Der Churer Ausrüster Kohma präsentierte auf der Interalpin sein umfassendes Sortiment für den Seilbahnbereich, der neben antriebsspezifischen Ersatz- und Verschleißteilen auch Werkzeuge für die allgemeine betriebliche Wartung umfasst.

ZOOMROOM, das flexible, barrierefreie Raum-Cabrio für die Openair-Gastronomie, erfreut sich steigender Nachfrage. Kein Wunder, lässt sich doch eine Terrasse mit einem Handgriff in einen geschlossenen Wintergarten verwandeln – und umgekehrt. Da kann kein herkömmlicher Wintergartenanbau mithalten, zumal bei jedem Wetter ein ungetrübtes Aprés-Ski-Geschäft garantiert werden kann.

Stefan Hörbrand mit Gattin erklärten dem Messepublikum die Vorteile eines ZOOMROOM.

Smart Solutions – im Bild GF Ruud Lether – arbeitete u. a. neue Lösungen für Skischulen aus. Die Softfiguren animieren die Ski-Kids, aktiv die richtigen Skibewegungen zu machen. Auch eine Snowkidsweste mit Haltegriff für Skischulen wurde präsentiert.



Mag. Völker Hölzl vom Freeride-Spezialisten Programat demonstrierte die Neuheit „Freeride Info Point" – eine abgespeckte Version der „Info Base" ohne Bildschirm aber mit Verlinkung zum GSM-Netz.

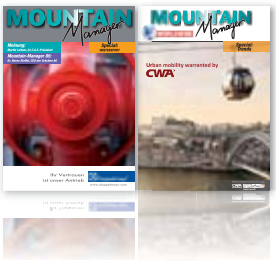
3D Reality Maps – bekannt durch ihre höchstaufgelösten 3 D Karten – gestaltete mit IDEE einen gemeinsamen Stand zum Thema „Wir setzen ihre Berge in Szene". Neu waren die mobilen 3 D Anwendungen auf Smartphones und Tablets als App. für die perfekte Orientierung der Gäste.

Mountain Management Consulting präsentierte mit dem Partner „Mapcase" aus Mainz die Innovation **„MAPtoSNOW"**. Das ist eine App., die effizientes location-based Marketing für Skigebiete, Händler und Dienstleister möglich macht. Mit ihr können Wintersportler ihre sportlichen Aktivitäten erfassen, ihre Leistungen messen und digitale Medaillen gewinnen. Durch ortsbezogene Belohnungen, Wettbewerbe und Ranglisten wird die App zum Spiel und schafft Raum für individuelle Marketingaktionen. Zahlreiche prominente Skigebiete wie Laax und Sölden und Unternehmen aus der Sportartikelbranche haben das Potenzial von MAPtoSNOW bereits erkannt.

Die Brüder Dominik und Bastian Kneissl kamen mit der Neuheit MAPtoSNOW auf die Interalpin.

DIE INTERNATIONALE ZEITSCHRIFT FÜR BERG-, WINTERSPORTTECHNIK UND BERGTOURISTISCHES MANAGEMENT

Abonnieren Sie
den MOUNTAIN**MANAGER**!
1 Jahresabo (Deutschland) für **68,– €***
1 Jahresabo (Europa) für **78,– €****



* inkl. Versandkosten und MwSt. · ** inkl. Versandkosten

Euro Business Communication Verlag GmbH
Geheimrat-Hummel-Platz 4 · D-65239 Hochheim · www.eubuco.de

www.mountain-manager.com

ÖHV-Destinationsstudie 2013

Professionalität heißt Erfolg

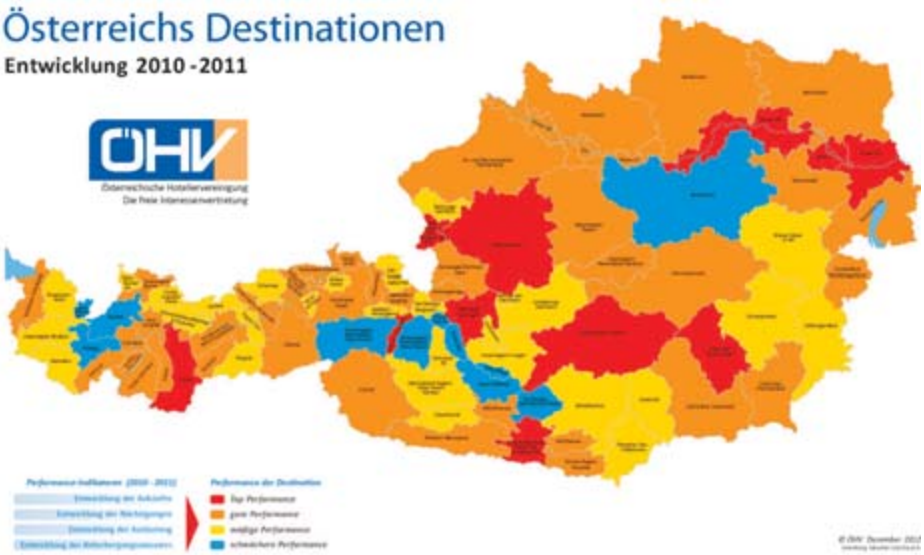
Städte boomen, ländliche Regionen punkten vor allem mit innovativen Angeboten für die Nebensaison. Social Media werden als Informationsquelle für die Reiseplanung wichtiger. Die ÖHV-Destinationsstudie 2013 belegt: Das Um und Auf ist ein aktives Destinationsmanagement.

