

MOUNTAIN

Manager

7/05



Heavy Load Lifting Division

A Gerold Pankl Group Company
www.heavy-load-lifting.com

Meinung:

Andreas Reiter: Berge + Lifestyle

Mountain-Manager 35

Rudolf Egger: Bad Kleinkirchheim

Special:

SKISERVICE & RENT

Heimvorteil rund um die Welt.



Unser Service ist stets für Sie da. 24 Stunden am Tag ist schnelle Unterstützung und die Ersatzteillieferung garantiert.

über 130 Servicestationen weltweit

Ein effizientes Service-Konzept aus Schulung, Beratung und Erfahrungsaustausch integriert den Kunden als Partner. Die Schulung der Fahrer und Monteure unserer Kunden sichert schnellstmögliche Einsatzfähigkeit, volle Verfügbarkeit und maximalen Werterhalt der Fahrzeuge.

Auf unseren Service ist Verlass!



Kerngeschäft Glück

Christoph Bründl, Kopf der Intersport Bründl-Gruppe aus Kaprun, ist seit Jahren für seine pointierten Sager bekannt. Bei unserem aktuellen Interview war wieder ein solcher dabei: „Wir vermieten nicht Skier, sondern Glücksgefühle. Wir sind nicht mehr im Warenhandel, sondern in der Glücksbranche tätig!“ (vgl. Artikel S. 10).

Natürlich vermietet er weiterhin Skier – aber nur als Mittel zum Zweck. Ob das den Konsumenten bewusst ist oder nicht, spielt keine Rolle. Die Handlung ist immer dieselbe: der Mensch sucht Glück bzw. was er dafür hält und bedient sich äußerer Hilfsmittel, um es zu erreichen. Selbst wenn das Glücksgefühl von etwas nicht Käuflichem wie z. B. dem Betrachten eines Sonnenunterganges ausgelöst würde – die Handlung ist dieselbe: man führt sich gezielt den Auslöser des Glücksgefühles zu. Die Sonne verlangt halt für ihr Schauspiel kein Geld (Energie hat sie ja mehr als genug...), was natürlich bei Produkten des Menschen so nicht funktioniert. Sie unterliegen dem Gesetz des Austausches, von Geben und Nehmen. Wer nur vordergründig auf die Aktion schaut, sieht jemanden, der für ein paar Stunden Skier haben will (nehmen) und jemanden anderen, der sie ihm gibt und dann dafür Geld nimmt. Oder jemanden, der eine Liftkarte haben will, und jemanden anderen, der dafür – genau genommen zu wenig – Geld nimmt (Kostenwahrheit bei Tickets stimmt ja nicht mehr).

Setzt man sich tiefgründig mit diesem Phänomen auseinander, indem man den Beweggrund ausforscht, wird einem schnell klar, dass der Kunde eigentlich nur sein Bedürfnis nach „Glück“ befriedigen will. Es geht nicht um den Erwerb von etwas Materiellem an sich wie von Mietskiern oder Liftkarten. Deshalb liegt auch die Anziehungskraft nicht in diesen Dingen selbst, sondern in ihrem Glücksversprechen. Diese Dinge funktionieren in den Augen des Konsumenten wie ein Symbol und solange er in der Erfüllung seiner Sehnsüchte nicht enttäuscht wird, greift er immer wieder darauf zurück.

Das Kerngeschäft liegt im emotionalen Bereich

Wenn wir diesen Zusammenhang eingesehen haben, dann folgt daraus ein neues Selbstverständnis: Wir arbeiten in der Glücksbranche. Schon immer sind die Gäste deswegen zu uns gekommen oder auch nicht mehr gekommen. Unser Kerngeschäft liegt sozusagen im emotionalen Bereich. Was, wir haben doch immer gedacht unser Kerngeschäft wäre eine zutiefst technische Angelegenheit? Wir sind doch Transporteure, Pistenpräparierer, Schneemacher, Skischleifer usw.! Stimmt, das sind aber nur die verschiedenen Rollen, die wir bei der komplexen Aufgabe „Glückserzeugung“ spielen. Viele müssen dazu ihren Beitrag leisten. Wenn sie aber erst einmal wissen, was für einen tieferen Sinn ihr Beitrag hat, dann ist das Transportieren, Präparieren und Skiverleihen nicht mehr bloß eine äußere Angelegenheit. Sie werden verstehen, dass sie ein Glied in der Glückskette sind und auch diese Kette nur so stark ist, wie ihr schwächstes Glied. Stark sein heißt in diesem Fall, den Erwartungen der Gäste möglichst gut zu entsprechen. Herunter gebrochen auf die jeweilige Rolle, die einer gerade ausübt, wirkt sich diese Leitidee zwar immer ein bißchen anders aus. Aber die Essenz bleibt dieselbe: du nimmst in deinem Job Einfluss auf die Emotionen der Menschen, die dir erst deinen Job durch ihr Kommen und ihre Wünsche ermöglichen!

Die Gesinnung ist der Treibstoff

Also ist es nicht unbedeutend, aus welchem Geist heraus du ihn machst. Ja noch mehr: der Wille, dem Gast optimal zu seinem Glück zu verhelfen, ist in unserem Metier der Treibstoff zum Erfolg. Er ist der Ideenbringer für die richtige Weiterentwicklung des Angebotes. Der Preis für die Glücksmittel hat bei weitem nicht die dominante Stellung, wie man sie ihm zutraut. Allerdings nur dann, wenn die Sehnsüchte perfekt erfüllt werden. So ein Ticket zum Glück, in dem man richtig auftanken kann, hat schon seinen Wert! Und man will es immer wieder haben.

SALZMANN – DIE QUALITÄT IN BERATUNG | PROJEKTIERUNG | BERECHNUNG | GENERALPLANUNG | PROJEKTMANAGEMENT

Qualität beginnt bei der Planung



Die optimale Erschließung und die Perfektion der Seilbahnanlagen bestimmen das Bergerlebnis, das der Gast erwartet.

Darüber hinaus müssen wir ihn durch steigende Qualität überraschen, um ihn zu begeistern und für uns zu gewinnen.

Salzmann

Salzmann Ingenieurbüro GmbH, Angelika-Kauffmann-Str. 5, A-6900 Bregenz, T 05574/45524-0

IMPRESSUM
MOUNTAIN
Manager

Internationale Zeitschrift für Berg- und Wintersporttechnik und bergtouristisches Management

Verlag:
EuBuCo Verlag SA, Neuchâtel, CH

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

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

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

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

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

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

Redaktion Schweiz:
Roland Hofer
Tel. +41 (0) 31/9 34 44 11
Fax +41 (0) 31/9 34 44 14
E-Mail: roland.hofer@maropress.ch
Postfach 1257, Obere Zollgasse 69e,
CH-3072 Ostermündigen 1

Anzeigenleitung Schweiz:
Oskar Fischbach
Tel. +41 (0) 76/5 34 38 14
E-Mail: o.fischbach@swissonline.ch
Eschfeldstr. 2, PF, CH-6312 Steinhausen

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

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

MM-online: www.mountain-manager.com
Felix Viehhauser

Anzeigenpreise:
Preisliste Nr. 29 vom 1.1.2005

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

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

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

36. Jahrgang, 2005
ISSN 1618-3622

Alle Rechte © EuBuCo SA, Neuchâtel

Editorial	3
MM MAGAZIN	
• Meinung: Andreas Reiter: Berge müssen jung und sexy werden	6
SKISERVICE & RENT	
• Reichmann: Neue Maschine BWM 350 Pro	9
• Intersport Bründl: Wir vermieten Glücksgefühle	10
• Montana-Technologie für Ischgl und Val Gardena	12
• Rossignol Händlerseminar am Rettenbachgletscher	14
OUTFIT & TREND	
• Konzentration auf's Wesentliche	16
• Die Zeit für Bullriding ist gekommen	22
ALPINGASTRONOMIE	
• FHE stattet „Home of Balance“ aus	20
NEUE BAHNEN	
• Leiter: erste Haubensesselbahn für Norwegen	23
• Doppelmayr: Kombibahn in Abtenau	24
• Leiter in Hemsedal	27
• Schaufelbergbahn in Kaprun	28
• Garaventa: Standseilbahn Vinifuni	30
• Bereits 25 Sitzheizungen von Doppelmayr	32
MARKETING & MANAGEMENT	
• Interview Mountain-Manager 35: Rudolf Egger, Bad Kleinkirchheim	34
• 9. OITAF-Kongress: Lifestyle und innovative Seilbahntechnik	40
• Nachbericht 5. MM-Symposium	44
• Startklar für den Winter	47
• Weisse Arena für Zukunft gerüstet	48
• Fit für die Krise	49
• Schneiakademie, die dritte	50
• GV Meiringen Hasliberg	74
TECHNIK & WIRTSCHAFT	
PISTENPRÄPARIERUNG	
• Bächler: Zukunft mit Ideen gestalten	53
• BOMAG präpariert Rennpiste in Sölden	56
• Watzinger: kompetente Beratung, erstklassiger Service	58
• Prinoth: Erfolgreiche Gebrauchtfahrzeugmesse	60
• Schmeiser: Profi im Wintereinsatz	61
• PistenBully bewährt sich bei Umweltprojekt	62
• Kässbohrer: Führungswechsel in Österreich	62
• Prinoth: Nordamerika im Visier	63
BESCHNEIUNG	
• 2005 großer Erfolg für York	64
• TechnoAlpin in Sedrun	66
• Huesker Speicherteiche	67
• Kaprun erweitert mit SUFAG	68
FIRMEN NEWS	
• Snowgripper: Neues Ankersystem	69
• 120 Jahre Meingast	70
• Kaser festigt Marktposition	71
• Immoos mit neuem Produkt zur Bergung	72
• Interview mit Elektro Berchtold	73



www.alpmedia.at
Skiliftwerbung und Sponsoring

Advertising on Skilifts and Sponsoring / Tel +43-1-495 44 69 / office@alpmedia.at





Mag. Andreas Reiter vom Büro ZTB „Zukunft & Trends“ hat einige interessante Anregungen parat, wie Skidestinationen angesichts der Veränderungen im Freizeitverhalten und im Lifestyle künftig punkten können. Mag. Reiter war auch Referent auf dem OITAF-Kongress.

Lesen Sie Seite **6–8**



„Skiservice & Rent“ bildet entsprechend seiner steigenden Bedeutung erneut einen Schwerpunkt. Im Zentrum steht ein Interview mit dem visionären Sporthändler Christoph Bründl. Reichmann präsentiert eine neue

Maschine sowie sein Engagement am Rettenbachgletscher und Montana seine Technologie für Ischgl sowie Val Gardena.

Lesen Sie Seite **9–15**



Seit Rudolf Egger Geschäftsführer der Bad Kleinkirchheimer Bergbahnen, Sport- u. Kuranlagen GmbH & Co. KG ist, bläst mächtiger Aufwind. Außer für 80 % Umsatzsteigerung steht er für pffiffige Ideen

zur Emotionalisierung des Angebotes, der geschickten Vermarktung der Kombination „Von den Pisten in die Thermen“ und für Europas größte Lanzenanlage.

Interview von Seite **34–39**

INSERENTENLISTE

Alpina	8	Prinoth	39
Alp Media	4	Reichmann + Sohn GmbH	U4
Atomic	15	RoFLEX AG	65
Brandner Andreas	50	Salzmann	3
Compac	75	Schmeiser	38
CWA	63	Schweiger	40
Doppelmayr	19	SISAG	31
FHE Franke	35	Snowgripper GmbH	17
Gangloff Cabins AG	52	Steurer Ludwig	49
HDP Gemini	9	SUCHE/BIETE	74
Holleis Snopex	37	SUFAG	33
Kässbohrer	2	Techno Alpin	18
Klenkhart	5	Teufelberger	41
Leitner	54	Von Rotz	49
Medifly	1	Weiss, Hans	20
Messe Bozen	21	Wiegand	43
Montana	12	Wintersteiger	25
Multi Skilift	74	Wintertechnik	51
Pool Alpin	7		



Der 9. OITAF-Kongress vom 27. 9. bis 1. 10. widmete sich Trends, Lifestyle und innovativer Seilbahntechnik. Nicht nur technische Highlights, sondern vor allem auch die touristische Entwicklung standen diesmal im Mittelpunkt der Referate.

Lesen Sie Seite **40–42**



www.klenkhart.at

Tel: +43(0)512/264880
office@klenkhart.at

schigIS®

KLENKHART
Partner
Consulting

Meinung

Mag. Andreas Reiter,
ZTB Zukunft + Trends:



Mag. Andreas Reiter, ZTB.
Foto: ZTB

Berge müssen jung und sexy werden

Veränderungen im Umfeld und im Freizeitverhalten der Gäste setzen Bergbahnunternehmen und Skidestinationen unter Zugzwang. Welche Zielgruppen werden vor diesem Hintergrund in Zukunft wichtig werden und mit welchen Themen wird man punkten können? Mag. Andreas Reiter, ZTB Zukunft + Trends, hat einige interessante Anregungen parat.



Die Anzahl der klassischen Skifahrer wird in Zukunft kleiner werden. Foto: SalzburgerLand

MM-FRAGE: „Wie charakterisieren Sie die aktuelle Situation, in der sich Bergbahnen mit ihrem Angebot bewähren müssen?“

Reiter:

„Die aktuelle Situation, die Bergbahnen meiner Meinung nach zu Veränderungen veranlassen muss, ist durch spezielle Umfeldparameter gekennzeichnet. Zum einen gibt es Veränderungen, die von außen kommen – Stichwort Klimaänderung. Winter und Sommer verlangen vor diesem Hintergrund nach neuen Angeboten, was wiederum Strukturveränderungen nach sich zieht. Dazu kommt ein neues Freizeitverhalten der europäischen Konsumenten. So gilt es zu bedenken, dass 9 von 10 Europäern nicht Ski fahren und nur mehr 15% der Deutschen gerne Wintersport ausüben.

Ein wesentlicher Faktor ist auch die zunehmende Internationalisierung des Angebots. Europäische Gäste haben heute durch dichte Flugnetze und Billig-Airlines ganz andere Angebote vor der Haustür, ob das nun die bekannten Beachangebote sind oder künftig günstige transkontinentale Flüge. Das verschiebt auf lange Sicht die bekannten Gästestrukturen.“

MM-FRAGE: „Was bedeutet das für die Skigebiete?“

Reiter:

„Diese Situation setzt alpine Destinationen natürlich unter einen großen Veränderungsdruck. Die alten Quellmärkte ‚sterben aus‘, die neuen Gästeschichten suchen ganz neue Werte im Angebot. Inder oder arabische Gäste haben andere Wertestrukturen und andere Bedürf-

nisse, auf sie bezogen gibt es noch sehr wenige Angebote.

Das verlangt grundsätzlich eine klare Positionierung der Skigebiete und ein ganz klares Destinationsmanagement, stärker noch als schon vorhanden. Bis jetzt sind wir im Winter sehr erfolgreich. Wir haben einige Topmarken und einige sehr gute Marken, die aber alle austauschbar sind. Ich denke, dass man sich hier viel stärker an den Portfolios z. B. eines Autokonzerns orientieren muss. BMW hat unter seinem Namen eine ganz klare Ausrichtung: Es gibt den Mini, der zwar nicht nur, aber hauptsächlich für Frauen propagiert wird. Dazu kommt die ganze BMW-Linie, mit der wieder spezielle Käuferschichten angesprochen werden. So etwas müsste es viel stärker in unserem Bereich geben. Eine Groß-

Meinung

destination sollte sich demnach auf eine klare Marktposition konzentrieren. Bestimmte Orte fungieren als ‚Ballermann‘, bestimmte Orte sind Naturschutzgebiet und bilden aus diesen Voraussetzungen eine starke Marke.

Mythos allein genügt nicht

MM-FRAGE: „Kann der ‚Mythos Berg‘ noch Wirkung entfalten oder hat er seinen Zauber verloren?“

Reiter:

„Es gibt zwei Pole: Berge und Meer. Beide haben ihre starke archaische Bildkraft und eine starke Magie. Ich denke sehr wohl, dass Berge ihren Mythos entfalten – aber das allein genügt nicht. Man muss diesen Mythos wie in jedem guten Theaterstück viel stärker inszenieren, wir sind dabei die Dramaturgen, die den Mythos in Szene setzen mit Architektur, Lifestyle etc. Hier müsste man sicher noch sehr viel mehr tun.“

MM-FRAGE: „Wie sieht das Freizeitverhalten der Gäste aus, was müssen Anbieter in diesem Zusammenhang beachten?“

Reiter:

„Wir haben zwei Sorten an Gästen: Die einen haben wenig Zeit und viel Geld, die anderen viel Zeit und wenig Geld. Natürlich ist vor allem die Zielgruppe interessant, die viel Geld und wenig Zeit hat. Hier muss ich die Zeit aber neu definieren, den Faktor Zeit ökonomisieren. Diese Gäste wollen alles in nur wenigen Tagen erleben. Wir erkennen heute schon die Tendenz, dass die Aufenthaltsdauer immer mehr sinkt, in Österreich bleibt der

Durchschnittsurlauber von auswärts ca. 4,1 Tage. Daraus ergibt sich die Forderung: maximum kicks in minimum time. Das muss natürlich inszeniert werden, zum Teil auch mit Ideen, die paradox anmuten. Skifahren in der Nacht ist ge-

stärker junge Leute ansprechen. Das Motto dazu lautet: ‚Wie machen wir die Berge sexy?‘

Wir kennen alle die Idee einiger Veranstalter, Jugendliche zu ihrer Maturareise an die türkische Riviera zu holen, Stichwort ‚Summer-



Die thematische Verknüpfung von Wasser und Bergen soll junge Leute im Sommer anlocken.

Foto: SalzburgerLand

fragt, man macht die Nacht zum Tag oder den Tag zur Nacht. Man inszeniert im Sommer den Winter oder umgekehrt.“

MM-FRAGE: „Welche Zielgruppen müssten Ihrer Meinung nach noch stärker ins Visier genommen werden?“

Reiter:

„Hier muss man zwischen Sommer und Winter unterscheiden. Im Winter haben wir derzeit noch weniger Probleme, hier gibt es im Moment noch die ‚klassischen Skifahrer‘. Im Sommer hingegen müssten wir viel

Splash‘. Österreichische Destinationen werden dazu gar nicht erst ins Kalkül gezogen, das Angebot in Österreich ist demnach nicht ‚sexy‘ genug, um junge Leute anzuziehen. Was fehlt sind richtige Unterbringungsmöglichkeiten und adäquate Hotels. Wir haben bis jetzt mit dem Cube in Kärnten das einzige richtige Jugendhotel, das vom Design her interessant und leistbar ist. Hier gibt es ein Riesendefizit. Den ersten Schritt haben wir mit den Billig-Airlines geschafft. Damit ist es möglich, aus Hamburg, Dortmund oder Köln zu uns zu kom-

www.pool-alpin.com

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

POOL-Alpin



Die Nr. 1 bei
der Skipisten-
sicherung
weltweit!

Profi-Qualität zu
FABRIKSPREISEN



ALPINA®
SAFETY SYSTEMS UNLIMITED.

E-Mail: office@alpina.at · Net: www.alpina.at · Tel. ++43-4243-2480-0 · Fax ++43-4243-2480-5

Look inside: www.alpina.at

Meinung

men – aber wie geht es dann weiter? Unser Ziel muss es sein, die Infrastruktur dramatisch zu attraktivieren. Paradoxerweise brauchen wir die jungen Leute, um die Hauptzielgruppe der älteren Gäste nicht zu verlieren. Wo nichts los ist, wird man in Zukunft auch die älteren Gäste nicht mehr haben. Natürlich haben ‚Greying Agers‘ andere Bedürfnisse als junge Leute, aber wir haben es hier mit einer alternden Zielgruppe mit jungen Werten zu tun, die auch ein junges Angebot für sich in Anspruch nimmt. Wenn man in den Bergen Wellness, Anti-Aging etc. betreibt, stören junge Angebote nicht – im Gegenteil, das wird als stimulierend empfunden.“

Urbanität muss zum Berg gebracht werden

MM-FRAGE: „Mit welchen Themen kann man punkten?“

Reiter:

„Was bisher fehlt, ist das Wasser als zentrales Element. Wir haben zwar wunderschöne Bergseen, aber hier müsste es eine stärkere Verschränkung zwischen Bergen und Wasser geben. Wasser müsste als Thema viel stärker mit Lifestyle aufgeladen werden, damit die jungen Leute kommen. Das ‚Hexenwasser‘ in Söll hat gezeigt, wie man mit geringem Aufwand, aber einer guten Idee eine deutliche Attraktivierung des Berges für Familien und Kinder erreicht. Kein Element ist emotionell so aufgeladen wie das Wasser, hier müssten wir noch viel mehr herausholen.

Im Winter halte ich Non-Skiing-Aktivitäten für sehr wichtig. Wie schon erwähnt, gibt es immer weniger Skifahrer und die bekannten Zahlen werden auch noch sinken. Europa wird in Zukunft auch viel stärker von ande-

ren Kulturen durchsetzt sein. Denken wir z. B. an die große Gruppe der türkischen Einwohner, das sind nicht unbedingt Skifahrer. Für alle anderen, die nicht den klassischen Skisport betreiben, muss man aber auch etwas anbieten. Dazu wird der Klimawandel die Destinationsentwicklung dramatisch verschieben. Schneesicherheit wird es nur mehr über 1.600 m geben oder in den bekannten Gletscherregionen. Schon aus diesem Grund müssen wir dringend den Winter ohne Schnee simulieren und dafür Produkte schaffen.“

MM-FRAGE: „Welches Image sollte der Berg haben, damit er auch weiterhin eine tragende Rolle spielen kann im Angebot?“

Reiter:

„Für mich wäre die Destination ‚Berg‘ dann erfolgreich, wenn es gelingt, die Jugendlichen dazu zu bringen, ihren ‚Summer-Splash‘ bei uns zu feiern. Dazu muss die Bergwelt ‚jung und sexy‘ aufgeladen und ‚Urbanität‘ zum Berg gebracht werden. Unter ‚Urbanität‘ verstehe ich dabei ein durchdachtes Angebot an Szenelokalen und -angeboten sowie das passende Design.“

MM-FRAGE: „Welche Maßnahmen sind nötig, um auch in Zukunft Erfolge einzufahren?“

Reiter:

„Es kann nicht jede Skidestination alles anbieten. Wir brauchen eine klare Markenführung, ein klares Destinationsmanagement. Hier ist noch zu wenig gemacht worden. Viele Orte haben ähnliche Angebote, es gibt den Nachtslalom und Events etc. Die unterschiedliche, differenzierte Positionierung muss noch stärker herausgearbeitet werden.“

dwl

ZTB Zukunft + Trends

„Die Welt beschleunigt. Sie verändert sich mit der Geschwindigkeit eines Mausclicks.“ Vor diesem Szenario will ZTB Zukunft + Trends Hilfestellung geben, um die Zukunft mit nachhaltigem Erfolg zu gestalten. Dabei sieht man sich als Orientierungsdienstleister und Geburtshelfer erfolgreicher Produkte.

Auf Basis fundierter Trend-Analysen und Früherkennungs-Instrumente unterstützt man seine Kunden:

- bei der strategischen Planung,
- dem strategischen Marketing und
- Produktinnovationen.

Infos: www.ztb-zukunft.com

Reichmann: Eleganz und Leistung

Auch 2005 präsentierte die Reichmann & Sohn GmbH wieder eine moderne Maschine, die durch Funktionalität und Design gleichermaßen von sich reden macht. Ihr Name: BWM 350 Pro.

Zeitgleich zur Sommer-ÖSFA in Salzburg und der Bespo in Bern konnte sich die Branche einmal mehr von den innovativen Ideen der Reichmann & Sohn GmbH überzeugen. So wurde den interessierten Besuchern mit der neuen Bandwachsmaschine BWM 350 Pro ein Hingucker der besonderen Art präsentiert.

Mit der BWM 350 Pro hat Reichmann eine gelungene Symbiose aus Design und Funktionalität auf den Weg gebracht, die mit raffinierten Detaillösungen überzeugt. So verfügt die moderne Maschine über einen integrierten Stauraum, der Platz für Zubehör und Verbrauchsmaterialien in unmittelbarer Nähe des Arbeitsplatzes bereithält. Neue, leicht entfernbare Verkleidungen ermöglichen ein schnelles Reinigen von Materialrückständen und erleichtern die nötigen Wartungsarbeiten.

Die neue Doppellagerung von Wachs- als auch Bürstenrolle sorgt für enorme Laufruhe und erhöhte Stabilität. Durch die neuen gewellten Bürstenhaare wurde das

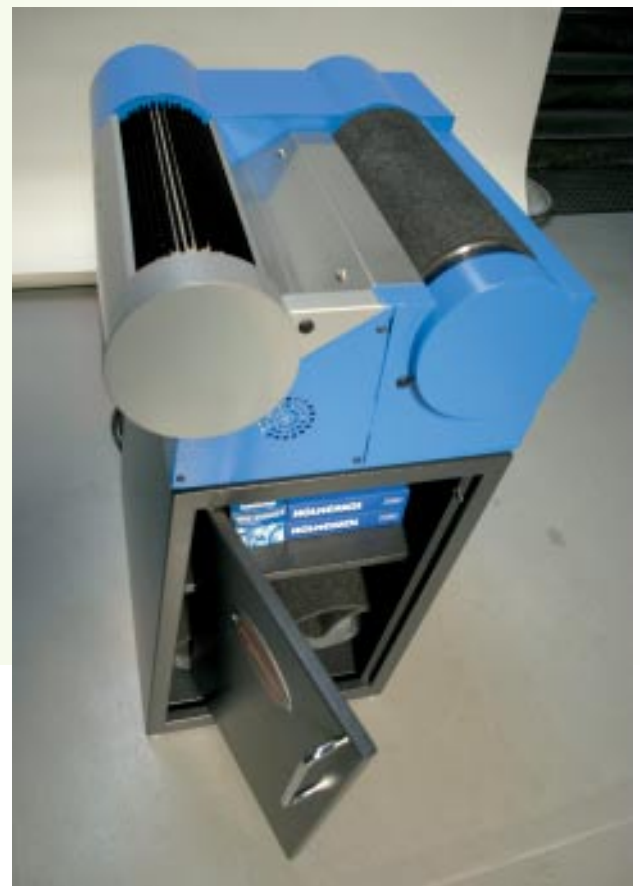
Wachsergebnis in Bezug auf die ganzheitliche Flächendeckung nochmals verbessert. Darüber hinaus punktet die BWM 350 Pro mit all jenen Vorzügen, die schon das Vorgängermodell ausgezeichnet haben.

Die Vorteile für den Anwender liegen auf der Hand:

- schnelle Einsatzfähigkeit,
- geringer Wachsverbrauch,
- geringere Kosten,
- hoher Service-Durchsatz,
- permanente Einsatzbereitschaft und
- lange Lebensdauer.

Dabei profitieren sowohl Carving-Ski als auch normaler Alpin-Ski, Langlauf-Skier oder Snowboards von den Pluspunkten der BWM 350 Pro – denn professionell gewachste Wintersportgeräte gleiten nicht nur besser, sie drehen auch leichter.

i Infos:
www.reichmann-skiservice.de



Die neue BWM 350 Pro präsentiert sich als gelungene Kombination aus Design und Funktionalität. Foto: Reichmann

Pumpstationen

Lanzen

Propellerkanone

Frau Holle

GEMINI[®]

S N O W S Y S T E M S

Hochdruckprodukte Maschinen- und Apparatebau Ges.m.b.H • A-8682 Mürzzuschlag-Hönigsberg
 Industriepark Hönigsberg 7 • Tel.: +43-(0)3852/5178-0 • gemini@hdp.at • www.hdp.at

Interview

Christoph Bründl, Intersport Bründl-Gruppe Nicht Skier, sondern Glücksgefühle vermieten wir

Die Bründl-Gruppe aus Kaprun ist einer der führenden Sporthändler in Österreich mit 17 Shops. Alle Standorte verbindet ein gemeinsames Computersystem, daher sind alle Kundendaten jederzeit verfügbar. Chef Christoph Bründl lässt sich ständig von neuesten Trends auf Seminaren und vor Ort inspirieren. Seine Philosophie: Wir sind nicht mehr im Warenhandel, sondern in der Glücksbranche tätig. Daher vermieten wir keine Skier, sondern Glücksgefühle! Für ein Gesamterlebnis ist Top Qualität in allen Bereichen Voraussetzung – auch im Skiservice. Hier rüstete Bründl kürzlich seine Flotte mit einer neuen „discovery“ von Wintersteiger für das Hauptgeschäft auf.



Design wirkt wie ein Magnet: Intersport Bründl, Fassade des Hauptgeschäftes in Kaprun.

MM-FRAGE: „Herr Bründl, Sie haben sich kürzlich eine ‚discovery‘-Maschine von Wintersteiger angeschafft. Wie kam es zu dieser Entscheidung?“

Bründl:

„Wir haben nun in der Bründl-Gruppe 8 Roboter, davon einen neuerdings von Wintersteiger. Wir testen die Service-Maschinen immer selber anhand mitgebrachter Kundenskier und haben jetzt einmal die Plattform gewechselt. Der technologische Ansatz hat uns ge-

reizt, ebenso die Gesamtleistung (Geschwindigkeit und Wirtschaftlichkeit) sowie das Design. Die ‚discovery‘ wurde unserem CI angepasst und in Bründl-Blau statt Wintersteiger-Grün geliefert. Weiters spielte auch die über die inkludierte Racing-Software erzeugbare Struktur eine große Rolle, da wir viele Skiclubs und Nachwuchsskirennläufer betreuen. Hier hat sich Wintersteiger ja bereits einen Namen gemacht. Wir erwarten uns davon vor allem imagemäßig einiges. Der zuständige Werkstattchef war übri-

gens voll in die Entscheidung eingebunden, so wie es für die Bründl-Gruppe mit seiner flachen Hierarchie typisch ist.“

MM-FRAGE: „Die Bründl-Gruppe ist auf 17 Shops angewachsen (Kaprun, Zell/See, Ischgl, Laax-Flims-Falera). Wollen Sie weiter expandieren und worauf gründet sich der Erfolg?“

Bründl:

„Wir haben eine kraftvolle, vielversprechende Zukunft vor uns. Wo wir wachsen wollen und was unser Kerngeschäft ist, wurde sehr klar definiert. Diesbezüglich hatten wir heuer eine 4-tägige Strategieklausur. Es geht nicht um Expansion als Selbstzweck aus einer Jagdlust heraus. Außerdem stellt sich die Frage: Wollen die Mitarbeiter das? In welcher Geschwindigkeit? Haben wir die Ressourcen dafür? Man darf ja das bestehende Kerngeschäft dadurch nicht gefährden! Wir haben



Christoph Bründl (2. v. l.) hat sich kürzlich eine neue „discovery“ von Wintersteiger im Firmen-CI angeschafft. Im Bild von der „Einweihungsfeier“ sind neben Mitarbeitern auch Wintersteiger-Geschäftsführer Division Sport Berghammer (1. v. r.) und Franz Gangl, Wintersteiger-Marketingleiter (3. v. l.), zu sehen.

Interview

auch ein Expansionskonzept in einem Top-Skiort Österreichs abgelehnt, weil es nicht mit uns zusammen passte.

Wir sind momentan sehr erfolgreich und wissen auch warum:

1. aufgrund der Mitarbeiterentwicklung
2. Innovationsbesessenheit
3. Standorte
4. Unsere Synergien durch das Netzwerk

Wir haben natürlich auch im Einkauf Vorteile, wenn wir 18 000 Paar Ski oder 78 000 Brillen ordern.“

MM-FRAGE: „Was würden Sie als die spezielle Typik von der Bründl-Gruppe bezeichnen?“

Bründl:

„Unsere Firmenkultur unterscheidet uns wirklich von den anderen. Darüber hinaus legen wir extrem

darf nicht abreißen, deshalb ist z. B. auch der Sound in unseren Geschäften so wichtig oder die Bar und die Videowand. Als Eyecatcher dient z. B. der 14 m hohe Event-Tower mit 5 Plasma-Schirmen. Zu jeder vollen Stunde findet ein lautstarkes Zwei-Minuten-Event statt. Den Event-Tower bauen wir übrigens demnächst nach 4 Jahren um, und zwar in Richtung lachender, inspirierender Gesichter. Das ist einfach ansteckend.“

MM-FRAGE: „Wohin wird Ihrer Meinung nach der Trend beim Ski-Boardverleih gehen?“

Bründl:

„Skirent wird sich immer mehr durchsetzen – je mehr es Shops gibt, die begeistern, außergewöhnlich, innovativ, locker und lässig sind. Wenn wir Entertainment bie-



Eyecatcher im Hauptshop: der 14 m hohe Mutli Media Tower.



ÖSV-Trainer Toni Giger (sitzend 1. v. l.) und einige Rennläufer aus der Damen- und Herrenriege durften beim Event natürlich nicht fehlen – ist doch die Racing-Software der discovery in Kooperation mit dem ÖSV entstanden!

hohen Wert auf das Design und die Aura unserer Shops. Design magnetisiert einen Shop von außen – die Fassade ist ein ganz entscheidender Punkt, und die Aura erhöht die Verweildauer und nimmt dem Kunden den Warendruck, wie man ihn von den Regalschlachten in der Stadt kennt. Wir sehen uns eher nicht mehr im Sportartikelhandel, sondern immer mehr in der Erlebnis- oder Glücksbranche. Dieses Feeling ist sowohl der beste Auftakt für einen Wintersport-Erlebnistag als auch Ausklang. Die Stimmung

ten und eine positive Aura ausstrahlen, dann wird das eine Welt für sich. So ein Shop soll und kann ein wichtiger Teil der Erlebniskette im Tourismus sein, wenn er ein revolutionäres Verleihkonzept hat: kaum Wartezeiten, Inspiration und attraktive Präsentation. Wir verstecken z. B. alle Verleihprodukte und stellen nur 6–7 Produkte hochwertig zur Schau. Sonst ist ja der Kunde sofort gestresst, wenn sein Blick auf ein paar hundert Ski fällt, die auf den Verleihwägen alle relativ ähnlich ausschauen. Das gehört ins Wa-

renlager und durch eine Vorwand getrennt. Die Abfertigung wie am Fließband ist nämlich passé.“

MM-FRAGE: „Was verbirgt sich hinter eurem Konzept: Best Price?“

Bründl:

„Ich erklär's am Beispiel der Fluglinien: je früher man bucht, umso billiger ist das Ticket. Wir haben dafür eine Homepage entwickelt (www.servicenetwork.at), auf der man bis 10 Tage vor Urlaubsantritt Skirent und Skipass im Paket buchen kann und dadurch 15 % vom regulären Preis spar. Der Gast holt sich dann im Shop mit der Reservierungsnummer alles fertig vorbereitet vom Ständer, der Zahlvorgang fällt weg.“

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

Die Bar ist einer der Revisionsbereiche in den Shops.



MONTANA: Roboter für Ischgl und Val Gardena

Die MONTANA-Formel für Erfolg im Ski- & Boardservice: Zuverlässigkeit, Wirtschaftlichkeit und perfekte Schleifergebnisse für jede Werkstattgröße.



Fotos: MONTANA

Die Saison hat für MONTANA erfreulich begonnen: Neben dem erfolgreichen Start des neuen Roboters für die kleinere Werkstatt „SNOW CHALLENGE“ haben gleich 2 bedeutende zentrale Werkstätten die neue „SPIRIT 100“ mit einer Leistung von bis zu 102 Paar Ski/h bei 4 Steinkontakten gewählt.

SilvrettaSports Ischgl entscheidet sich für SPIRIT 100

Unter dem Namen SilvrettaSports haben sich 2001 die führenden sieben Sportfachgeschäfte mit der SILVRETTA Seilbahn AG zusammengeschlossen, um die Vorteile einer zentralen Werkstätte zu realisieren. Für jeden Partner bedeutete dieser erfolgreiche Schritt auf der einen Seite einen Zugewinn an Fläche für Verkauf und Verleih, auf der anderen Seite die Möglichkeit, in modernste Ski & Board-Serviceanlagen investieren zu können. Schon bei der Gründung des Verbundes setzte man auf die MONTANA-Technologie. Ausschlaggebend waren wirtschaftliches Arbeiten mit hervorragenden Schleifergebnissen und damit eine hohe Zufriedenheit der Wintersportler. Der hohe Anspruch von Ischgl sollte auch im Service gelten.

SilvrettaSports hatte in der vergangenen Saison über 50 000 Paar Ski präpariert. Nun stand für die Saison 2005/2006 eine Neuinvestition an einem eigens dafür geschaffenen

Standort an, um die Abläufe nochmals optimieren zu können. Aufgrund der bereits positiven Erfahrungen mit MONTANA in Hinblick auf Zuverlässigkeit, Wirtschaftlichkeit und perfekte Schleifergebnisse hat sich SilvrettaSports für den neuen Hochleistungsroboter SPIRIT 100 entschieden, der erstmalig auf der ISPO im Februar präsentiert wurde.

GSC/Val Gardena wählt ebenfalls SPIRIT 100

Das Gardena Service Center (GSC) wurde in diesem Jahr unter der Leitung von Armin Senoner gegründet. Dabei haben sich insgesamt 10 Skiverleihstationen aus dem gesamten Tal in St. Christina, St. Ulrich und Selva Wolkenstein zusammengeschlossen, um eine zentrale Werkstatt zu betreiben. Die Vorteile für die Gesellschafter zielen wie bei der zentralen Werkstatt in Ischgl auf Qualitätsoptimierung und Wirtschaftlichkeit. Alle Gesellschafter haben ihr Ziel eindeutig und kundenorientiert formuliert, nämlich „die höchste Qualität im Ski- und Boardservice für unsere Verleihstationen und Kunden zu garantieren“.

Der Ablauf in der Werkstatt

Durch ausgefeilte Logistik-Konzepte werden die Ski und Boards von den Verleih-Standorten zur Werkstatt und zurück transportiert. Dort werden die einzelnen Serviceschrit-

te professionell ausgeführt: Beschädigungen im Belag werden durch Aufschmelztechnik repariert. Hier kommen entweder MONTANA PTEX-Master oder MRS-Automaten zum Einsatz.

Anschließend wird der Belag ohne weitere Vorbehandlung mit Hilfe der Roboter-Technologie äußerst präzise geschliffen. Durch die Strukturierung des Belages werden die Fahreigenschaften des Skis auf die Pistenverhältnisse abgestimmt, d. h. je nach Schneeverhältnissen können äußerst hochwertige Strukturen computergesteuert in den Belag eingeschliffen werden.

Dann werden die Seitenkanten im optimalen Winkel geschliffen, und zwar von der Skispitze bis zum Skiende mit genau definiertem Druck, um die Bearbeitung effektiv und gleichzeitig materialschonend zu gestalten. Anschließend erhält der Ski wiederum in genau definiertem Winkel das belagseitige Tuning. So wird eine auf Hochglanz polierte Kante mit der optimalen Geometrie erzeugt (vgl. Kasten). Zum Abschluss erfolgt in der Anlage das vollautomatische Wachsen und Polieren für ein optimales Finish.

Für den Wintersportler gewährleistet die Robotertechnik von MONTANA den optimalen Fun am Berg, indem er ein Sportgerät erhält, das sofort schnell und drehfreudig ist, einen optimalen Kantengriff hat und damit die Sicherheit erhöht.

Blick auf das Angebot

MONTANA liefert den richtigen Roboter für jede Leistungsklasse mit dem legendären „CRYSTAL GLIDE FINISH“:

SPiRiT 100:



Leistung:

102 Paar Ski/h*

Belagschleifen mit Vario-Strukturen

Seitenkanten-Bearbeitung mit Ceramic-Band und Gleitschuh

Kantentuning belagseitig

Wachsen und Polieren

MODULAR ENERGY



Leistung: 44 Paar Ski/h

Belagschleifen mit Vario-Strukturen

Seitenkanten-Bearbeitung mit Ceramic-Band und Gleitschuh

Kantentuning belagseitig

Wachsen und Polieren

Komplette Planung – zuverlässiger After-Sales Service

Die komplette Planung, Lieferung von Aufbewahrungssystemen, Geschäftsausstattung, der Verleihsoftware sowie Bindungsmesstechnik wird von MONTANA aus jahrelanger und weltweiter Praxiserfahrung durchgeführt. Nach der Realisierung sorgt das schlagkräftige Service-Team für eine optimale Betreuung der Werkstatt.

 Infos: www.ski-service.com

SNOW CRUISER



Leistung 30 Paar Ski/h – auch für Snowboards geeignet

Belagschleifen mit Vario-Strukturen

Seitenkanten-Bearbeitung mit Ceramic-Band und Gleitschuh

Kantentuning belagseitig

SNOW CHALLENGE



Leistung: 15 Paar Ski/h – auch für Snowboards geeignet

Belagschleifen mit Vario-Strukturen

Seitenkanten-Bearbeitung mit Ceramic-Band und Gleitschuh

Kantentuning belagseitig

*Max. Wert bei 4 Steinkontakten

Die 5 Stufen zum legendären CRYSTAL GLIDE FINISH

1. Belagreparatur

Der Belag wird positiv aufgeschmolzen, d. h. an Stellen mit Beschädigungen bildet sich eine Erhebung mit besonders viel Material. Im nachfolgenden Schritt wird dieses wieder effizient abgetragen.