Fotos: ÖHV

V. l. n. r.: Wolfgang Bachmayer, OGM, Mag. Dr. Franz Hartl, ÖHT und Thomas Reisenzahn, ÖHV präsentieren die Ergebnisse der ÖHV-Destinationsstudie 2013.

Das Ötztal, das Salzkammergut und die Salzburger Sportwelt sind laut ÖHV-Destinationsstudie 2013 Österreichs erfolgreichste ländliche Tourismusregionen. Unter den Städten hat sich Wien, Seriensieger der vergangenen Jahre, vor Salzburg und Graz durchgesetzt. „Städte profitieren von der guten Anbindung und vielen neuen Zimmern. Immer wichtiger wird die Internationalisierung“, so Thomas Reisenzahn, Generalsekretär der Österreichischen Hoteliervereinigung (ÖHV). Ausgewertet wurde die Entwicklung von Ankünften und Nächtigungen aller Betriebe, von Bettenauslastung in 3-, 4- und 5-Sterne-Hotels und Beherbergungsumsatz in Hotels und ähnlichen Betrieben zwischen 2010 und 2011.

Die ÖHV-Destinationskarte: Eine rote Färbung zeigt die beste Entwicklung von Ankünften, Nächtigungen, Auslastung und Umsatz, gefolgt von orange, gelb und blau.



Top: aktive Destinationen mit durchdachtem Angebot

Roland Berger, Strategy Consultants, hat das Angebot der österreichischen Destinationen untersucht und Best-Practice-Beispiele für neue Produkte analysiert, die sich nachhaltig auf die Entwicklung auswirken. „Das Um und Auf bei der Ausarbeitung der Positionierung, die sich bezahlt macht, ist aktives, gut organisiertes Destinationsmanagement“, hält Reisenzahn fest. St. Gilgen, St. Wolfgang und Strobl steigerten mit dem „Wolfgangseer Advent“ die Nächtigungen jährlich um 58 % und damit um 250 % binnen sechs Jahren. Serfaus-Fiss-Ladis, als Winterdestination bestens eingeführt, präsentiert sich seit 2005 auch als Sommerdestination für Familien. Die Nächtigungen stiegen binnen sechs Jahren um 53 %. Saalfelden-Leogang kann mit der neuen Positionierung als Mountainbike-Eldorado seine natürlichen Ressourcen und die Hotelkapazitäten nun ganzjährig nutzen. Die Sommernächtigungen stiegen binnen drei Jahren um 18 %.

40 % mehr Social Media im Winter

Wie wichtig Online-Buchungen und -Bewertungen sind, steht längst außer Frage. Doch auch Social Media wirken sich auf den Erfolg aus.

Eine Web2watch-Analyse von OGM-Geschäftsführer Wolfgang Bachmayer für die ÖHV-Destinationsstudie zeigt, dass die Top-Destinationen in Social Media überdurchschnittlich präsent sind. In der Wintersaison wird um 40 % mehr gepostet als in der Sommersaison. Dass ein gelungener Auftritt den entscheidenden Vorteil bringen kann, zeigt das Beliebtheitsranking von Web2watch. Das Zillertal und Saalfelden-Leogang setzen auf eine breite Online-Präsenz und forcieren Direktbuchungen über alle Kanäle.

ÖHV-Destinationsstudie 2013

	Top-Feriendestinationen	Top-Städte
1	Ötztal	Wien
2	Salzkammergut	Stadt Salzburg und Umgebung
3	Salzburger Sportwelt	Graz und Region Graz
4	Zell am See/Kaprun	Innsbruck und seine Feriendörfer
5	Urlaubsregion Murtal	Linz

© ÖHV 2013

Arlberg beim Zimmerumsatz vorne

„Die Hoteliers am Arlberg haben, von einem absoluten Top-Niveau ausgehend, mitten in der Krise mit weniger Aufwand mehr Umsatz erzielt. Wirtschaftlich gesehen ist das eine absolute Top-Leistung. So gesehen ein absolutes Zukunftsrezept“, erklärt Reisenzahn. Beim Umsatz pro verfügbarem Zimmer (RevPAR) liegt der Arlberg mit 234,5 Euro deutlich vor Serfaus-Fiss-Ladis und Paznaun-Ischgl, die mit 171,7 Euro bzw. 162,8 Euro vor dem Ötztal (141,2 Euro), Obertauern (125 Euro), den Nockbergen (112,5 Euro) und den Kitzbüheler Alpen mit 101,4 Euro liegen. In den anderen Destinationen liegt der RevPAR unter 100 Euro. Die betriebswirtschaftliche Analyse der Hotels in ausgewählten Destinationen erfolgte mit MANOVA auf Basis von Daten der Österreichischen Hotel- und Tourismusbank (ÖHT).