**CRYSTAL
GLIDE FINISH**
SKI & BOARD SERVICE
by MONTANA

2. Präzisions-Steinschliff

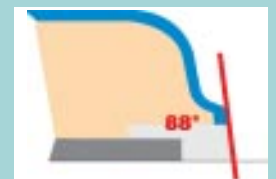
Dank der außerordentlich vielseitigen Einstellbereiche für Vorschub und Schnittgeschwindigkeit wird der Belag direkt nach dem Aufschmelzen absolut faserfrei geschliffen und strukturiert. Durch Vario-Programmierung lässt sich eine Vielzahl von Strukturen erzeugen, die u. a. im Weltcup gefahren werden.



3. Seitenkanten-Schliff

Die Seitenkanten werden mit speziellen Ceramic-Bändern ge-

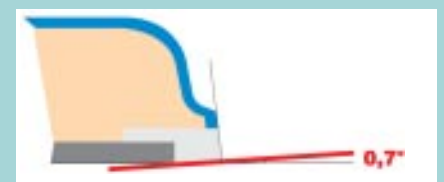
schliffen, die über Präzisionsgleitschuhe geführt werden. Das Resultat: ein exakter Kantenwinkel über die gesamte Skilänge für optimales Carving mit einem Schliffbild in Laufrichtung für beste Gleiteigenschaften.



Seitenkante

4. Kantentuning

Die Kante wird laufflächenseitig mit HTT-Poliersteinen auspoliert. Das Resultat: ein exakter Tuningwinkel und eine fein in Laufrichtung präparierte Kante – ohne Querstrukturen für beste Dreieigenschaften.



Tuning

5. Wachsen und Polieren

Zum Abschluss des Service wird die Lauffläche für eine optimale Pflege gewachst und poliert.

Reichmann: Ski und Service im Test

Zur Einstimmung auf die bevorstehende Wintersaison trafen sich Sportartikelhändler aus Deutschland im Europa Test- und Ausstellungszentrum Rettenbachgletscher. Neben einem ausgiebigen Test der neuesten Wintersportgeräte stand Wissenswertes über den Skiservice am Programm.



Europa Test- und Ausstellungszentrum Rettenbachgletscher. Fotos: dwl

Stephan Dür (l.),
Rossignol Ski
Deutschland GmbH,
demonstriert Skiservice
mit Reichmann
Know-how.

Neue, moderne Skier garantieren Fahrvergnügen pur. Davon konnten sich die Teilnehmer am Rossignol Händlerseminar, das in Kooperation von Rossignol Deutschland und Österreich in Sölden abgehalten wurde, direkt vor Ort überzeugen. Aber auch die neuesten Produkte sind

nach einem Tag im Schnee „gebraucht“ und weisen nicht selten entsprechende Spuren auf.

Damit dem Fahrvergnügen dennoch nichts im Weg steht und den Gästen jeden Tag aufs Neue Top-Produkte angeboten werden können, führt man im Testcenter in Sölden Skiservice vor Ort durch und verlässt sich dabei seit mehr als 12 Jahren auf den deutschen Spezialisten Reichmann. Zur Verfügung stehen vor Ort neben dem form-schönen Skiaufbewahrungs- und Schuhtrocknungssystem alle Maschinen, die man für einen Vollservice braucht, so z. B. eine Band-Stein-Schleifmaschine des Typs Profi-1, eine Belagrepaturmaschine des Typs Polymat, die neue DTS-U und die Heißluft-Bandwachsmaschine BMW 350 Pro.

Bestens gerüstet

Allen Maschinen von Reichmann wird vor Ort beste Qualität, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit bescheinigt, das Endergebnis überzeugt. So wurden nach einem erfolgreichen Testtag im Oktober von den Rossignol-Mitarbeitern etwa 260 Paar Skier dem benötigten Service zugeführt, dabei erhielten allein 105 Paar Vollservice.

Gerade in diesem extremen Einsatz sind leichtes Handling und die Verlässlichkeit der Maschinen oberstes Gebot. Als Herzstück der durchdachten Service-Linie gilt dabei die DTS-U. Und das hat laut Stephan Dür, Rennsport-Leiter Rossignol Deutschland und Leiter des Rossignol Testcenters in Sölden, seinen Grund: „In Sölden werden alle Test-Ski und -Boards mit der DTS-U bearbeitet. Unser Anspruch ist dementsprechend hoch, denn wir müssen unseren Händlern Topski in einer Topverfassung zum Testen anbieten. Das erwarten auch die Händler von



uns. Sie erwarten sozusagen ein fabrikneues Sportgerät. Diesem Anspruch werden die Schleifergebnisse mehr als gerecht. Zusätzlich ist das Handling genial, selbst in unseren begrenzten Räumlichkeiten läuft das Arbeiten mit DTS-U wie geschmiert und reibungslos. Es ist im Moment nichts Besseres vorstellbar.“

Völkl zieht mit

Seit der Saison 2003/04 arbeitet auch der Skihersteller Völkl im Testcenter Sölden mit der Technologie von Reichmann. Reinhard Platter zeigte sich im Gespräch mit dem Mountain Manager vor Ort ebenfalls ausgesprochen zufrieden mit der Qualität der Servicearbeiten und bringt seine Erfahrungen auf den Punkt: „Service ist der halbe Ski!“ Früher habe man die Skier nach der Benutzung zum Service ins Tal gefahren. Diese Fahrzeiten könne man sich nun sparen, dennoch biete man seinen Kunden bei Skiern und Boards beste Fahreigenschaften sowie perfekten Grip und



Reinhard Platter, Testcenter Völkl, Stefan Reichmann, Direktor Marketing & Sales Reichmann & Sohn GmbH, und Dieter Miller, Verkaufsleiter Reichmann & Sohn GmbH.

könne die Völkl-Produkte mit dem Skidepot auch ansprechend präsentieren.

Und auch Herbert Konrad, Service-Spezialist und Testing Völkl International, stellt dem Reichmann Know-how ein sehr gutes Zeugnis aus: „Für mich als Rennsport-Service-Spezialist ist bei der Kantenpräparation wichtig, dass die Kanten-Tuning-Maschine über die An-

forderungen der normalen Präparation in Richtung Spezialski Präparation hinausgeht. Die Funktionalitäten der DTS-U ermöglichen die Ski-Präparation für den normalen Rennsport-Standard. Herausragend ist, dass alles in einem Arbeitsgang bearbeitet wird, Seiten- und Unterkante schleifen und das Polier-Finishing. Sensationell.“

dwl

ATOMIC
www.atomicsnow.com

IZOR

Perfektes Snow-how
aus dem Labor.

Der-erste-Ski-mit Nano-Technologie

Herzlich willkommen in der Zukunft. Die absolute Perfektionierung der Beta-Technologie garantiert ultra-leichtes Drehen und den ultimativen Kantengriff. So leicht kann Skifahren sein.

NANO-BETA

Wintermode 2005/06: Konzentration aufs Wesentliche

Jedes Jahr überraschen die Textilhersteller mit innovativen Ideen, um warm und geschützt durch den Winter zu kommen. Der MOUNTAIN MANAGER hat einige Highlights zusammengetragen.

Wer lange im Freien arbeitet oder intensiv Wintersport betreibt, wird die Produktpalette von Therm-ic zu schätzen wissen. Mit der Thermic-Sole und den neuen Liionpacks sind warme Füße für Skifahrer und Snowboarder bis zu 18 Stunden garantiert.

Modernste Heiz- und Akku-Technologie gewährleisten dabei eine lange Lebensdauer und konstante Wärmeversorgung. Das Akkupack wird am Schuh oder Unterschenkel getragen, ein Verlängerungskabel ermöglicht es auch, ihn am Gürtel zu befestigen oder in der Hosentasche zu verstauen. In Betrieb gesetzt wird das Wärmepaket mit der

ThermiControl Fernbedienung. Bestimmte Skischuhmodelle führender Marken wie z. B. Atomic sind bereits serienmäßig mit der Heizsohle ausgestattet.

Wärmende Ideen hat Therm-ic allerdings nicht nur für die Piste. Bereits bei der Anfahrt im Auto lassen sich die Skischuhe mit dem Bootwarmer auf Temperatur bringen. Möglich ist das mit einem 12-Volt-Automodell. Nach dem Sport werden die Skischuhe mit ThermicAir schnell trocken. Ein leise arbeitendes Gebläse lässt warme Luft im Schuh zirkulieren, das integrierte UV-Licht reduziert Bakterien und verhindert so unangenehme Gerüche.



Die ThermicSole im Detail.
Foto: Therm-ic

Future Lab, für die Profis am Berg.
Foto: Frencys



Vertrauen der Profis

Ausgehend von der klaren Zielsetzung, professioneller Skibekleidung einen neuen Stil zu geben, hat FRENCYS Future Lab entwickelt. Internationale Designer, Trendscouts, Profi-Freerider, ausgewählte Key-Accounts und nicht zuletzt die Power und das Know-how des eigenen Hauses trugen maßgeblich zur Entstehung bei.

Dabei setzt Future Lab allerhöchste Maßstäbe in Funktion, Material, Passform und Design und gibt dadurch den zukünftigen Weg in der Skibekleidung vor. Mit seiner reduzierten klaren Farbgebung, den ergonomischen Schnitten und den

hochwertigen Materialien ist die neue Future Lab Serie wie geschaffen für den sportlichen Skifahrer, Freerider und Profi, der für eine perfekte Performance nur den besten Stil will.

Die neuen Schnittführungen wie beispielsweise die Herrenjacke Bond ohne klassische Seitennaht ermöglichen eine optimale Passform auch bei extremen Manövern. Und sollte eines dieser Manöver nicht funktionieren, schützt die Matrix Softshelljacke mit integrierten Protektoren an den Ärmeln vor Verletzungen. Bei den Hosen sorgt ein weiter, legerer Schnitt mit vorgeformtem Kniebereich für einen guten Sitz.

Qualitätsmaterialien wie GORE-TEX® und GORE TEX WINDSTOPPER® sind Garant dafür, dass die Fahrer sowohl bei widrigsten Wetterverhältnissen als auch bei heißesten Runs trocken und warm bleiben. Das Skilehrer-Ausbilderteam in St. Christoph am Arlberg war sich denn auch schnell einig: „Spitzenklasse der Zukunft!“

Textile Funktionalität

SALEWA feiert 2005 sein 70-Jahr-Jubiläum und beschenkt sich selbst mit einer Geburtstags-Kollektion, die den Chic der Fünfzigerjahre mit der Funktionalität von heute verbindet. Dabei umfasst die SALEWA Original Kollektion 33 verschiedene Textilteile und zwei Rucksäcke. Die Pluspunkte der Kollektion liegen in



Salewa setzt auf modernste Materialien und Verarbeitungstechnik. Foto: Salewa

den hervorragenden Schnitten für einen perfekten Sitz, funktionellen Materialien für einen optimalen Wetterschutz und durchdachten Detaillösungen für den zielgruppengerechten Einsatz.

Radikal überarbeitet wurde die Flaggschiff-Kollektion SALEWA alpineXtrem, für die man die neuesten Materialien und Verarbeitungstechniken eingesetzt hat. Allen Teilen gemeinsam ist die konsequente Umsetzung des Right Fabric Place-

ment Konzepts, das auf die einsatzgerechte Verwendung verschiedener Materialien zielt: Im Brust- und Schulterbereich sind sie wind- und wasserdicht, im Rückenbereich wärme- und schweißtransportierend und im Unterarmbereich möglichst wärmespeichernd und schweißtransportierend.

Sicher und schön

Innovationen sind die große Stärke bei Schöffel. Deshalb gibt es in der



SNOWGRIPPER® das intelligente Lawinenschutzsystem

Der innovative Ansatz von Snowgripper basiert auf natürlichen, physikalischen Gesetzen und macht Wind, Sonne und Schnee zu Verbündeten im Kampf gegen die Lawinengefahr. Durch die fast vollkommene Reduktion von Gleitschneebewegungen kann der Snowgripper die Sicherheitswirkung von konventionellen Lawinenverbauungssystemen massiv erhöhen.

Vorteile:

- wissenschaftlich getestet
- auch im Verbund mit traditionellen Stützbauwerken einsetzbar
- einfache Montage mit nur einer zentralen Ankereinheit
- hohe Lebensdauer durch Aluminiumbauweise
- demontierbar
- geringes Gewicht (max. 24 kg)
- minimaler Planungsaufwand
- Finanzierung durch Leasing möglich
- naturbezogene Farbgebung



- ✕ BERATUNG
- ✕ PLANUNG
- ✕ ENGINEERING
- ✕ UMSETZUNG & SERVICE

TECHNO LPIN
snow experts
www.technoalpin.com

aktuellen Winterkollektion auch wieder eine Reihe von Neuheiten. Als ein Highlight dieser Saison gilt die neue Protektoren Skijacke, die dem Träger mehr Schutz vor Verletzungen gewährt.

Diese Jacke verfügt über ein herausnehmbares Schlagschutz-Protektorensystem, bestehend aus Schulter-, Ellbogen und Rückenschutz. Für die Schulter- und Ellbogenprotektoren sind Taschen in das Innenfutter eingearbeitet, um das Herausnehmen zu erleichtern. Der Rückenschutz wird über eine spezielle Schlagschutzweste erreicht, die sich mittels Klettverschlüssen in die Jacke integrieren lässt. Die Weste ist auch einzeln tragbar. Zusätzlich wirkt der Frontverschluss als Nierenschutz. Weiters punktet diese Jacke mit hochwertiger Detailsausstattung, die bei Schöffel zum guten Ton gehört: Recco, reflektierender Druck, abnehmbare Kapuze,

die Produkte ausgezeichnete Passform, stimmiges Know-how eines Traditionsbetriebes und modisches Styling. Das Ergebnis ist textile Maßarbeit bzw. eine Lebensart abseits der Massenware.

Der Winterkatalog 2005/06 präsentiert 3 Angebotsgruppen

► Basic-Line: die Linie für den anspruchsvollen Freizeitsportler, Qualität zum vernünftigen Preis.

► VIP-Line: Top-Modelle in limitierter Auflage.

► Professional-Line: Hier finden Erwachsene und Kinder sportliche und funktionelle Modelle für anspruchsvolle Wintersportler. Alle Modelle, die in vielen Farben erhältlich sind, sind atmungsaktiv, strapazfähig und verfügen über verschweißte Nähte. Dazu punkten sie mit ihrer Wasserundurchlässigkeit (20 000 mm Wassersäule).



Protector Montage. Foto: Schöffel

Schlüsselhaken, Skikartentasche am Arm, elastisch aufgehängter Schneefang, verstaubare Handstulpen, Belüftung im Seitenbereich und Abribschutz an Schulter und Ellbogen.

Ein weiteres Highlight in der Produktpalette ist das neue Baukastensystem, das die Formel 1+1=3 propagiert. Eine wasserdichte Shelljacke, entweder in GORE-TEX CR- oder in Venturi-Ausführung, und eine wärmende, windabweisende Variante ergeben zusammen eine Winterjacke. Die 1+1=3 Jacken können dazu auch farblich individuell zusammengestellt werden.

Passform und Styling

Forschungsarbeit und Innovationen kennzeichnen auch diesen Winter die aktuellen Modelle von Schneider. Dabei kombinieren

Dass sich auch Sportler in extremen Situationen auf Schneider-Modelle verlassen, wurde in der Saison 2004/05 am Beispiel der österreichischen Skispringer deutlich. In enger Zusammenarbeit mit dem ÖSV entwickelte Schneider hier die Sprunganzüge für die Österreicherischen Adler und freute sich zur Nordischen WM in Oberstdorf über 2 x Gold im Mannschaftsspringen. **dwl**

i Infos:
www.therm-ic.com
www.frencys.com
www.salewa.at
www.schoeffel.de
www.SchneiderSports.com

Wir machen Innovation für Ihre Kunden spürbar



Als weltweit einziger Hersteller von Sitzheizungen für Sesselbahnen werden wir von Doppelmayr/Garaventa unserem Image als Technologie- und Innovationsführer erneut gerecht. Unsere gewohnt einladenden, weich gepolsterten und transparent designten Sessel erreichen durch die neue Sitzheizung das Höchstniveau an Komfort. Ein Grund mehr sich auf den nächsten Winter zu freuen. Doppelmayr/Garaventa macht Innovationen spürbar!



GARAVENTA

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



Doppelmayr®

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

Welchen Kriterien ein Partner für das neue „Home of Balance“ in Dornbirn entsprechen muss,

ist kaum zu übersehen. Die herausragende Architektur des neuen Panoramahauses und das exklusive Ambiente im Inneren der Etagen, lassen schon vor der

Eröffnung ahnen, welcher Geist hier herrscht.

Deshalb wurde auch auf die anspruchsvolle

Ausstattung der gastronomischen Bereiche höchster Wert gelegt. FHE

Franke überzeugte durch seine Kompetenz.

FHE FRANKE stattet Panoramahaus „Home of Balance“ aus

Höchste Ansprüche an Komfort und Qualität

Hier weht der Geist der Vollkommenheit, der Exklusivität, des höchsten Anspruches an sich selbst und an die Qualität in allen Bereichen. Für ein Wohlfühlambiente allerersten Ranges muss die Ausstattung stimmen. Bis ins kleinste Detail. Wo fängt Wohlgefühl an und wo hört Komfort auf? Sicher gehören die Restaurationen des Home of Balance zu den wichtigsten Einrichtungen, um Gäste zu gewinnen und mit Klasse zu überzeugen.

Individuelle Konzepte für unterschiedliche Ansprüche

Sowohl funktionale als auch optisch ansprechende Koch- und Vorbereitungszentren wurden exakt geplant und ausgeführt. Ziel waren ergonomische und praktikable Lösungen, in denen jeder Handgriff sitzt. Moderne, technisch perfekte Küchenkonzepte, um Zeit und Geld zu sparen. Im „Sheraton 4 Points Panoramarestaurant“ im Dachgeschoß und „Four point-Bistro“ des Empfangsbereichs (EG), der „Vitalbar“ in der Beautyebene und Barbecue-Station im Außenbereich der Sauna- und Badelandschaft im 3. OG, der Pantry-Küche im Veranstaltungs- und Seminarbereich (1.OG), bis hin zur Vorbereitungsküche für Fleisch und Gemüse im 10.OG wurden individuelle Lösungen geschaffen, die den unterschiedlichen Anforderungen der einzelnen Lokalitäten in vollem Maß entsprechen.

Der Großküchenausstatter FHE FRANKE aus Dornbirn überzeugte durch Kompetenz, professionelle Detailberatung,

eine beeindruckende Auswahl an hochwertigen Markengeräten, H3-Hygiene-Möbelmodulen und erstklassigen Referenzen in ähnlicher Größenordnung.

Vom Spezialisten alles aus einer Hand

FHE FRANKE steht für individuelle Küchenlösungen komplett aus einer Hand. Lösungen, die das gesamte Umfeld des Kunden begreifen und aus der Summe der Erfahrungen Profiküchen entstehen lassen, die den individuellen, modernen Anforderungen voll entsprechen und gleichzeitig Raum für künftige Änderungen erlauben. Im Brennpunkt steht dabei die Planungs- und Beratungskompetenz.

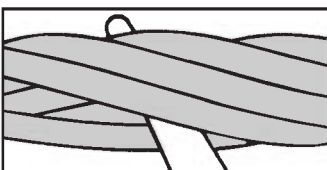
Das Spektrum der gelieferten Produkte und Lösungen ist so breit gefächert, wie die Anforderungen der einzelnen Restaurants: Kochen, Vorbereiten, Kühlen, Ausschanken, Warmhalten, Aufbewahren oder Grillen.

Vom H3-Hygiene-Möbelsystem über die intelligente Induktionstechnologie im modularen Herd, Induktions-Grillplatten, Kombidämpfer, Kippkochgeräte, Schank-, Kühl- und Geschirrwaschanlagen, Kaffeeautomaten, bis hin zur Barbecue-Station mit Lavastein-Grill.



Das neue Panoramahaus in Dornbirn. Foto: Ender Werbung, Lustenau

Spleiss- und Wartungs-Service



an Seilen von Seilbahnen, Sessel- und Schleppliften sowie Materialbahnen.

Erledige für Sie: Lieferung neuer Förderseile, Montage derselben, spleissen und kürzen, vergiessen. Reinigen, schmieren und imprägnieren mittels Seilschmiergerät, Tragseile verziehen.

Seil-Service Hans Weiss, D-83126 Flintsbach/Obb.

Tel. und Fax: 0049 (0) 80 34/30 91 69 · Mob.: 0170/8 62 23 99 + 0171/7 21 35 65

Energie- und Kostenbewusstsein stehen dabei ebenso im Vordergrund wie die einfache Handhabung und das ansprechende Design. Last but not least wurde im Untergeschoss eine Sammelstelle für „Bioabfälle“ eingerichtet, die Hygiene vom Keller bis in den 11. Stock garantiert. FHE FRANKE ist es gelungen, die Balance zwischen exzellenter Beratung, individueller Planung, hochwertiger Technik und optimaler Funktion zu finden. Weil Wellness und Wohlgefühl bei Komfort und Perfektion beginnen.



Blick „hinter die Kulisse“ der „Vitalbar“ im 5. OG, ausgestattet u. a. mit H3-Hygiene-möbel-Modulen, Getränke-Kühlschubladen und FRANKE Kaffeevollautomat.
Foto: FHE

Lieferumfang FHE:

Erdgeschoss – Bistro „Four point“

Möbel, Salvis Kombidämpfer, diverse Salvis Kochgeräte wie Pastakoher und Induktions-Kochstelle, Kühl- und Tiefkühlanlagen, Spülmaschine für Weißgeschirr, Gläserpülmaschine im Backcounter, Schankanlage mit Getränke-Kühlbox, FRANKE-Kaffeemaschine.

1.OG – Pantry-Küche für das Seminar- und Veranstaltungszentrum

H3-Hygiene-Module mit 2 Salvis Kombidämpfern, kleiner Induktions-Kochgelegenheit mit Getränke-kühlmöbel, FRANKE Kaffeestation, Geschirr- u. Gläserpülmaschine.

3. OG – Barbecue Station im Außenbereich der Sauna- und Badelandschaft

Barbecue-Station mit Lavastein-Grill, Getränke- und Kühlmöbel.

5. OG – „Vitalbar“ in der Fitness- und Beautyebene

H3-Barunterbauten inklusive Getränke-Kühlschubladen, FRANKE Kaffeevollautomat.

10. OG – Vorbereitungsküche für Fleisch und Gemüse

H3-Hygiene-Ausstattung inklusive 5 Kühlzellen für Fleisch, Milchprodukte, Getränke, Gemüse und TK-Ware, Eisflocken- und Eiswürfelerzeuger, Kühlmöbel, Getränkezone und Getränketechnik mit Carbonator.

11. OG – „Sheraton 4 Points – Panoramarestaurant“

Küche: H3-Hygienemodule inklusive Kühlmöbel, Salvis Induktions-Herdanlage (5 x 1,40 m) mit 2 Induktions-Grillplatten, 4 Salvis Kombidämpfer, ELRO-Kippkochpfannen und -kessel, HOBART-Korbtransportautomat, Schockfroster.

Office: Schankanlage und FRANKE-Kaffeevollautomat.

Skybar: Barunterbauten mit H3-Kühl- und Getränke-kühlmöbel, HOBART-Gläserpülmaschine, Unterbauten für Rückbuffet, FRANKE-Kaffeevollautomat.

Hält den Markt in Bewegung. ALPITEC 2006

www.HMC.it



Sponsors & Partners



Tel +39 0471 516 000 Fax +39 0471 516 111
www.alpitec.it alpitec@alpitec.it



ALPITEC

5. Internationale Fachmesse für Berg- und Wintertechnologien

Bozen/Italien, 6. - 8. April 2006

6.-7.4.: 9.00 - 18.00 Uhr

8.4.: 9.00 - 17.00 Uhr

Gemeinsam mit:



PROWINTER

6. Fachmesse für Wintersport-Experten

FIERA BOLZANO



MESSE BOZEN

Die Zeit für Bullriding ist gekommen

Die Downhill-Go Karts der Fa. Rollsurfing Funsport GmbH aus Parkstein bei Weiden (D), erfreuen sich seit der letzten Interalpino großer Nachfrage. Die Pilotanlage in Lenggries (Oberbayern) erweckt Sommer-Hoffnungen bei den Schleppliftbetreibern.



Die Bullcarts sorgen für Nervenkitzel beim Downhill auf bewirtschafteten Skihängen im Sommer.

Foto: Rollsurfing

Die Erfindung des Oberpfälzers Karl Kroher beschert Sommertouristen Abfahrtsfreuden und Schleppliftbetreibern eine Marktlücke. Den Anstoß zur Entwicklung eines Sommer-Funsportgerätes gab 1998 ein österreichischer Liftbetreiber. Herausgekommen ist nach Jahren der Tüftlei der „Bullracer“, ein 45 kg schwerer, geländegängiger Dreiräder mit Motorrad-Scheibenbremsen, breitem Lenker und dicken Gummireifen. Die Füße in eisernen Stützen und den Sitz samt Gurt knapp über dem Boden (tiefer Schwerpunkt) saust man bis zu 40 km/h schnell über die im Sommer bewirtschafteten Skihänge. Das flache Fahrwerk ist eine Stahlkonstruktion, die schräg gestellten Hinterreifen sollen garantieren,

dass es nur schwer kippt. „Alpine Hochlagen sind tabu“, sagt Kroher, „wir wollen nicht die Sünden der Mountainbiker in den Bergen wiederholen.“

Die Sicherheit wurde vom TÜV bescheinigt, auch der Segen des Landratsamtes und Bergamtes liegt vor. Den hat vor allem die Pilotanlage in Lenggries bei der Brauneckbahn gebraucht, die seit Juli letzten Jahres bei der Ausflugsgaststätte „Alte Mulistation“ in Betrieb ist.

Viele wollen nicht mehr aufhören

Liftbetreiber Sepp Wohlmuth spricht von großem Erfolg, 10 000 Fahrten habe er schon im ersten Jahr bis Oktober mit den 15 Bullcarts verkauft. Und zwar um 8 Euro für 4 Fahrten. Die heurige Saison hat er um 5 weitere aufgestockt – Stückpreis je 2 500 Euro, um die fallweisen Wartezeiten zu verkürzen. Auch wurde der 750 m lange Hang mit 90 m Höhendifferenz in einen Slalomkurs mit weiten Bögen umgestaltet. Der Rück-Transport funktioniert einfach am Haken des Schleppliftes – so einfach, wie der Umgang mit dem Bullcart selbst, für den auch Kinder nur eine kurze Einweisung brauchen. Ursprünglich entwickelt für die

Zielgruppe „Jugendliche“, denen der Bergsommer zu fad ist, zeigt die Praxis, dass die ganze Familie Spaß an diesem Geländeflitzer hat – bis zum Opa mit 75.

„Ein Wahnsinnskick ist das, viele wollen nicht mehr aufhören, wenn sie es ausprobiert haben“, schildert Wohlmuth seine Betreiber-Erfahrungen. Gottseidank, denn er setzt große Hoffnungen in die Bullcarts: „Im Sommer läuft das Geschäft nicht von selbst, da musst du den Gästen etwas bieten.“

Es kommt ins Rollen

Inzwischen kann man auch in Garmisch Partenkirchen mit 10 und am Hohen Bogen (Bayrischer Wald) mit 5 Bullcarts fahren. Interessenten gibt es sowohl aus dem deutschen Mittelgebirge als vor allem auch aus der Schweiz. Auf der Interalpino sind sogar Anfragen aus Korea, Japan und Russland eingegangen. Es zeichnet sich ein wesentlich größeres Interesse der Branche an Sommeraktivitäten in den Skiresorts ab. Ist die Zeit fürs Bullriding gekommen? **mak**

i Infos
Karl Kroher
Tel.: +49/9602-6642
E-Mail: rollsurfing@t-online.de
Internet: www.bullracer.de

Rücktransport mit dem Schlepplift.



Leitner: Blickpunkt Leistung

Das Skigebiet Hemsedal liegt auf halber Strecke zwischen Oslo und Bergen und gehört zusammen mit Geilo zu den traditionsreichsten Skigebieten Norwegens. Bei den Aufstiegsanlagen überzeugt man seit der Saison 2004/05 mit noch mehr Leistung.



Talstation der SA 8 Holvinheisen. Fotos: Leitner

Die moderne 8er-Sesselbahn „Holvinheisen“ ersetzt eine automatisch kuppelbare 3er-Sesselbahn, die nach 21 Betriebsjahren nicht mehr den Anforderungen einer zeitgemäßen Aufstiegsanlage entsprochen hat. Mit der neuen Bahn wurde zur Wintersaison 2004/05 nicht nur mehr Komfort ins Blickfeld gerückt, sondern vor allem eine große Leistungssteigerung.

Die SA 8 wartet mit einer Länge von 1 339 m und einem Höhenunterschied von 456 m auf. Dazu punktet sie mit einer maximalen Förderleistung von 3 800 P/h, was sie zur leistungstärksten Sesselbahn Skandinaviens und damit zu einem Besuchermagnet macht. So konnten etwa am 31. 12. 2004 nicht weniger als 20 732 Bergförderungen gezählt werden.

Durchdachtes Technikpaket

Der offene 8er-Sessel verfügt über ein Dämpfungssystem, das gemeinsam mit dem neu gestalteten Einlauftrichter auch bei einem einseitig beladenen Sessel eine komfortable und ruhige Stationseinfahrt gewährleistet. Ein Fahrgastförderband in der Talstation sorgt zudem für den reibungslosen Einstieg.

Der Zwei-Motoren-Antrieb mit einer Nennleistung von 940 kW wurde als Unterflurantrieb in der Bergstation platziert. Durch das pneumatische Kupplungssystem für die Räder der Synchronisierungsgruppe, das Leitner entwickelt hat, ist es möglich, bis zu 35 Sessel pro Station zu garagieren. Für die verbleibenden Fahrbe-



Die neue 8er-Sesselbahn bietet Leistung und Komfort.

triebsmittel wurde ein Abstellgleis neben der Bergstation errichtet. Durch dieses System, das bereits bei anderen Anlagen eingesetzt wurde und sich dabei bestens bewährt hat, kann auf einen großflächigen eigenständigen Sesselbahnhof verzichtet werden. Damit wird sensibler Landschaftsraum gespart, Kosten werden minimiert. Die Wartung an den Fahrzeugen wird auf einer Wartungsbühne durchgeführt, die in den Stationsumlauf integriert ist. Auch dieses System hat sich bereits bei mehreren Anlagen bewährt. **L/dwl**

Technische Daten:

Seilbahnbauer:	Leitner
Talstation:	681 m
Bergstation:	1 137 m
Höhenunterschied:	456 m
Antriebseinrichtung:	Berg
Spannstation:	Tal
Geneigte Länge:	1 339 m
Max. Förderleistung mit Hauptantrieb:	3 800 P/h

Doppelmayr/Garaventa: Kombibahn für Abtenau

1998/99 entstand die Idee zu einem umfassenden Infrastrukturprojekt für die Abtenauer Bergbahnen. Das überarbeitete Konzept wird nun realisiert – als Kernstück gilt eine moderne Kombibahn von Doppelmayr.



Die Geschäftsführer der Bergbahnen Abtenau Ges.m.b.H. Josef Brandauer und Marcus Tulach. Foto: dwl

Die ersten Gedanken zum „Karkogel – der bewegte Berg“ stammen von Helmut Lindenthaler, Ende der 90er Jahre Geschäftsführer der Abtenauer Bergbahnen. Obwohl das zugrunde liegende Konzept als zu

umfangreich erschien und man deshalb keine Möglichkeit sah, es zu realisieren, hatte sich die Idee in den Köpfen einiger Visionäre festgesetzt. 2003 fanden sich schließlich engagierte Abtenauer um Josef

Höll in der Gruppe „Pro-Lift“ zusammen. Das Thema wurde wieder aufgegriffen, eine „abgespeckte“ Version entwickelt.

Sie steht nun zur Verwirklichung an und findet großen Zuspruch in der Bevölkerung, die auch tatkräftig an der Finanzierung teilhat. Auf diese Weise konnte die Investition von rund 5,6 Mio. Euro nach 1,5 Jahren Vorbereitung erfolgreich durchfinanziert werden:

- 0,8 Mio. Euro steuern private Haushalte aus Abtenau bei,
 - 2,2 Mio. Euro stammen von regionalen Betrieben,
 - 0,5 Mio. Euro kommen vom Land,
 - mit 0,81 Mio. Euro hat die Gemeinde teil,
 - 0,3 Mio. Euro steuern Raiffeisenverband und Raika bei und
 - 1 Mio. Euro sind Fremdkapital.
- Das Projekt „Karkogel – der bewegte Berg“ umfasst folgende Elemente:

Blick auf die Talstation der Kombibahn.

Foto: dwl

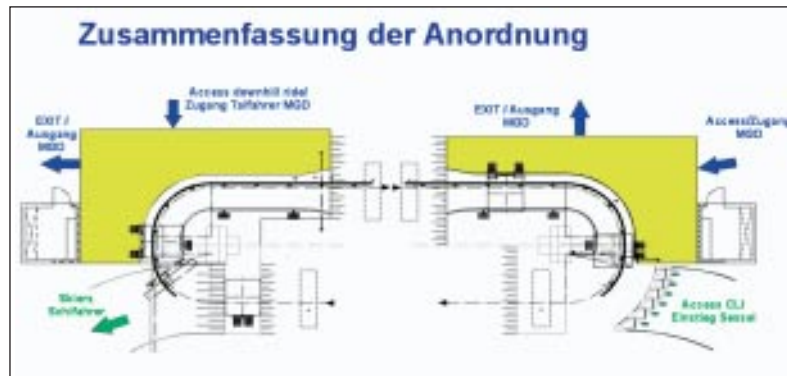


➤ Leistungsstarke Kombibahn von Doppelmayr, die mit Kabinen und 6er-Sesseln mit Wetterschutzhauben bestückt ist (Fertigstellung Winter 2005).

➤ Beleuchtete Winterrodelbahn: Länge ca. 3 km, diese Strecke soll im Sommer den Mountainbikern zur Verfügung stehen (Fertigstellung Winter 2005). Da sich Salzburg um die Olympischen Winterspiele 2014 bewirbt und zu diesem Zeitpunkt auch Rodelbewerbe auf der Naturbahn olympisch werden, hat Abtenau bei der Planung alle diesbezüglichen Richtlinien berücksichtigt.

➤ Erweiterung der bestehenden Beschneigungsanlage: Zusätzlich zum bereits vorhanden 13 000 m³ fassenden Beschneigungsteich wird ein weiterer Teich mit einem Fassungsvermögen von 27 000 m³ gebaut. Dazu werden 6 Schnee-Erzeuger von TechnoAlpin angekauft, sodass mit dem Abschluss der Arbeiten 2006 15 Schnee-Erzeuger zur Verfügung stehen.

➤ Flutlichtanlage für Rennpiste: Ein



So soll der Einstiegsbereich aussehen.

Grafik: Doppelmayr

Teil der Arbeiten wird bereits im Winter 2005 fertig sein, die Fertigstellung wird 2006 erfolgen.

➤ Beleuchtete und beschneibare Langlaufloipe (Fertigstellung für den Winter 2005).

➤ Kauf eines neuen Pistenfahrzeugs des Typs PistenBully 300 für den Winter 2004/2005.

➤ Eislaufplatz ist geplant.

➤ Erweiterung der Karkogelhütte (Teilfertigstellung Winter 2005).

➤ Erlebnisweg für den Sommer von der Karkogelhütte bis zum Beschneigungsteich ca. 1,2 km lang .

Dieses Projekt wird gemeinsam mit der Fachhochschule Kuchl erarbeitet und für den Sommer 2006 fertig sein. Entstehen sollen rund 10 unterschiedliche Stationen, die sich mit den Themen „Wasser und Holz“ beschäftigen.

Herzstück Kombibahn

Der Spatenstich für die Kombibahn, die Doppelmayr baut, erfolgte im Juli dieses Jahres. Die Abnahme ist für Ende November vorgesehen, die Inbetriebnahmen für den 8. Dezember 2005. Die mo-

DISCOVERY

Das Meisterstück von WINTERSTEIGER -
der Nummer 1 bei Automaten.



Entdecken Sie die modulare Welt der *discovery*
von WINTERSTEIGER: 1 Partner

3 Module

10 Maschinenvarianten

WINTERSTEIGER

CARVATECH-
Geschäftsführer Ing.
Reinhard Aschauer
präsentiert die form-
schönen Kabinen.
Foto: CARVATECH



Technische Daten Kombibahn „Karkogel“

Teilweise Talförderung:	ca. 40 % nur mit Kabinen	
Auffahrseite:	links	
Seildurchmesser:	45 mm	
Lage Antrieb:	Talstation	
Lage Spannung:	Talstation	
Seilscheibendurchmesser Antrieb:	6,10 m	
Seilscheibendurchmesser Umkehr:	6,40 m	
Spurweite Strecke:	6,40 m	
Horizontale Länge:	1 282,50 m	
Höhenunterschied:	397 m	
Schräge Bahnlänge:	1 345,97 m	
Endlose Seillänge:	2 766,78	
Mittl. Neigung:	30,96 %	
Max. Neigung:	55,40 %	
Motorleistung Betrieb:	440 kW	
Motorleistung Anfahren:	540 kW	
	Anfangsausbau	Endausbau
Fahrgeschwindigkeit:	5 m/s	5 m/s
Förderleistung gesamt:	1 326 P/h	2 000 P/h
Verhältnis Kabinen/Sessel:	1/1	1/2
FBM-Anzahl Wagen:	18	19
Förderleistung Wagen:	758 P/h	800 P/h
FBM-Anzahl Sessel:	18	38
Förderleistung Sessel:	568 P/h	1 200 P/h
FBM-Abstand:	95 m	60 m
FBM-Folgezeit:	19 s	12 s
Fahrzeit:	5,64 min	5,64 min

Ausführende Firmen:

Seilbahnbauer:	Doppelmayr
Elektrotechnik:	Doppelmayr
Kabinen:	Carvatech
Seile:	Fatzer
Hochbau:	Architekt DI Ernst Hasenauer

Da das Skigebiet auch von Familien mit Kindern bzw. von Schulen frequentiert wird, werden die modernen 8er-Kabinen von Carvatech gute Dienste leisten. Ins Kalkül mit einbezogen wurden auch die Bedürfnisse behinderter Wintersportler, da Abtenau in diesem Bereich bereits Weltcup- und Europacup-Erfahrung besitzt und auch 2006 wieder ein Weltcup-Rennen ausrichten wird.

Im Sommer wird die Kombibahn „Karkogel“ als reine Kabinenbahn in Betrieb sein, dann wird man Wanderern den Aufstieg erleichtern und die Gäste zur Sommerrodelbahn bringen.

Talstation und Bergstation werden völlig neu gebaut. Die vorhandene Talstation des Sesselliftes soll entweder als Werkstatt weiter genutzt oder abgerissen werden. Hier sind die Überlegungen noch nicht abgeschlossen. In der Talstation werden neben den technischen Einrichtungen wie Antrieb und Spannstation ein Rodel- und Skiverleih (WM Sport), ein Atomic Testcenter und ein multifunktionaler Raum Platz finden, der für Events oder Präsentationen angemietet werden kann. Der Zugang zum Sessellift wird mit einer automatischen Zugangsregelung erleichtert.

Auf der 1 400 m langen Strecke werden 10 Stützen gebaut, 2 davon werden als Doppelstützen ausgeführt. Die Steuerung, die in der Talstation situiert ist, stammt ebenfalls von Doppelmayr. **dwl**



Die Arbeiten am Berg schreiten zügig voran. Foto: BB Abtenau

Leitner: Erste Haubensesselbahn für Norwegen

Norwegens exklusive Skiregion Geilo ist um eine Attraktion reicher. Pünktlich zur Skisaison 2004/05 ging eine moderne 6er-Sesselbahn mit Wetterschutzhauben in Betrieb.



Geilo verfügt mit der SA 6 „Kikutheisen“ über die erste Haubensesselbahn Norwegens. Fotos: Leitner

Das norwegische Paradeskigebiet Geilo hat Tradition im Wintersport. So hat der Tourismus vor Ort seine Anfänge 1909 mit der Eröffnung der Eisenbahnlinie zwischen Oslo und Bergen. Heute gibt es in der Region, die auf 800 m Seehöhe liegt, 18 Aufstiegsanlagen bis auf max. 1 175 m Seehöhe und 32 Pisten, die zum Teil direkt bis in den Ort führen. Dazu stehen 3 Kinderanlagen zur Verfügung und 4 beleuchtete Pisten, die Wintersport auch in den Abendstunden möglich machen.