GOP sinkt, Kosten steigen

Es sind die Top-Performer einer Branche, die zunehmend unter Druck gerät. Laut aktueller Analyse der ÖHT sinkt der Groß Operating Profit (GOP): „Der Liquiditätszustrom in die Kasse der Unternehmen ist kleiner geworden. Das kann rasch fatale Auswirkungen auf die Zahlungsfähigkeit haben“, erklärt ÖHT-Geschäftsführer Dr. Franz Hartl. Im vergangenen Jahr, so Hartl weiter, sei das rückläufige operative Ergebnis von den ebenfalls gesunkenen Zinsen mehr als wettgemacht worden: „Aber bei mittlerweile langsam steigenden Fremdkapitalkosten werden die aus sinkender Umsatzrentabilität resultierenden Probleme bald sichtbar werden. Hat das bisherige Augenmerk der Unternehmer offenbar vor allem dem Halten und Steigern der Auslastung gegolten, so ist in Zukunft die Preisdurchsetzung in den Mittelpunkt zu stellen.“ Wenn die Hoteliers hier das Ruder nicht herumreißen können, sieht Hartl sie „mit hohen Wellen konfrontiert“. Auch der Anstieg der Kosten für Mitarbeiter, Werbung sowie Steuern, Abgaben und Gebühren wirken massiv auf die Ergebnisse.

(Die gesamte ÖHV-Destinationsstudie kann zum Preis von 85 Euro/excl. Ust beim ÖHV bezogen werden.)

Infos:
www.oehv.at

con.os über Skischulen für die Zielgruppe 50+

Angebot oftmals nicht zeitgemäß

Die Zielgruppe 50+ wird im Wintersport oft unterschätzt. Meist fehlt das passende Angebot – richtig angesprochen könnte diese immer bedeutender werdende Zielgruppe aber zum Wiedereinstieg in den Wintersport bewogen werden.

„Neben der sicherlich wichtigen Nachwuchsförderung im Skisport wird die immer größer werdende Zielgruppe der über 50-Jährigen oftmals unterschätzt. Laut Expertenschätzungen wird im Jahr 2075 bereits mehr als die Hälfte der Gesellschaft 50 Jahre und älter sein“, erläutert Marcus Linford, Consultant beim zweitgrößten Tourismus-Consulting Unternehmen Österreichs „con.os tourismus.consulting gmbh“. Dabei ist „alt“ nicht gleich „alt“, wie eine jüngst durchgeführte Untersuchung von con.os belegt. Das von den Menschen subjektiv empfundene Alter liegt meist 10–15 Jahre unter dem tatsächlichen Alter. „Durch diese Diskrepanz driften auch die Erwartungshaltungen der Zielgruppe 50+ und die tatsächlichen Angebote auseinander“, so Linford.

Die Zielgruppe 50+ wird im Wintersport als Potenzial für Wiedereinsteiger vielfach unterschätzt.

Die Zielgruppe 50+ als solche erkennen…

38 Millionen Europäer interessieren sich fürs Skifahren, ein hoher Anteil der Generation über 50 übt es aber nicht (mehr) regelmäßig aktiv aus. „Mit einem entsprechenden Wintersportangebot würde diese Zielgruppe jedoch wieder mit dem Skifahren beginnen. Schneesportschulen beispielsweise könnten die Wiedereinstiegs-Barrieren minimieren und Wintersport wieder für jede Generation erlebbar machen“, betont Linford.

… und ihr etwas bieten!

Die ältere Zielgruppe kann jedoch nur durch ein schlüssiges Gesamtkonzept angesprochen werden. Linford: „Flexible Kursmodelle der Skischulen wie Auffrischungskurse, individuelle Schnupperkurse, kostenloser Abbruch des Kurses bei Überforderung aber auch flexible Ticketlösungen der Bergbahnen in Kombination mit alternativen Angeboten zum klassischen Alpin-Skilauf machen den Wiedereinstieg noch attraktiver.“ Darüber hinaus sorgen Zusatzangebote wie Fußgänger-Safaris, Fackelwanderungen oder Schnupper-Tourengehen für Abwechslung und beugen Überanstrengung vor. Die con.os Experten-Checks für Schneesportschulen überprüfen einerseits wie sehr Schneesportschulen für die immer bedeutender werdende Zielgruppe 50+ gerüstet sind und zeigen andererseits Optimierungspotenzial und Verbesserungsmöglichkeiten auf.

MND GROUP

One partner, many solutions

In den Bergen sind wir zuhause

SNOWSTAR snowmaking systems

LST ropeway systems

nas Natural Hazards Control Solutions

MBS-ADIC LA SECURITE AU SOMMET By MND Group

ETS ENTREPRISE DE TRAVAUX SPÉCIAUX

PRISME

Parc d'Activités ALPESPACE - 74 Voie Magellan - 73800 SAINTE HELENE DU LAC - FRANCE
Tél. : +33 (0)4 79 65 08 90 - Fax : +33 (0)4 79 65 08 91 - contact@mnd-group.com - www.mnd-group.com