Der Südtiroler Seilbahnhersteller Leitner konnte in Geilo bereits drei Aufstiegsanlagen errichten, wobei

die kuppelbare 6er-Sesselbahn „Kikutheisen“ die erste Haubensesselbahn Norwegens ist. Mit ihrer Hilfe wurde das Skigebiet erweitert und eine neue Piste erschlossen. Getätigt wurde die Investition von einer neuen Gesellschaft, die zusätzlich zur Sesselbahn auch Ferienwohnungen und eine Hotelanlage realisiert hat.

Moderne Technik

Die SA 6 „Kikutheisen“ wurde als reine Sportbahn mit ausschließlicher Bergbeförderung von Fahrgästen mit angeschnallten Wintersportgeräten konzipiert. Dabei erleichtert ein Fahrgastförderband in



Die Talstation auf 925 m Seehöhe wurde mit der hohen Stationsüberdachung versehen.

der Talstation besonders Kindern und ungeübten Ski- und Snowboardfahrern den Einstieg. Die Antriebs-/Spannstation befindet sich im Tal und wurde mit hoher Stationsüberdachung ausgeführt. Gleich daneben wurde der vollautomatische Stichgleisbahnhof realisiert, der sämtlichen Fahrbetriebsmitteln Platz bietet. Die Umlenkstation am Berg wurde hingegen mit der niedrigen Stationsüberdachung versehen.

Die 6er-Sesselbahn, deren Fahrbetriebsmittel mit formschönen Wetterschutzhauben ausgerüstet wurden, überwindet auf 1 082 m Länge einen Höhenunterschied von 145 m und wird im Endausbau, ab der Wintersaison 2005/06, bis zu 3 000 P/h transportieren. **L/dwl**

Technische Daten:

Seilbahnbauer:	Leitner
Talstation:	925 m
Bergstation:	1 070 m
Höhenunterschied:	145 m
Geneigte Länge:	1 082 m
Fahrgeschwindigkeit mit Hauptantrieb:	5 m/s.
Max. Förderleistung mit Hauptantrieb:	3 000 P/h

Leitner: 4er-Sesselbahn mit Ablenkstation

In nur 8 Minuten gelangt man mit der „Schaufelbergbahn“ in Kaprun bequem ins Skivergnügen. Mit ihrer Hilfe gehört die zeitaufwändige Benutzung zweier Schleplifte der Vergangenheit an.



Die Talstation der „Schaufelbergbahn“ liegt auf 769 m Seehöhe. Fotos: Leitner

Schon in der letzten Wintersaison transportierte die „Schaufelbergbahn“, die als reine Winterbahn ausgelegt ist, Skiläufer und Snowboarder schnell und mühelos auf den Maiskogel bei Kaprun. Dabei profitieren die Wintersportler von den gepolsterten und deshalb besonders komfortablen Leitner 4er-

Blick auf die Umlenkstation.



Sesseln mit Wetterschutzhaube, die vor Wind und Kälte schützen.

Vorbei sind damit die Zeiten, als man sich bei den zwei Schlepliften „Schaufelberglift“ und „Plattenlift“ anstellen musste, um dann nach einer Fahrtzeit von insgesamt rund 25 Minuten am Ziel zu sein. Die beiden Schleplifte, die vor 30 Jahren gebaut worden waren, wurden abgetragen und verschrottet, bevor die neue komfortable 4er-Sesselbahn von Leitner realisiert wurde.

Als Auftraggeber fungierte die Maiskogel Betriebs AG, deren Aktionäre sich zu 95 % aus Einwohnern der Region bzw. aus regionalen Firmen und zu 5 % aus Kapruner Stammgästen zusammensetzen. Die neue Bahn befindet sich im Eigentum der Maiskogel Betriebs AG, ein weiterer Schleplift im Bergstationsbereich der neuen 4er-Sesselbahn bzw. 2 fixgeklemmte Doppelsessellifte sind von den Gletscherbahnen Kaprun gepachtet. In naher Zukunft soll es hier zu

einer Auflösung des Pachtbetriebes kommen, 2006 werden dann die Doppelsessellifte durch automatisch kuppelbare 6er-Sesselbahnen ersetzt.

An Gästen freut man sich hier hauptsächlich über einheimische Skifahrer aus dem Pinzgauer Raum, wobei traditionell viele Familien vor Ort sind. Sie wissen vor allem die breiten Pisten mit einem Gefälle zwischen 8 und 30 % zu schätzen.

Moderne Technik, ansprechendes Design

In der Talstation auf 769 m Seehöhe wurde die Spanneinrichtung realisiert.

Der Einstieg ist mit einer automatischen Zugangsregelung versehen, sodass eine optimale Befüllung der Sessel möglich ist. In unmittelbarer Nähe der Talstation befinden sich auch Skirent- und -serviceeinrichtungen, sodass den Gästen modernste Wintersportgeräte zur Verfügung stehen.

In der Bergstation auf 1 182 m See-

höhe wurde der Antrieb platziert. In einem Nebengebäude findet ein vollautomatischer Bahnhof Platz, in dem alle 128 Fahrbetriebsmittel garagiert werden können. Das Entleeren der Bahn erfolgt dabei in Seilrichtung, das Beschicken entgegen der Seilrichtung. Im Bahnhof wurde außerdem ein Wartungspodest realisiert, damit anstehende Revisionsarbeiten an den Klemmen und an den Fahrbetriebsmitteln problemlos durchgeführt werden können. In einem weiteren Nebengebäude wurden die Serviceräume für die Mitarbeiter sowie die Sanitärräume für die Gäste inklusive spezieller Kindertoiletten untergebracht.

Bei der Fahrt in die Bergstation wird ein Höhenunterschied von 413 m überwunden, die Fahrgeschwindigkeit beträgt 5 m/s. Damit wird die 2 395 m lange Strecke in knapp 8 Minuten zurückgelegt. Die elektrotechnische Ausrüstung der Bahn wurde von Elin realisiert.

Blick auf die Trasse

Besonderes Augenmerk verdient die Trassenführung der Sesselbahn, die nicht in einer geraden Linie verläuft. So konnte zwar der untere Bereich in Anlehnung an die Trasse des Schaufelbergliftes belassen werden, im oberen Bereich musste man auf die bereits vorhandenen Baukörper bzw. Stromleitungen Rücksicht nehmen.

Aus diesem Grund war es nötig, etwa in der Mitte der Strecke eine Winkelstation zu errichten. Sie dient ausschließlich der horizontalen Seilablenkung von 28°, eine



Der Antrieb wurde am Berg situiert.

Aus- oder Zustiegsmöglichkeit wurde nicht vorgesehen. In der Kurvenstation werden die Sessel ausgekuppelt, die Fahrgeschwindigkeit wird entsprechend reduziert. Überwacht wird der gesamte Vorgang mit einer modernen Videoanlage. Insgesamt wurden auf der Strecke 20 Stützen realisiert. Gemeinsam mit dem Bau der neuen automatisch kuppelbaren 4er-Sesselbahn wurden auch Pistenkorrekturen durchgeführt. Auf diese Weise punkten die einzelnen Ab-

schnitte nun mit einer mittleren Breite von 70 bis 100 m.

Zufriedene Auftraggeber

Nach der ersten Saison im Betrieb zeigt sich Bahnchef Albert Rattensperger, ausgesprochen zufrieden über die Wahl und die Zuverlässigkeit der Leitner-Anlage. Auch von den Gästen habe man viele begeisterte Kommentare erhalten, die nun eine schnelle und vor allem komfortable Beförderung direkt vom Ort auf den Berg zu schätzen wüssten.

L/dwl



Der Ausstieg erfolgt in Fahrtrichtung.

**Technische Daten SA 4
„Schaufelbergbahn“:**

Seilbahnbauer:	Leitner
Talstation:	769 m
Bergstation:	1 182 m
Antriebseinrichtung:	Berg
Spanneinrichtung:	Tal
Seildurchmesser:	44 mm
Geneigte Länge:	2 396 m
Höhenunterschied:	413 m
Fahrgeschwindigkeit:	5 m/s.
Förderleistung:	1 800 P/h
Anzahl Fahrbetriebsmittel:	128
Antriebsleistung:	696 kW

Doppelmayr/Garaventa: Moderne Technik für die „Vinifuni“

Die ursprüngliche Standseilbahn auf den Tessenberg stammte aus dem Jahr 1912 und verfügte über einen Adhäsions-Seilantrieb. Mit den Sanierungsarbeiten 2004 hielt modernste Seilbahntechnik Einzug.



Die Ligerz-Tessenberg-Bahn „Vinifuni“. Fotos: Doppelmayr

Technische Daten:

System:	Standseilbahn mit Pendelbetrieb, 1 Fahrzeug, Windenantrieb in der Bergstation
Höhe Talstation Ligerz:	435 m
Höhe Bergstation Prêles:	815 m
Höhendifferenz:	380 m
Schräge Länge:	1 202 m
Mittlere Bahnneigung:	33,7 %
Spurweite:	1 047 mm
Schienentyp:	S33
Anzahl Zwischenstationen:	2
Anzahl Streckenrollen gerade:	37
Anzahl Streckenrollen schräg:	84
Zugseildurchmesser:	25 mm
Seillieferant:	Fatzer
Nennfestigkeit:	1 770 N/mm ²
Mindestbruchkraft:	434 kN
Antriebsart:	Drehstrommotor
Nennleistung:	280 kW
Erforderliche Spitzenleistung:	ca. 390 kW
Windendurchmesser:	2 500 mm
Fahrtgeschwindigkeit:	5 m/s
Fahrzeit:	ca. 265 sec.
Haltezeit:	ca. 45 sec.
Anzahl Fahrten pro Stunde:	11,6
Förderleistung in eine Richtung:	ca. 300 P/h
Anzahl Fahrzeuge:	1
Fassungsvermögen:	50 + 1 Pers.
Anzahl Abteile:	1
Anzahl Türen:	2

Die Idee für eine Standseilbahn auf das Plateau de Diesse oberhalb des Bielersees wurde erstmals 1895 bekannt. 1912 wurde die Bahn Realität und ging in Betrieb.

Die Ursprungsbahn bestand aus zwei Fahrzeugen in Holzkonstruktion und verfügte über eine Ausweiche und einen Adhäsions-Seilantrieb. Die Wagen bestanden aus zwei offenen Führer- und Güterplattformen sowie zwei geschlossenen und zwei teilweise offenen Personenabteilen, die Platz für 40 Personen boten.

1949 wurden die beiden alten Holzwagen durch zwei neue Aluminium-Leichtstahl-Wagen ersetzt, die Gangloff gebaut hat. Die neuen Wagen boten nun Platz für jeweils 60 Personen. Im Laufe der Zeit wurden dazu immer wieder Anpassungen an mechanischen und elektrischen Einrichtungen durchgeführt.

Im Juni 2003 wurden mit der Fusion der Ligerz-Tessenberg-Bahn (LTD) und der Aare Seeland mobil AG (asm) Sanierung und Umbau der LTD auf den Weg gebracht. Der Auftrag dazu erging an Garaventa.

Die neue Version

Bei der Modernisierung der „Vinifuni“ standen 2 Möglichkeiten im Raum:

- Eine Werksrevision vom Untergestell sowie eine Revision und ein Bremsumbau des bestehenden alten Antriebs. Diese Version hätte nur mit einem hohen finanziellen Aufwand realisiert werden können.
- Bau einer neuen „Windensandseilbahn“ mit einem Fahrzeug und dem Antrieb in der Bergstation.

Aufgrund einer genauen Besichtigung der Gegebenheiten vor Ort sowie Gesprächen mit den Verantwortlichen der Bahn fiel die Entscheidung schließlich zugunsten der Windenbahn. Entscheidend dafür war zudem, dass man der Förderleistung keine Priorität einräumen musste und die Möglichkeit, eine Vollautomatisierung der Bahn später einfacher und kostengünstiger durchführen zu können.

Fritz Berger, Projektleiter Verkauf bei Garaventa, bringt die Vorteile des neuen Systems hinsichtlich Vorschriften, Technik und Unterhaltskosten für den Mountain Manager

auf den Punkt:

Vorschriften:

- Behördenkonformer Betrieb mit einem Bahnangestellten,
- kein unbegleitetes, geschlossenes Fahrzeug mehr,
- Sicherheitsbremse am Antriebswindenflansch,
- alle sicherheitsrelevanten Komponenten verfügen über die nötigen Material- und Prüfatteste,
- die Unsicherheit, wie lange die Betriebsart mit geschlossenem Fahrzeug sowie ohne Sicherheitsbremse am Antriebsrad aufrechterhalten werden kann, entfällt.

Technik:

- Kompletter neuer, moderner behördenkonformer Antrieb,
- komplett neues, modernes Fahrzeug mit Einzelrad-Fahrwerken für hohen Fahrkomfort,
- für die Seilkontrollen ist kein Seilkürzen mehr notwendig (kein Ver-gusskopf mehr),
- elektrohydraulische Fangbremsenauslösung (kein manuelles Öffnen der Bremsen mehr, kein Auslösegestänge, keine Gewichte ...),
- in der Berg- und Talstation sind

die Haltepunkte über Geleiseschalter immer am gleichen Ort.

Unterhalt:

- Mehr als halbierte Unterhaltskosten beim Fahrzeug (nur 1 Wagen mit 2 Türen anstatt 2 Wagen à je 10 Türen),
- reduzierte Unterhaltskosten beim Antrieb (keine offene Getriebestufe, keine Gleitlager mehr, allgemein weniger Lagerstellen),
- Ersatzteilbeschaffung für die nächsten 20 bis 30 Jahre sichergestellt.

Die moderne Windenbahn verfügt also über ein Fahrzeug mit einem Fassungsvermögen von 50 Personen, das wiederum von Gangloff gebaut wurde. Mit seiner Hilfe können 300 P/h ans Ziel transportiert werden.

Die Position von Tal- und Bergstation wurde beibehalten, doch wurden beide sowohl außen als auch innen saniert. Sie erfüllen nun alle Brandschutzbestimmungen und bieten einen behindertengerechten Zugang zum Wagen. Ebenfalls erhalten blieben die Zwischenstationen Festi und Pilgerweg.



Der Antrieb wurde in der Bergstation positioniert.

Die Streckenführung wurde nicht verändert. Kompletter saniert wurde allerdings der Unterbau, dazu wurde eine neue Schiene des Typs S33 verlegt.

Der Antrieb wurde in der Bergstation realisiert. Er besteht aus einer komplett neuen Frequenz-Antriebsausrüstung, wobei der Drehstrommotor mit Frequenzumrichter über Kupplung-Getriebe-Kupplung auf die Winde wirkt. **dwl**

SISAG

ELECTRIC + SAFETY EQUIPMENTS

INNOVATIV!

Säntis Schwägalp
 Arvigo Braggio
 Bürglen Eierschwand
 Erlenbach Stockhorn
 Genève (Sky Guide)
 Monterey (Mexico)
 Mürren Schilthorn
 Nîmes (France)
 Oeiras (Lissabon)
 Peczica (CROATIA)
 Piotta Risom (SBB)
 Pottino (AET)
 S. Carlo Robie (CROATIA)
 Sorak (Südkorea)
 Spinggen Ratzj

Zermatt Gornergrat
 Bettmeralp Würzenbord
 Carl Lago di Carl
 Grindelwald Läger
 Gstaad Eggli
 Saanenmöser
 Scuol Naluns
 Sedrun Val Val
 Zermatt Grithirtli

Guest information
SisMedia
 Jungfrau-region
 - Mürren Schilthorn
 - Wangen
 - Kleine Scheidegg
 - Grindelwald
 Saas Fee Saastal
 Verbier (SisCad)

SisLink/SKISS
 Haslberg Kienersatt
 Mammoth M. (USA)
 Saas Fee Plattjen
 Zell am See (Austria)
 - Schmitzenhöhe

...und Sie?
 ...e lei?
 ...et vous?
 ...and you?
 Kontaktieren Sie uns!
 Contactateci!
 Contactez-nous!
 Contact us!

GENIAL!

CH-6460 Altdorf • Fon 041 875 07 11 • sisag@sisag.ch • www.sisag.ch
 CH-1870 Monthey • Fon 024 472 95 95 • sisag.monthey@sisag.ch • www.sisag.ch

Bereits 25 Anlagen mit Sitzheizung

Die im Dezember 2004 eingeführte Sessel-Sitzheizung von Doppelmayr schlug ein neues Kapitel an Komfort beim Liftfahren auf. Seit der ersten Bestellung in Lech/Arlberg über 5 Anlagen reißt die Nachfrage nicht mehr ab. Heuer werden bereits 20 weitere Anlagen in Österreich, Schweiz, Slowakei, Rumänien und Korea damit ausgerüstet. Projektmanager DI Elvis Music stellte dieses Phänomen am 5. MM-Symposium näher vor.

2004 konnte die erste Probefahrt auf dem Prototyp „Saloberjet“ in Schröcken/Bregenzerwald durchgeführt werden. Mit dabei war DI Techn. Rat Michi Manhart (Lech), der seine Begeisterung mit dem Wunsch für ein Angebot für die Kriegerhornbahn ausdrückte – und nach Angebotslegung dann im August gleich 5 Anlagen bestellte: 3 in Lech, 2 in Schröcken (4er, 6er, 8er-Sessel).

Die Betriebsgenehmigung lag (endlich) am 23. Dezember 2004 vor. Die Zeit von Jänner bis April 2005 brachte wichtige Erfahrungen mit den „Kinderkrankheiten“ und folglich Optimierungen.

Erste Erfahrungen positiv

Das positive Feedback vom Arlberg und Bregenzerwald, auch das Presseecho, dürften u. a. für die nächste Welle an Bestellungen auslösend gewesen sein: insgesamt 20 Anlagen sollen heuer international mit einer Sitzheizung bestückt werden, davon sind 11 Neuanlagen und 9 Nachrüstungen. Somit wächst die Referenzliste auf 25 beheizbare Sesselbahnen in folgenden Regionen:



Doppelmayr-Projectmanager Elvis Music erläuterte das Prinzip der Sitzheizung vor Fachleuten in Fiss.

Foto:mak

- Österreich** (19)
- Schweiz** (1)
- Slowakei** (1)
- Rumänien** (2)
- Korea** (2)

Dazu Music wörtlich: „Wir hatten ein Feedback, von dem man nicht zu träumen gewagt hätte. Gäste sagten z. B., sie würden heute nur noch mit dieser beheizten Bahn fahren, oder Betreiber wie Michi Manhart aus Lech: Das wird ein neuer Standard! Auch die Hoteliers profitierten von der Attraktivitätssteigerung. Das Beste aber ist: die Leute reden darüber!“ Es ist zu vermuten, dass die Top-Skiregionen die Idee mit dem geheizten Sessel-Polster en Grös aufgreifen werden.

Die Funktionsweise

Die Sitzheizung bezieht ihre Wärmeenergie aus elektrischer Energie, die während der Stationsdurchfahrt aufgenommen wird. Dazu werden in der Talstation extra Stromschienen von Kuppelstelle zu Kuppelstelle verlegt. Kunststofftrichter führen die Stromabnehmer der mit 5 m/s eintreffenden Sessel auf die beiden Stromschienen. Der Strom fließt

25 Anlagen mit Sitzheizung werden bis Ende 2005 in Betrieb sein. Im Bild sieht man den Stromabnehmer bei der Klemme und das Kabel an der Gehängestange, das zum Klemmkasten unter der Sitzbank geführt wird.

Foto: Doppelmayr

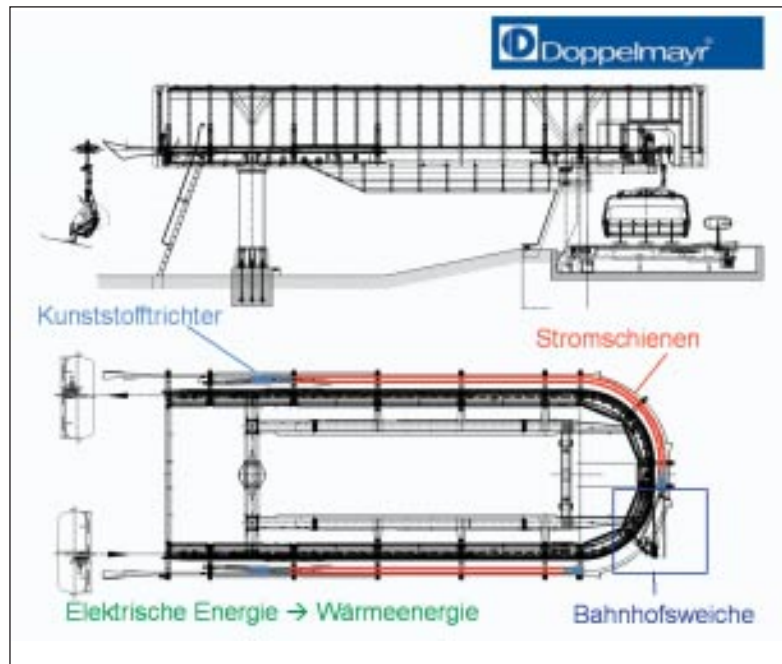
Das Projekt Sitzheizung wurde im März 2003 gestartet – noch völlig offen, welche Variante für die Erzeugung der Heizenergie (Solar, Akkus, Brennstoffzellen, Speichermedien oder elektrischer Strom) gewählt werden würde. Im September 2003 fiel dann der Systemscheid für die „Stromschienen“ auf Basis der Machbarkeits- und Kostenschätzung. Im Februar



von der Stromschiene über den Abnehmer bei der Klemme zum Klemmkasten unter der Sitzbank und erwärmt von dort die Heizmatten in der Polsterung der Sitze. Das System ist natürlich auch nachrüstbar – hier verläuft das Kabel an der Gehängestange außen, im Gegensatz bei einer Neuanlage, wo das Kabel in der Gehängestange geführt wird.

17 Sekunden Zeit

Das System hat 17 Sekunden Zeit zum Aufheizen beim Umlauf in der Talstation. Der Strombedarf je Sitzplatz ist 520 W, das ergibt pro 6er-Bank ca. 3 kW und ca. 10 kW bei drei 6er-Sesselbänken, die jeweils kontinuierlich parallel in der Station sind. Auf einen Betriebstag umgerechnet kommen 80 kW zustande, was 5 Euro Energie-Kosten pro Bahn/Tag für die Heizung entspricht. Bei über 10° C Außentemperatur schaltet sich die Anlage übrigens automatisch aus. Natürlich wurde auch den Sicherheitsanforderungen Genüge getan: Das vom TÜV Süd (E-Technik und



Der Sessel nimmt beim Umlauf in der Talstation den Strom auf. Foto: Doppelmayr

Brandschutz) und TÜV-Österreich (mechanische Komponenten) zertifizierte System bietet Gästen und Bediensteten Schutz gegen Brand, Elektrizität und Überhitzen. Es verfügt über einen Sicherheitstrafo mit 48 V Niederspannung.

Der Preis für die Sitzheizung setzt sich aus einem Fixkostenanteil in der Station und einem variablen Anteil zusammen, der von der Anzahl der Fahrzeuge und der Sitzpolster abhängig ist. **mak**

Ein System – ein Partner

office@sufag.com
www.sufag.com

F I S PARTNER

SUFAG[®]
snow vision

Rudolf Egger, Bad Kleinkirchheim Emotion und Perfektion

Die renommierte Kärntner Wintersport- & Alpine Wellness Destination Bad Kleinkirchheim beeindruckt seit Jahren mit drei Dingen: der geschickten Vermarktung á la „Von den Pisten in die Thermen“, der größten Lanzenanlage Europas und pffiffigen Ideen zur Emotionalisierung. Seit Ing. Rudolf Egger nicht nur technischer sondern auch kaufmännischer Leiter der Bad Kleinkirchheimer Bergbahnen, Sport- u. Kuranlagen GmbH & Co. KG ist, bläst mächtiger Aufwind: 80 % Umsatzsteigerung seit 2000. Gute Effekte müssen nicht teuer sein!



Ing. Rudolf Egger, alleiniger Geschäftsführer der Bad Kleinkirchheimer Bergbahnen, Sport- und Kuranlagen GmbH & Co KG sowie der Bad Kleinkirchheimer Thermen GmbH. Fotos: BB Bad Kleinkirchheim

MM-FRAGE: „Herr Egger, beschreiben Sie Ihren Werdegang zum Mountain Manager.“

Egger:

„Ich bin 1977 in das Unternehmen eingetreten und war Bauleiter bei einer der ersten Einseilumlaufbahnen Österreichs. Nach Inbetriebnahme der Seilbahn war ich BL für das Skigebiet Nockalm-St.Oswald, dann ab 1989 BL für das Skigebiet Kaiserburg und Assistent der Ge-

schäftsführung, von 1990 bis zum Jahr 1999 technischer Geschäftsführer der Bad Kleinkirchheimer Bergbahnen. Seit dem Jahr 2000 bin ich Vorstand der Bad Kleinkirchheimer Bergbahnen Holding AG, Geschäftsführer der Bad Kleinkirchheimer Thermen GmbH und alleiniger Geschäftsführer der Bad Kleinkirchheimer Bergbahnen, Sport- und Kuranlagen GmbH & Co KG.“

MM-FRAGE: „Skizzieren Sie die Entwicklungsgeschichte der Bergbahnen Bad Kleinkirchheim in den letzten 10 Jahren.“

Egger:

„Aufgrund der sonnigen Südlage und der schneearmen Zeit in den 90er Jahren haben die Bergbahnen verstärkt in Beschneiungsanlagen investiert. Dieser Umstand hat dazu geführt, dass es jetzt, im Jahre 2005, möglich ist, 97 % der Pistenfläche mit 700 Schneigeräten in

kürzester Zeit einzuschneien (Europas größte Lanzenschneeanlage). Damit produzieren wir 1,4 Mio. m³ Schnee/Jahr. Somit ist Bad Kleinkirchheim eines der schneesichersten Skigebiete in den Südalpen und verbunden mit den vielen Sonnenstunden, variantenreichen langen Abfahrten und dem Angebot ‚Von den Pisten in die Thermen‘ ein attraktiver Wintersportort.

Bad Kleinkirchheim war Vorreiter in Sachen Angebotsqualität; so besteht derzeit in zahlreichen Hotels in BKK die Möglichkeit, den Skipass schon am Frühstückstisch zu buchen. Service wird in Bad Kleinkirchheim groß geschrieben, der bargeldlose Zahlungsverkehr zählt genauso dazu, wie die Möglichkeit über das Internet zu buchen, Informationen auf unserer Homepage abzurufen oder auch täglich die aktuellen Veranstaltungs- und Wetterinfos der Bergbahnen in der jeweiligen Unterkunft zu erhalten.



„Von den Pisten in die Thermen“ lautet der Slogan in Bad Kleinkirchheim.

Interview

Unser Skibus fährt die Winterurlauber in kurzen Intervallen zu allen Einstiegsbereichen im Skigebiet und ist genauso wie die Parkplätze gratis.“

MM-FRAGE: „Wie positioniert sich Bad Kleinkirchheim im Wettbewerb, zeichnen sich hier Veränderungen ab?“

Egger:

„Bad Kleinkirchheim positioniert sich durch die neue Franz Klammer- Weltcupabfahrt wieder verstärkt als attraktiver Weltcup-Ort mit der Möglichkeit alle alpinen Wettbewerbe für Damen und Herren hier durchführen zu können. Durch die optimalen natürlichen Gegebenheiten – Berge und gesunde Höhenlage einerseits, Thermalwasservorkommen andererseits – wird unser Slogan ‚Von den Bergen bzw. Pisten in die Thermen‘ mit unseren Angeboten erlebbar gemacht.

Im Zuge des Neuausbaues der Therme Römerbad ab April 2006 sollen unsere Basisangebote wie Wandern und Wintersport verstärkt in Kombination mit Wellness in den Thermen angeboten werden.“

MM-FRAGE: „Bad Kleinkirchheims Slogan lautet ‚Von den Pisten in die Therme‘. Habt ihr einen Wettbewerbsvorteil durch diese Verbindung?“



Mit dem Bau der Franz Klammer-Abfahrt hat sich Bad Kleinkirchheim wieder neu positioniert als attraktiver Weltcup-Ort.

Egger:

„Als Österreichs erster zertifizierter Alpine Wellness Ort verfügt Bad Kleinkirchheim sowohl über eine lange Tradition wie über ein kompetentes modernes Angebot in Sachen Wohlfühlen. Wir sind natürlich bei der Produktgestaltung im Vorteil gegenüber anderen Orten, die auch über Thermen verfügen, die sich aber nicht im Eigentum der Bergbahnen befinden. Daher können wir sehr gut Angebots-Pakete schnüren – so z. B. im Spätwinter ab Mitte März die ‚Ski-Thermen Wochen‘, in denen der Skipass bereits im Aufenthalt integriert ist und die Therme zum 1/2 Preis besucht werden kann. Im Jänner, wenn die Branche die sogenannten Jännerlö-

cher füllt, bieten wir Wellness-Pauschalen, d. h. der 3-Tages-Skipass beinhaltet die Thermenbenützung. Im Herbst veranstalten wir ‚Berg-Thermen Wochen‘: Ab 3 Tagen Aufenthalt mit Frühstück sind Bergbahnen und Thermen bereits im Nächtigungspreis enthalten (ab 105,- €). All diese Angebote werden sehr gut angenommen, vor allem bei den Italienern (22% Herkunftsanteil), aber auch aus Slowenien und Kroatien gibt es starke Zuwächse.“

MM-FRAGE: „2006 wird nach 12 Jahren wieder ein Weltcup-Rennen in Bad Kleinkirchheim stattfinden. Was hat euch dazu bewegt, wieder im Skizirkus präsent zu sein?“

FHE FRANKE

**Grossküchen Apparate
Schanksysteme Planung**

Zentrale:
A-6850 Dornbirn, Schwefel 93,
Tel. +43/(0)5572/33266, Fax 33266-8

www.fhe.at office@fhe.at

A-6020 Innsbruck, Kranebitter Allee BB,
Tel. +43/(0)512/287484, Fax 287484-9

Schankanlagen
Kaffeefullautomaten

Mit Fleiss kann
man viel bewegen -
mit Wissen und
Leidenschaft alles

Interview

Europas größte Lanzenanlage (680 Stück) beschneit 97% der Pisten in Bad Kleinkirchheim.



Egger:

„Hier geht es darum, ein Signal der Winterkompetenz auszustrahlen. Wir wollten bereits 2003 mit dem Bau der Franz-Klammer-Abfahrt eine Rennstrecke zur Verfügung stellen, die alle Stücklein spielt. Es gibt bei uns in Österreich viele Möglichkeiten, Slalom, Super-G und Riesentorlauf zu fahren, aber nur wenige attraktive Herren-Abfahrtsstrecken. Unsere neue Strecke, die wir unserem Lokalmatador Franz Klammer zum 50. Geburtstag gewidmet haben, erfüllt alle Anforderungen der FIS und ist zudem hoch interessant, da sie fast keine Ruhephasen erlaubt. Wir wollten jedenfalls aus Imagegründen unbedingt wieder in den Weltcup zurück – nur dann wird man als Top-Skigebiet international wahrgenommen. Das ist uns für Jänner

2006 mit einer Damenabfahrt gelungen, wobei die Damen ein verkürztes Rennen ohne den steilen Klammerstich fahren werden. Unser Ziel ist es, quasi das ‚Kitzbühel der Damen‘ zu werden.

Dafür sind bei uns schon die geeigneten Rahmenbedingungen vorhanden. Thermen, Wellness und Emotionen sind Themen, mit denen wir uns in den letzten Jahren sehr intensiv beschäftigen. So achten wir beispielsweise auf unseren Pisten auf eine entsprechende Optik, wenn es sein muss, auch durch Geländekorrekturen. Wir wollen überall den ungetrübten Blick ins Tal oder auf das Bergpanorama ermöglichen und schaffen bewusst Aussichts- und Verweilpunkte. Plötzlich steht da irgendwo mitten auf der Piste ein ‚Schnee-Wohnzimmer‘ mit rotem Sofa, Fernseher und

Wohnzimmeratmosphäre auf der Piste – eine von vielen Überraschungen in Bad Kleinkirchheim.



Stehlampe zum Relaxen! So ein Eye-Catcher überrascht, fasziniert und wird dankbar angenommen.“

MM-FRAGE: „Man findet bei euch auch weitere Eye-Catcher wie z.B. eine Gipfelgalerie. Was steckt hinter solchen Ideen?“

Egger:

„Den Technikern geht es im Allgemeinen weniger ums Emotionale, genau das wollen aber die Kunden. Wie gesagt, achten wir schon beim Pistenbau darauf, dass die Wintersportler immer wieder schöne Ausichten genießen können und viel Platz auf breiten Pisten haben. Skifahren ist ja bei weitem mehr als nur der Sport an sich, es sollen viele Sinne angesprochen werden. Man sucht das Gesamterlebnis Natur, das ist der Unterschied zur Skihalle... Mit Kunst auf der Piste unterhalten wir beispielsweise unsere Gäste auf eintönigen Schleppliftfahrten. Jedes Jahr wird ein anderer Künstler vorgestellt und auf diese Weise heimische Kunst kommuniziert. Heuer haben wir begonnen, die Leute in den Anstellbereichen via MP 3 Player zu unterhalten. Und zwar in jedem Anstellbereich mit einer anderen Musikrichtung! Da gibt es den Lift mit Austro-Pop, einen anderen mit Klassik, wieder einen mit Volksmusik oder einen mit Oldies. Der Gast erkennt spätestens beim dritten Mal, dass hier ein System dahintersteckt und fährt gezielt z. B. zum Oldie-Lift, weil hier ‚seine‘ Musik gespielt wird. So kann man Gästeströme lenken... und auch dieser Gag ist ungeheuer gut angekommen. Faktum ist, dass der Gast unterhalten und beschäftigt werden will. Und zwar eine Woche lang. Das klappt heute mit Sport alleine kaum mehr. Piffige Ideen sind gefragt, denn die bleiben im Gedächtnis und solche Angebote müssen nicht teuer sein.

MM-FRAGE: „Wie wichtig ist das Marketing für Sie?“

Egger:

„Im Marketing wurde früher ja

Interview



Tolle Idee: beim Speicherteich Brunnach wurde ein Ostseestrand auf 2000 m Höhe angelegt!

nichts gemacht. Wenn Skifahren aber nicht ‚IN‘ ist, dann können wir es aber vergessen! Ich bin seit dem Jahr 2000 auch kaufmännischer Geschäftsführer (vorher technischer GF) und konnte den Umsatz um 80 % steigern. Dies wäre nicht gelungen, wenn ich nicht eigene Marketingleute in den Betrieb geholt hätte, die gezielt Märkte bearbeiten, Produkte entwickeln, PR und Werbung machen. In diesem Zusammenhang geht es immer wieder um die Preisdiskussion. Ich glaube, es ist zwar eine Preissensibilität vorhanden, aber der Preis ist nicht ausschlaggebend dafür, ob jemand Ski fährt oder nicht. Ein gutes Produkt hat seinen Preis, aber es muss eben perfekt auf die Bedürfnisse der Zielgruppe ausgerichtet sein. Das Angebot bestimmt die Nachfrage und umgekehrt.

Hier sind auch die Grenzen technischer Innovationen bzw. Investitionen zu suchen. Technik darf kein Selbstzweck sein, sondern muss einen konkreten Kundennutzen erzeugen – Sicherheit ist natürlich Voraussetzung.

Maßgeblich für unsere Erfolge ist auch die gute Zusammenarbeit mit dem Tourismusverband und dem Skiclub. Das ist im Prinzip ganz einfach und trotzdem hoch spannend. Großveranstaltungen wie Europacup- und Weltcuprennen oder auch das Musi-Open-Air werden so perfekt organisiert.

Im Verkauf versuchen wir schon durch die Bezeichnung unsere Produkte zu emotionalisieren. So vergeben wir originelle Namen für Wege, Plätze oder Pisten, die zum Nachdenken anregen oder Assoziationen auslösen. Bei uns gibt es nicht die Panoramawege – die hat man überall, bei uns heißen sie z. B. Seitenblicke-Boulevard. Wir haben auch keine Berg- und Talfahrkarten mehr sondern Gipfeltickets, Wellnesstickets oder Galerietickets.

Ein anderer Gag ist die Sache mit den Strandkörben, Liegestühlen und Sonnenliegen inklusive Thermo-Schutzauflagen an einem Speichersee. Das findet man kaum wo auf 2000 m Höhe. Um es auf die Spitze zu treiben, haben wir dort sogar weißen Sand aufgeschüttet...“

MM-FRAGE: „Ihr imitiert also einen Ostseestrand auf 2000 m?“

Egger:

„Ja, wir versuchen Winterinfrastruktur auch im Sommer zu nutzen und haben einen Speichersee für Schneewasser bei der Bergstation

der 8 EUB Brunnach/St. Oswald im Sommer kurzerhand zum ‚Ostseeestrand‘ umgetauft. In einer Uferkurve haben wir ihn originalgetreu mit Sand und Strandkörben ausgestattet und das Motto lautet hier: Kühle Brise statt Hitzestau! Diese Werbung lockte schon zahlreiche Kunden auf diese gesunde Höhenlage und in den hier angrenzenden Nationalpark Nockberge.

Das Konzept wird ergänzt durch das neue Panoramarestaurant Nock IN, einen gemütlichen Erlebnisrundweg für die ganze Familie mit sensationellem Panorama auf die Südalpen, einer Nordic Walking-Station und unserem Tiersuchspiel für Kinder. Wir verstecken nämlich unsere Nationalpark-Tiere (Nachbildungen) und schicken die Kinder auf eine lustige Fährtensuche. Bei jedem Tier, das sie gefunden haben, können Sie einen Stempel in ihren Spielpass drücken. Ist er voll, gibt es im Restaurant Nock IN einen Preis. Die Tiere können übrigens sprechen, erzählen vom Winter und über sich selbst. Jedes Jahr begeben sich über 4 000 Kinder auf die Spuren der Nationalparktiere!“

MM-FRAGE: „Apropos Restaurant. Steckt nicht auch hinter dem neuen Nock IN ein recht originelles Konzept?“

Egger:

„Wir gingen bei der Konzeption und Strategie für das Bergrestaurant davon aus, dass die Leute hauptsächlich auf den Berg fahren, um etwas zu sehen. Deshalb war die Anforderung an

SNOPEX SA

CH-6850 Mendrisio • Tel. +41 91 646 17 33
Fax +41 91 646 42 07
www.snopex.com • sales@snopex.com

HOLLEIS

Holleis Handels-GMBH
Saalfelderstr. 41, A-5751 Maishofen

Tel.: +43 6542 683 46 - Fax: +43 6542 683 46-4 • office@holleis.net • www.holleis.net
Filiale: A-6460 Imst, Industriezone 41 c, Tel.: 05412-6 45 77

Interview



Die Seilbahngalerie:
beim Schleppliftfahren
Bilder schauen.

den Architekten, ein SB-Restaurant zu planen, in dem man von jedem Sitzplatz aus das Bergpanorama sehen kann. Das Gebäude ist sehr modern mit großzügigen Panoramafenstern und einer Sonnenterasse und passt zur benachbarten Kabinenbahn-Bergstation Brunnach. Wir wollten auch die Angebote dem Flair anpassen, also nicht nur traditionelle Kost anbieten. Stattdessen gibt es hausgemachte Nudeln in allen Varianten. Nudeln sind modern, gesund und geben Kraft.

Wir versuchen auch hier mit guten Ideen Kundenwünsche zu erfüllen. So haben wir beispielsweise im Winter das leidige Garderobenproblem von Skihütten gelöst: Wir haben einfach die Sessellehne höher gezogen, so dass man bequem den Anorak oder die Jacke darüber hängen kann und für Handschuhe, Brillen, Mützen etc. an der Rückseite ein Gepäcknetz angebracht. So hat man die Bekleidung ‚am Mann‘, alles ist weg vom Tisch und man spart sich die (ewig überfüll-

ten) Garderoben. Außergewöhnlich ist im Sommer auch die Segafredo Café-Lounge mit roten Ledersofas, abgesetzt auf ein Podest aus Lärchenbrettern. In diesem Bereich gibt es eine eigene Speise- und Cafékarte und hier sind auch wieder die Werke jener Künstler zu bewundern, die wir auf der Gipfelgalerie ausstellen. Heuer sind es Aquarelle von Anton Mahringer. Durch die Café-Lounge ergibt sich so noch ein Zusatznutzen als Bergcafé mit ausgezeichneten Mehlspeisen und Café-Variationen. Es geht eben bei allem immer um die Einzigartigkeit und die Vielfalt.“

MM-FRAGE: „Was ist die größte Herausforderung für die Zukunft?“

Egger:

„100 % Skivergnügen auf den Pisten – 100 % Wellness in den Thermen! Das ist unser Motto. Unsere Kunden erwarten sich heute weit mehr als nur die pure Beförderung durch die Bergbahnen. Wir sind daher bestrebt, durch innovative Ideen im Einklang mit der Natur Erlebnisse am Berg zu inszenieren. Wir versuchen, unsere Kunden immer wieder zu überraschen, schnell auf neue Bedürfnisse zu reagieren, um erfolgreich am Markt zu agieren. In diese Richtung zielen auch unsere aktuellen Pläne. Bad Kleinkirchheim präsentiert sich mal besinnlich und entspannend, mal rasant und sportlich. Aber immer wohltuend erholsam! Stets kombiniert der Weltcuport in den Kärntner Nockbergen seine moderne Ski-Infrastruktur auf einzigartige Weise mit dem Wohlfühlangebot seiner Thermen. Um diesem Anspruch auch zukünftig gerecht werden zu können, beginnen wir im April 2006 mit dem Umbau des Thermal-Römerbades zu einem Zentrum für Wellness und Lebensbalance. Denn der Slogan von Bad Kleinkirchheim lautet: „Von den Pisten in die Thermen!“

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

BRP **ski-doo** **LYNX**

Schmeiser

- * RASENMÄHER
- * SCHNEEFRÄSEN
- * KFZ-REPARATUREN A. ART

Salzstr. 19 Tel.: 08325/9723
87534 Oberstausen www.skidoo-schmeiser.de

Es gibt Muster, die man
nicht verbessern kann.

www.hmc.it

Wie das Pistenbild der
PRINOTH Powerfräse.

PRINOTH AG/SPA · I-39049 Sterzing/Vipiteno Tel. +39 0472 72 26 22 · www.prinoth.com

Hier war eine PRINOTH Powerfräse unterwegs. Effizient, kraftvoll, marktführend.
Der sicherste Weg zu einem perfekten Pistenbild. Kommen Sie uns auf die Spur!



Prinoth[®]

9. Weltseilbahnkongress der O.I.T.A.F.:

Trends, Lifestyle und innovative Seilbahntechnik

Vom 27. September bis 1. Oktober 2005 trafen sich rund 450 Experten aus Europa, den USA, Indien, Marokko oder Hongkong zum 9. Weltseilbahnkongress in Innsbruck. Im Mittelpunkt der Referate und Diskussionen standen dieses Jahr nicht nur technische Highlights, sondern vor allem auch die touristische Entwicklung in den Berggebieten, die eng mit der Seilbahnbranche verbunden ist.

In der „Internationalen Organisation für das Seilbahnwesen“ O.I.T.A.F. mit Sitz in Rom sind derzeit 31 Staaten weltweit vertreten. Gegründet wurde sie 1959 in Mailand, wobei sich ihre Mitglieder zum Ziel setzten, „Seilbahnbetreiber, Seilbahnhersteller und staatliche sowie regionale Behörden, aber auch alle im Seilbahnwesen tätigen und interessierten Institutionen und Personen an einem Tisch zusammenzubringen, um die anstehenden Probleme des Seilbahnwesens zu diskutieren“. Dazu werden in regelmäßiger Folge Seminare über technische und wirtschaftliche Themen und alle 6 Jahre der Weltseilbahnkongress organisiert.



Dr. Horst Kühlschelm, Präsident der O.I.T.A.F. Fotos: dwl

Entsprechend groß war daher auch das Interesse von Experten und Entscheidungsträgern aus 26 Nationen am diesjährigen Meeting,

das in Innsbruck abgehalten wurde. Thematisch wurde zu dieser Veranstaltung der Bogen weiter gespannt als bisher üblich. Dazu Dr.

www.seilbahnprofi.de

Dienstleistungen und Engineering im Berg- und Seilbahnbereich

**Beschneigungsanlagen • Brandschutzkonzepte • Fachbüro für Arbeitssicherheit und Sicherheitskoordination
Sachverständige in der Wasserwirtschaft für Beschneigungsanlagen und für Schäden an Gebäuden
Projektentwicklung • Projektsteuerung • CAD-Planung und 3-D-Visualisierung • Bauleitung**

**INGENIEURBÜRO
Arno
Schweiger**
Dipl. Ing. (FH)
Mitglied im VDSI (Verband Deutscher Sicherheitsingenieure e.V.)

fon: 08321-72 13 51
fax: 08321-61 83 941
handy: 0175-25 13 607
e-mail: info@seilbahnprofi.de
internet: www.seilbahnprofi.de

in Kooperation mit:
zeller.engstler
Architekten.Partnerschaft
www.zeller-engstler.de





Visionen, Trends und Lifestyle erörterten (v.l.) Dr. Erik Wolf, GF FV der Seilbahnen Österreichs, Reinhold Messner, Vizekanzler Hubert Gorbach, Georg Lamp, GF Congress Innsbruck, und Dr. Ingo Karl, Vorstand FV der Seilbahnen Österreichs.

Heinrich Brugger, Generalsekretär der O.I.T.A.F.: „Bei diesem Kongress wurde zum Unterschied zu anderen Tagungen die touristische Komponente besonders hervorgehoben. Das Organisationskomitee hat im Gegensatz zu den Themen der vorangegangenen Tagungen neben rein technischen Aspekten speziell auf wirtschaftliche Bereiche Wert gelegt, die insbesondere auch die im Tourismus tätigen Experten interessierten. Daher wurden auch all jene Personen angesprochen, die im Bereich der Tourismusorganisationen, in den Gemeinden und überall dort tätig sind, wo es um die Zukunft des Winter- aber auch Sommerfremdenverkehrs in Skigebietsorten geht.“

Die Eröffnung der Tagung, die in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch simultan übersetzt wurde, nahmen Ministerialrat Dr. Horst Kühschelm als Präsident der O.I.T.A.F., Österreichs Vizekanzler Hubert Gorbach und Tirols Landeshauptmann Dr. Herwig van Staa vor. Für Innsbruck übermittelte Bürgermeisterin Hilde Zach Grußworte, für den Österreichischen Seilbahnverband Dr. Ingo Karl und für die FIANET Präsident Dr. Sandro Lazzari. Die europäische Einbindung erfolgte schließlich durch den EU-Repräsentanten Daniel Brunch. In ihren Ansprachen hoben sie unisono die Bedeutung der O.I.T.A.F. und ihre Bemühungen hervor, alle Experten zu unterschiedlichen Themen zum Gespräch zusammenzuführen.

Trends und Lifestyle

Das Impulsreferat zu dieser Thematik lieferte Reinhold Messner, Grenzgänger, Autor und Bergbauer, der durch viele Erstbege-

hungen und die Besteigung aller 14 Achttausender seine besondere Beziehung zur Bergwelt aufzeigte. Da die größten Seilbahnhersteller der Welt aus Österreich und Südtirol kommen würden, hätten diese Länder auch eine Vorreiterrolle im verantwortungsvollen Umgang mit den Bergen inne. Grundsätzlich sprach sich Messner dafür aus, all jene Gebiete, die bereits touristisch erschlossen wären, den Gästen auch entsprechend zugänglich zu machen. Großraumerschließungen in unberührten Regionen lehnte er hingegen kategorisch ab.

David Bosshart, Gottlieb Duttweiler Institut für Wirtschaft und Gesellschaft, Zürich, ordnete 6 wesentliche Trends:

- Information ist überall erhältlich.
- Alles wird immer billiger.
- Real Time ist überall.
- Erfolgsfaktoren sind künftig weiblich besetzt.
- Suche nach dem Echten wird wichtiger.
- Unterhaltung gibt es überall.

Als Konsequenz dieser Entwicklungsspirale näherten sich die Tourismuskonzepte immer mehr dem Finanzmarkt an, wobei die immer größere Konkurrenz einen immer größeren Preisdruck erzeuge. In Zukunft werde es daher darum gehen, Kunden als Partner wahrzunehmen und mit Hilfe aller Möglichkeiten immer besser zu unterhalten.

Martin Lindstrom, Experte für Markenbildung, New York, präsentierte den Einfluss der Kinder auf Kaufentscheidungen der Erwachsenen. Aus dem gänzlich anderen Blickwinkel, den Kinder haben, entwickelte er ein Jugendmarketing der Zukunft, das vor allem stabile Werte, Humor, Markenironie, Fantasie und Liebe beinhalten müsse.



Service.
Rund um die Uhr.

Leistung entsteht – Verantwortung bleibt. Verantwortung, an die wir bewusst flexible Serviceleistungen knüpfen um die beste Leistung für ein längeres Leben Ihrer Seile sicher zu stellen. Weltweit.

Tag und Nacht. Wir stehen in jeder Situation hinter Ihnen. Damit Sie auf Erfahrung, Wissen und Werkzeug zurückgreifen können, wann immer Sie es brauchen. So ist unsere Stärke als Entwickler und Hersteller von Seilen Ihr sicherer Vorteil wenn es um Montage, Pflege und Service geht. Wir sind da wo Sie sind, sobald Sie Hilfe benötigen.

Rund um die Uhr.



TEUFELBERGER SEIL GmbH
Böhmerwaldstraße 20
A-4600 Wels/Austria
Tel: +43-7242-615-0
Fax: +43-7242-60501
wirope@teufelberger.com
www.teufelberger.com

Peter Keller, Staatssekretariat für Wirtschaft/Chefressort Tourismus, Bern, stellte der Anziehungskraft der Berge zwar noch immer ein gutes Zeugnis aus, warnte aber vor dem Verblässen des Mythos. Die Freizeitgesellschaft sei heute hypermobil, daher seien auch Entwicklungen wie der Hang zu immer mehr Attraktionen, der Trend zu großen Unternehmungen oder Tourismus als Teil der Erlebniswirtschaft nicht mehr rückgängig zu machen. Als wichtigen Schritt müsse es in der Zukunft gelingen, den „Traum vom Paradies“ wieder zu erfinden.

selbst an, sondern auf exakt abgestimmte Rahmenbedingungen und positive Werte, die letztendlich zu größerer Kundenloyalität und höheren Kapitalerträgen führen würden.

George Vialle, Transmontagne, präsentierte den SkiDome Dubai als ein Skihallenprojekt der Superlative. Im neuen Teil Dubais platziert, wird man dort nicht nur die Möglichkeit zum Wintersport haben, sondern eine ganze Reihe an Unterhaltungsangeboten nutzen können. So wird es allein auf einer Fläche von 2 400 000 m² Geschäfte geben, dazu Restaurants und 14 Ki-

press“ präsentiert, der Les Arcs und La Plagne miteinander verbindet. Diese Pendelbahn punktet mit der Realisierung von zwei unabhängigen Strecken, die im einspurigen Pendelbetrieb geführt werden. Schlüsselpunkte in der technischen Durchführung waren die Anordnung der Seile, die Gestaltung der Stationen und doppelstöckigen Kabinen sowie das integrierte Bergesystem, deren Rückführungsbetrieb durch einen 3. Antrieb sichergestellt wird.

Für Garaventa schickte man die Kombibahn 4 MGD/4 CLD Alt St. Johann – Selamatt ins Rennen. Die Betreiber wissen hier zu schätzen, dass die Wahl der Fahrbetriebsmittel je nach Witterung erfolgen kann und damit eine optimale Steuerung der Gästeströme möglich wird. Kitzbühel und Doppelmayr wussten mit der Weltneuheit 3S-Bahn zu überzeugen, die 2 Skigebiete verbindet und ein Tal überquert. Mit dieser Bahn wurde extremen Geländebedingungen Rechnung getragen, dazu konnte eine ganze Reihe technischer Gustostückerl wie Kabine mit Glasboden, die Überbrückung eines 2 500 m langen Spannungsfeldes oder ein innovatives Bergkonzept realisiert werden.

Wohin die technische Entwicklung geht bzw. welche Projekte gerade realisiert oder geplant werden, zeigten die Leitnergruppe und Doppelmayr/Garaventa in einem kurzweiligen Projektquerschnitt. Für Leitner steht die Nordkettenbahn zur Realisierung an, die in 3 Sektionen gebaut werden wird. Als Beispiel einer urbanen Bahn hatte Martin Leitner Daten und Fakten zur 2S-Bahn Hongkong mitgebracht. Dazu gab es einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungsschritte kuppelbarer Leitner-Anlagen sowie einen Blick auf die Mini-Métro, die gerade in Perugia fertig gestellt wird. Poma präsentierte den fixgeklemmten 4er-Sessellift der Skihalle Dubai, der über eine interessante Winkelstation mit innovativem Klemmenkonzept verfügt. Dazu waren die unterschiedlichen Anforderungen im Bereich von Bahnmodernisierungen und als Beispiel einer urbanen Bahn die „MetroCable Medellín“ in Kolumbien Thema.



Seilbahnen-Hersteller und -Betreiber stellten interessante Projekte aus Österreich, Südtirol, der Schweiz und Frankreich vor.

Andreas Reiter, Future Office, Vienna, untersuchte die Auswirkungen von Freizeit-Trends und Lifestyle auf Skigebiete und kam zum Schluss, dass es künftig eine größere Differenzierung der Skigebiete, ein diversifiziertes Portfolio und eine touristische „Champions-League“ geben werde. Das Motto würde lauten: maximum kicks in minimum time. Dazu würden im Kundensegment Kinder und „Greying Agers“ an Bedeutung gewinnen (vgl. dazu Meinungsinterview auf S. 6 ff.).

Visionen und Skihallen

Robert G. Cooper, Product Development Institute Inc., Hamilton, Kanada, stellte in seinem Vortrag die Rolle neuer Produkte & Dienstleistungen für Betriebswachstum und Wohlstand in den Mittelpunkt der Betrachtungen. Dabei konnte er belegen, dass sich nur die besten Innovationen am Markt positionieren würden, 40% der neuen Dienstleistungen würden fehlschlagen. Grundsätzlich komme es nämlich nicht nur auf das Produkt

nos. Für den Winterbereich hat man eine moderne Beschneiungsanlage gebaut, einen Sessel- und einen Schlepplift und ein modernes Ticketsystem installiert. Die Eintrittspreise decken nicht nur den reinen Zutritt ab, sondern inkludieren Ausrüstung und Versicherung. Gerechnet wird mit rund 1,5 Mio. Besuchern im Jahr.

Seilbahnsysteme – quo vadis?

Als Einstieg in die technischen Themen präsentierten Hersteller und Betreiber 4 interessante Aufstiegsanlagen. Als Leitner-Referenzprojekt wurde die 2S-Bahn „Piz la Villa“ vorgestellt. Die Vorzüge dieses Bahntypus hatten sich im Vorfeld gegen jene einer EUB bzw. einer Pendelbahn durchgesetzt. Den Ansprüchen der Betreiber kamen dabei die hohe Förderkapazität, die Überbrückung hoher Spannungsfelder sowie Komfort und Windstabilität entgegen. Als Aushängeschild der Skiregion Savoyen und des Herstellers Poma wurde der „Vanoise Ex-



Martin Leitner gab erste Infos zum Bau der Nordkettenbahn in Innsbruck.

schon nach der 1. Saison eine beachtliche Nachfrage verbuchen: Österreich 17 Realisationen, Schweiz 1, Slowakei 1, Rumänien 2, Korea 2. Hinterfragt wurde dazu die Praxistauglichkeit einer neuen Brandschutznorm prCENTR, die kein Kunststoff erfüllen könne. Dazu stellte Dipl.-Ing. Christoph Heidegger Versuche mit CEN-konformen Rollenbatterien und das Rope Position Detection-System (RPD) vor. Dieses System ist in der Lage u. a. einen Seilverlauf aus der Rille, eine verlorene Rolle oder eine Seilentgleisung über den Fangschuh zu erkennen, sodass der Bahnbetrieb rechtzeitig gestoppt werden kann. Installiert wurde das System mittlerweile 62 Mal. Schließlich stellte Alessandro D'Armini noch eine Idee seines Vaters, Prof. Ing. Pietro

Doppelmayr/Garaventa gewährte Einblick in das Bergesystem der 3S-Bahn in Kitzbühel, das auf einem Abschleppen der Kabinen zur Station beruht. Um das zu gewährleisten verfügen Berg- und Talstation über je 2 Bergewagen mit 2 Bergewinden. Der Antrieb, der im Tragegerüst platziert wurde, erfolgt mit eigenem Dieselmotor. Ausgesprochen erfreuliche Verkaufserfolge kann die Sitzheizung für sich verbuchen. Nach der Einführung und Erprobung bei 5 Sesselbahnen in Vorarlberg, kann man

D'Armini, vor: eine Seilbahn über die Straße von Messina, als Verbindung zwischen Sizilien und dem italienischen Festland. Neben den technischen Herausforderungen würde das Projekt zwar mit einem finanziellen Aufwand von 47 Mio. Euro zu Buche schlagen, doch wäre diese Seilbahn „nicht nur eine der beeindruckendsten Touristenattraktionen, sondern auch ein Musterbeispiel der Möglichkeiten heutiger Technik“.

dwl

Jugend-Architekturwettbewerb OF.F.LINES

Ein weiteres Highlight des 9. Weltseilbahnkongresses war die Preisverleihung des internationalen Jugend-Architekturwettbewerbs OF.F.LINES, den Congress Innsbruck initiiert und das Institut für experimentellen Hochbau der Universität Innsbruck organisiert hat. Teilgenommen haben daran 55 Architekturstudenten aus 18 Nationen. Thema des Wettbewerbes war die innovative Annäherung an zukunftsweisende und visionäre Architekturprojekte, die den herkömmlichen Ansatz des Seilbahnbaus revolutionieren sollten. Die Jury war mit Odile Decq, Paris, Volker Giencke, Graz, Hans Hollein, Wien, Patrick Schumacher, London und Kjetil Thorsen, Oslo, ausgesprochen hochkarätig besetzt und wählte folgende Siegerprojekte:

1. Preis (3 000 €): Martin Henn, Max Schwitalla, ETH Zürich,
1. Preis (3 000 €): Philipp Gasteiger, TUM München,
2. Preis (2 000 €) Felix Kasseroler, Jürgen Prosch, Universität Innsbruck,
3. Preis (1 000 €) Peter Maierhofer, Universität Innsbruck.

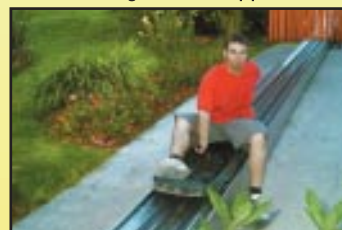
Lobende Anerkennungspreise (500 €) erhielten

- Christian Augschöll und Martin Anton Zangerl, Universität Innsbruck,
 - Matt McClurg, Melbourne University,
 - Peter Huetz und Markus Radmoser, Universität Innsbruck,
 - Aimilia Kakourioti und Despoina Pavlopoulou, Aristoteles Universität Thessaloniki.
- Eine besondere Anerkennung der Jury für die Art der Präsentation ging an Robert Reichkendl, Universität Innsbruck.

30 Jahre Wiegand - die Innovativen



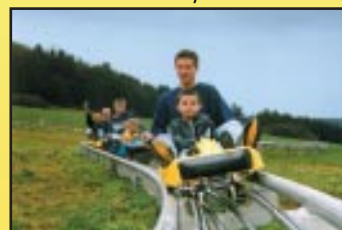
erstmals
Sommernutzung von Schlepliften



erstmals
Bremsband, Fliehkraftbremse



erstmals
automatisches Liftersystem



erstmals
Sommerrodelbahn auf zwei Schienen – Alpine Coaster



erstmals
automatischer Schlittentransport per Sessellift



erstmals
Wie-Li-Transportsystem

erstmals
Edelstahl-Sommerrodelbahnen
Fahrmöglichkeit bei Nässe
zweiseitige Schlitten
Magnetbremssystem für zu schnelle Rodler und viele Detaillösungen
elektrisch angetriebene Sommerrodelbahn – Bobkart

Auch für Ihre Anlage haben wir eine maßgeschneiderte Lösung.

Mit der Marke zur Nr. 1

Zum 5. Mal ging es beim Mountain Management-Symposium – diesmal in Tirols Skidimension Serfaus-Fiss-Ladis – um die Attraktivitätssteigerung unserer Winter-sportgebiete. Als Tagungsmotto wurde „Mit der Marke zur Nr. 1“ gewählt. Die praxisnahen Inputs fanden großen Anklang bei den ca. 50 Teilnehmern aus 23 Destinationen (A, CH, D, I), vor allem jener vom Nürnberger Markenstrategen Klaus-Dieter Koch.



Mike Partel von Mountain Management beim Eröffnungsreferat. Fotos: mak

Mike Partel, GF vom Veranstalter Mountain Management Consulting, übernahm mit seinem Vortrag „Wer sind unsere künftigen Kunden – was erwarten sie von uns“ die umfassende Einführung. Wesentliche Aussagen hat MM bereits in der letzten Ausgabe (S. 40/41) publiziert. Es gibt aber noch weitere interessante Statements von Partel. Etwa, dass sich seit dem 1. MM Symposium in Laax vor 8 Jahren die Schwerpunkt-Themen im Marketing kaum verändert haben, obwohl sehr viel geschehen ist – sei es

im Hardware-Bereich (Bahnen, Pistenpräparierung, Schneerzeuger), bei der Gastronomie (Teil der Wertschöpfungskette heute, es wird kaum mehr verpachtet), im Bereich Fun & Action (Halfpipes, Nachtpisten, Events) oder im Customer Service/Ticketing.

Status Quo der Herausforderungen

Die derzeitige Situation definierte Partel so:

➤ Erfolg wird zunehmend eine Frage der Originalität;

- Wer die Nähe zum Kunden hat, gewinnt;
- Bei den Silver Agers (50+) verstärkt auf Info setzen;
- Im Urlaub wird immer mehr gespart. Die Aufenthaltsdauer ist von 18,2 Tage auf 12,8 Tage/Jahr in 25 Jahren gesunken; Ein Urlaubstag darf nicht mehr als 76 €/Person kosten;
- Neue Senioren wollen keine „Inline-Skater mit Stützrädern“ sein, sondern brauchen eine eigene Erlebniswelt;
- Man muss jede Saison etwas Neues schaffen. Die Umsetzungsgeschwindigkeit muss erhöht werden, daher schnelle Entscheidungen treffen;
- Neukunden sagen uns mehr über die Qualität am Berg als Stammkunden;
- Verstärkung der Eigenwerbung im Skigebiet ist wünschenswert.
- Ein „Zukunftsteam“ gründen, das den Prozess der Weiterentwicklung vorantreibt;
- Weiterhin gültig: wir müssen unsere Leistungen besser verkaufen.

Sommer-Hoffnung Nordic Walking

Partel präsentierte weiters zentrale Ergebnisse der großen Winter-sportumfrage 04/05 für Falk (abruf-

John Rice, CEO vom Wintersportgebiet Sierra-at-Tahoe, sprach über „New Dimensions“



bar unter www.falk.de) über die Bekanntheit österreichischer und schweizer Skigebiete sowie Erwartungen an diese und die Studie „Sommerurlaub in Österreich“ vom BM für Wirtschaft (2003), beide am deutschen Markt durchgeführt. Letzterer habe vor allem dann eine Chance, wenn er trendig positioniert werde, so Partel, das beginne bereits beim Outfit. Das eigene Körpererlebnis in der Natur werde wieder als attraktiv empfunden und verstärkt gefragt. Sichtbar sei dies vor allem am Trend Nordic Walking. 6,5 Millionen Deutsche seien bereits Walker plus zusätzlich 2 Millionen Nordic Walker, 10 Millionen zeigten Interesse an diesem Sport. Es handle sich also nicht um einen Kurztrend, sondern um einen Massensport, der auch ideal für „Wiedereinsteiger“ sei, zitierte Partel die Studie. Und ergänzte: „Was heißt das für uns am Berg? Kooperationen mit Anbietern, Sportfachhandel, Coaching, Schulen suchen und neue Strecken anbieten. Vielleicht ein neuer Job für Skischulen im Sommer? Hier ist jedenfalls noch Substanz drinnen.“

**Erfolgsbeispiel
„Tirols Skidimension“**

Das Beispiel einer der neuen erfolgreichen Marken am Alpenmarkt demonstrierte hierauf der Bürgermeister von Fiss und Aufsichtsrat der Bergbahnen, Mag. Markus Pale, anhand der Entwicklungsgeschichte von „Tirols Skidimension“. Trotz des steilen Aufschwunges nach dem Zusammenschluss mit Serfaus 98/99 habe Fiss (900 Einwohner, früher 550) seine Dorfstruktur bewahrt und werde diese schützen. Der Zusammenschluss wurde von den Stammgästen honoriert, alle haben davon profitiert, so Pale. Man spricht jetzt optisch eine einheitliche Sprache am Plateau und legt den Fokus eindeutig auf Familie und Kinder (Sieger im Falk-Skiatlas 2005!). Sehr wesentlich ist die gute Kooperation unter den einzelnen Partnern Bergbahnen, Skischulen, Gemeinden und Hotellerie. Das Skierlebnis wird von innovativen und niveaувollen Dienstleistungen getragen. Dazu gehören auch gute Pistenrestaurants.

Deshalb investiert „Tirols Skidimension“ jährlich in diesem Bereich. Heuer kommen z. B. in Fiss an der Mittelstation der Sonnenbahn beim Kinderland das Restaurant „Sonnenburg“ und in Serfaus auf dem Komperdell die „Lounge“ dazu. Die Strategie lautet: Stärken noch verstärken! Dafür hat die Region in den letzten 7 Jahren viel Geld in die Hand genommen: insgesamt 54,5 Mio. Euro! Andererseits sind im selben Zeitraum die Nächtigungen von Jänner bis April um über 32 % gestiegen (Ergebnis in absoluten Zahlen/Jahr Fiss: 640 000, Serfaus: 800 000). Keinen Zweifel ließ Mag. Pale daran, dass sich diese Marke kontinuierlich weiter entwickeln wird – und dass sie von der Zusammenarbeit aller lebt!

ten zu entwickeln, nachzuforschen, wer man sei, und dem gegenüberzustellen, was die Gäste wollen.

Die Persönlichkeit der Marke ergibt sich aus der Ausrichtung auf den Gast. Dazu gehören

- Freundliches Personal,
- Gefühlston,
- Programme für erfolgreiche Reklamation (No Fault-Systeme, d. h. Verschulden spielt keine Rolle),
- Wertangebot (teuer oder preisgünstig),
- Treueprogramme („Frequent Skier“ werden mit Prämien belohnt, oder für zurückgelegte Höhenmeter auf Skiern),
- für „Mitglieder“ reservierte Anstellschlangen!
- Jugendliche, frische Ausstrahlung.



Klaus Koch von „brand:trust“ aus Nürnberg war der Star des Symposiums mit seinem Marken-Vortrag und Workshop.

**Der Weg von
Sierra-at-Tahoe**

Ein amerikanisches Beispiel über „New Dimensions“ brachte John Rice, CEO vom Wintersportgebiet Sierra-at-Tahoe. Zunächst stellte er den US-Markt vor (ca. 57 Mio. Besuche/Jahr, die unabhängigen Top 50 gehören 4 oder 5 Unternehmen, bedeutende Initiativen der NSAA wie Sicherheit/Umwelt, Verbesserung der Ausfallsquote von Neueinsteigern etc.). Dann beleuchtete er die Marke Sierra-at-Tahoe näher. Eine Marke sei ein Produkt mit einer Persönlichkeit, Wintersportanlagen werden heute zu „biedermeierlich“ geführt. Es gelte, charakteristische Eigenschaf-

Den Kunden belohnen

Sierra-at-Tahoe hat sich vor allem durch ein bahnbrechendes Programm im Kundenbeziehungsmanagement, seine jugendliche Unkompliziertheit, preisgünstige Tarife und Treueprogramme einen Namen gemacht. Wichtig sei es, markengerechte Erfahrungen quer durch alle Geschäftssparten des Skigebietes zu garantieren! Die Verbesserung der Marke bringt außerdem mehr Schnupperfahrer hervor, die man behält, wenn man unter ihnen Verbindungen schafft, Ermäßigungen und Bonus-Möglichkeiten anbietet.

Das Ganze funktioniert aber nur, wenn „Belohnte Mitarbeiter mit



Wichtiger Bestandteil des MM-Symposiums sind immer die angeregten Diskussionen in den Pausen wie hier beim Mittagessen im neuen Fisser Bergrestaurant „Bergdiamant“.

gestärktem Selbstvertrauen für zufriedene und wiederkehrende Kunden sorgen. Sie sind die Triebfeder hinter dem Gewinn“, sagte Rice.

Mit Markenführung zum Erfolg

In das Zentralthema des MM-Symposiums, Theorie & Praxis der Markentechnik, führte Klaus Dieter Koch von Brand Trust (Nürnberg) das Publikum mit Begeisterung. Um eine Marke zu werden, brauche man 10 Jahre Zeit, das lasse sich auch mit viel Geld-Einsatz nicht wesentlich verkürzen (siehe die künstlich aufgeblähten Mobiltelefon-„Marken“), so Koch. „Man muss für irgendetwas die Nummer 1 sein, die meisten wollen für zuviel stehen. Man sollte daher keine irrelevanten Botschaften senden. Starke Marken brauchen starke Grenzen.“

Koch sah bei den Bergbahnen noch etliche brachliegende Super-Inhalte wie z. B. die ständige Kontrolle/Überwachung der Technik oder den kostenintensiven Hardware-Einsatz bei Pistenpräparierung und Beschneigung. Solche Fakten müsse man noch viel mehr kommunizieren, um die Unternehmensleistung erkennbar zu machen. Und um sich über die Leistung zu unterscheiden, nicht über den Preis! „Eine Marke ist nichts anderes als der verdichtete Ausdruck einer spezifischen Unternehmensleistung. Diese funktioniert sozusagen wie ein Leistungsspeicher und gibt ein Versprechen über die gleichbleibende Qualität. Gleichzeitig bietet sie dem Konsumenten Sicherheit und Zeitersparnis, da das ständige, aufwändige Ausprobieren entfällt.“ Nur mit Markenführung kann man sich im Verdrängungswettbewerb erfolg-

Urs Grimm, neuer Geschäftsführer von Ski-Data, entführte das Publikum in die Zukunft des Ticketings.



reich behaupten (mehr von Klaus Koch im nächsten MM)!

Erhebung von Markenstatus für Skigebiete

DI Johann Füller von der Hyve AG (München) ergänzte o. a. Vortrag mit seinem Beitrag über „Online-Erhebung des Markenwertes von Skigebieten“. Füller stellte einige Methoden und die Abwicklung über Hyve vor. Ergebnisse könne man auch auf der eigenen Homepage ausschichten, z. B.: diese Region wurde mit 8,5 bewertet (Skala von 0–10). Die Kosten für eine Einmalerhebung pro Marke beginnen bei ca. 10 000 Euro.

Beispiele führender Industrie-Marken der Bergbahnbranche

Die vier Sponsoren des MM-Symposiums, CSA, Doppelmayr, Kässbohrer und SkiData trugen schließlich auch das ihre bei, um die Kraft der Marke zu demonstrieren. Doppelmayr gab einen Überblick über seine Pionierleistungen früher/heute und präsentierte das jüngste Beispiel „Sitzheizung“ im Detail. Kässbohrer-Geschäftsführer Gebhard Schwarz sprach über „Service-marketing“ beim PistenBully und die Strategie der Nachhaltigkeit. SkiData's neuer Geschäftsführer Urs Grimm zeigte anhand der neuen System-Generation „Freemotion“ die Zukunft im Ticketing auf (Zutritt ohne Drehkreuz) und die Innovationskraft des Salzburger Unternehmens vor. Die neuen Ansätze dienen bereits einem Destination Management, durch das Marktanteilsverluste des Alpentourismus aufgehalten werden sollen.

Zu guter letzt stellte „Hubsi“ Huber von der CSA GmbH Schruns das nunmehr erweiterte Produkt für „365 Tage Bergerlebnis“ vor, den NTC Blue Day bzw. NTC Vital und NTC Multimedia. Diese Programme definieren das Erleben von Berg und Natur völlig neu – unabhängig davon, wie körperlich fit die Teilnehmer sind. Von Fun-Sportaren bis zu Multimedia-Weiterbildung, vom Erlebnistag für Schulen, Firmen oder Vereine bis zur Gesundheitswoche.

Somit war auf diesem Symposium für jeden etwas dabei. **mak**

Startklar für den Winter

Wintersport in Österreichs Bergen erfreut sich nach wie vor großer Beliebtheit. Damit die Gäste auch in Zukunft kommen, hat die Branche wieder kräftig investiert.

Das ausgewertete Zahlenmaterial aus der letzten Saison zeigt die starke Position, die heimische Bergbahnen einnehmen. So konnten 257 Seilbahnunternehmungen im Winter 2004/05 rund 49 Mio. Skifahrer tage (+1,5%) mit 573 Mio. Beförderungen (+0,8%) verzeichnen. An 30 500 Betriebstagen und einer Schneegarantie auf 50% der Pistenfläche wurde damit ein Kassenumsatz von 907 Mio. Euro erwirtschaftet. Im Vergleich mit den Zahlen aus dem Winter 2003/04 bedeutet das einen Zuwachs von rund 3%.

Dass die rot-weiß-roten Seilbahnen bei ihren Gästen auch ausgesprochen gut ankommen, zeigen die aktuellen Kundenzufriedenheitsdaten. Ein Stammgästeanteil von 47% bestätigt die Bemühungen von Seilbahnen und ihren Partnerbetrieben, den Gast rundherum zufrieden zu stellen. Bei Gästebefragungen wurden von 39% der Gäste Bestnoten für Österreichs Pistenvielfalt vergeben und von 33% für Komfort, Sicherheit und Modernität der Aufstiegsanlagen. Die Entscheidung für ein bestimmtes Skigebiet fällt bei 56% der Gäste aufgrund der Schneeverhältnisse und bei 55% aufgrund der Größe eines Skigebiets. Nur bei 22% der Befragten ist der Preis entscheidend bei der Auswahl einer bestimmten Skiregion.

Der Wintersport weist dabei einen eindeutigen „gesellschaftlichen“ Charakter auf. 57% der befragten Personen führen ihre Aktivitäten gemeinsam mit Freunden durch, 54% sind dabei in Begleitung ihres Partners oder ihrer Kinder.

Entnommen werden die aktuellen Wirtschafts- und Kundendaten der Seilbahnen jeweils dem Info-Tool „Webmark Seilbahnen“. Die webbasierte Wirtschaftsdatenbank besteht mittlerweile seit 5 Jahren und

basiert auf den Eingabedaten der einzelnen Seilbahnunternehmen, wobei diese Daten einmal jährlich nachgefragt werden.


Blick auf die kommende Saison

Damit die Seilbahnen auch für die Zukunft bestens gerüstet sind, wurden für die Saison 2005/06 Gesamtinvestitionen von 512 Mio. Euro getätigt. Dabei fließen 245 Mio. Euro in Sicherheit und Komfort der Anlagen, 144 Mio. Euro in Beschneiungsanlagen und 123 Mio. Euro in Angebots- und Produktgestaltung wie z. B. Neu- und Ausbau von Pisten, Rodelstrecken, Parkplätzen, Pistengeräten, Gastronomiebetrieben etc.

Neu für die Saison 2005/06 ist ein visuelles Leitsystem als Ausstiegshilfe bei Sesselbahnen. Dieses System basiert auf einer Blickwinkeluntersuchung über das Ausstiegsverhal-

ten bei Sesselbahnen und -liften, die das Bundesministerium für Verkehr, Information und Technologie gemeinsam mit den Seilbahnen Österreichs durchgeführt hat. Aufgrund der Untersuchungsergebnisse wurde ein weltweit neues und bis dato einzigartiges Leitsystem für den optimalen Zeitpunkt zum Öffnen des Sicherheitsbügels beim Ausstieg entwickelt.

Unter dem Namen „Safety Campaign“ werden in den nächsten Jahren alle Sesselbahnen und Sessellifte in einer Stufenregelung mit dem neuen elektronischen Leitsystem ausgestattet sein. Jene Skibetriebe, die als Teststrecken an der Untersuchung teilgenommen haben, starten bereits dieses Jahr mit dem neuen System in den Winter. Es sind das die Skilifte Christophbahn/St. Christoph am Arlberg, Hirschkogelbahn/Zell am See, Schleglkopfbahn/Lech am Arlberg, Idjochbahn/Ischgl, Kapall/St. Anton, Gamskogelbahn/Zauchensee und Gampen/St. Anton am Arlberg.

 Infos:
www.seilbahnen.at



Eine gute Ausgangslage stimmt Österreichs Bergbahnunternehmen zuversichtlich für die kommende Wintersaison.

Foto: SalzburgerLand Tourismus GmbH

Weisse Arena für die Zukunft gerüstet

Die Weisse Arena AG (Laax) setzt die neue strategische Ausrichtung des Unternehmens weiter konsequent um. Nach der Neuorganisation der Geschäftsleitung im Mai dieses Jahres kündigte man nun die Umstrukturierung des Verwaltungsrates an.



Weisse Arena AG weiter auf Erfolgskurs (v. l. n. r.): Andreas Bärtsch (Marketing & Sales), Reto Gurtner (VR-Präsident), Adrian Wolf (Finanzen und Personal).

Anlässlich der Bilanz-Medienorientierung am 30. September 2005 stellte Reto Gurtner, Präsident der Weissen Arena AG außerdem die strategischen Pläne und neuen Projekte der Unternehmensgruppe vor: Anlässlich der Generalversammlung wird eine Umstrukturierung des Verwaltungsrates erfolgen. Der neue Verwaltungsrat wird von acht auf fünf Mitglieder reduziert. Neben Reto Gurtner, dem VR-Präsidenten und -Delegierten sind die bisherigen VR-Mitglieder Dr. Otto Bruderer (Uitikon), Ernst Gautschi (Berneck) und Joachim Kohm (Pforzheim) für den neuen Verwaltungsrat vorgeschlagen. Neu im VR-Team ist Thorvald Sverdrup, vormals CEO des erfolgreichen skandinavischen Konzerns Skistar.

Sverdrup ist seit 2003 als Privatinvestor und Berater in der Schweiz mit Sitz in Laax tätig.

Die bisherigen VR-Mitglieder Gaudenz Beeli und Dr. Peter Curdin Conrad konnten nicht für eine weitere Mitarbeit im Verwaltungsrat der Weissen Arena Bergbahnen AG gewonnen werden.

Mit neuer VR-Struktur gut gerüstet Mit der Umstrukturierung gelingt eine klare Trennung zwischen strategischer Führung durch den Verwaltungsrat der Weisse Arena AG einerseits und fachlicher Kompetenz auf regionaler Ebene in den Tochtergesellschaften andererseits. Dazu erhalten die Gemeindepräsidenten der drei Standortgemeinden einen Sitz im Verwaltungsrat der Weissen Arena Bergbahnen AG. Für Falera ist dies Silvia Casutt, Vitus Dermont vertritt die Gemeinde Laax und Dr. Thomas Raghetli hat den VR-Sitz für Flims inne. Alle drei politischen Vertreter sitzen auch im Verwaltungsrat der Finanz Infra AG. Reto Gurtner, VR-Präsident zum neuen Verwaltungsrat: „Wir haben das höchste Gremium entpolitisiert, um als strategisches Führungsgremium beweglicher zu sein und professioneller als bisher im internationalen Wettbewerb agieren zu können. Gleichzeitig bündeln wir die Sachkompetenz der politischen Interessenvertreter in den Verwaltungsräten der Tochtergesellschaften ganz im Sinne eines Public Private Partnership. Mit dieser Struktur sind wir international wie regional bestens für die Herausforderungen der Zukunft aufgestellt.“

In den letzten Jahren ist hier eine Unternehmensgruppe entstanden, die als einzige die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt: Von Ski- und Snowboardschule über die Bergbahnen und die Vermietung bis hin zu Hotellerie und Gastronomie erhält der Gast alle Leistungen aus einer Hand.

Weisse Arena in Zahlen

Die Weisse Arena AG meldet ihr zweitbestes Ergebnis in der Unternehmensgeschichte. Obwohl die schwierigen meteorologischen Rahmenbedingungen im abgelaufenen Geschäftsjahr zu einem Rückgang der Gästeeintritte um 5,5% führten, konnten die daraus resultierenden Umsatzeinbußen mit insgesamt 1,7% in Grenzen gehalten werden. Im Geschäftsjahr 04/05 lag die Anzahl der Gäste bei 981 112. Nach zwei Geschäftsjahren mit über 1 Mio. Gästen bedeutet dies einen Rückgang von rund 5,5% im Vergleich zum Vorjahr. Im Sommer war der Rückgang von 6 000 Gästen bei den Bergbahnen vergleichsweise gering. In der Gletschersaison führten fehlende Niederschläge zu einem Rückgang von 14 000 Gästen. Zwischen den Monaten Februar und April wurden rund 40 000 Gäste weniger als im Vergleichszeitraum des Vorjahres begrüsst, was vor allem auf die wenigen Schönwetter-Wochenenden in diesem Zeitraum zurückzuführen ist.

Trotz dieses Rückgangs der Gästeeintritte konnten die daraus resultierenden Umsatzeinbußen mit insgesamt 1,7% in Grenzen gehalten werden. Der Netto-Umsatz der Weissen Arena Gruppe belief sich auf CHF 63,3 Mio CHF, dies entspricht einem Umsatzrückgang von 1,7% im Vergleich zum Vorjahresergebnis (2003/04: CHF 64,4 Mio.). Als Folge des Umsatzrückganges und aufgrund von Kostensteigerungen in den Bereichen Betriebsstoffe, Veranstaltungen und Werbung sank der Cashflow im Vergleich zum Vorjahr um auf CHF 13,8 Mio. Dies entspricht einem Rückgang von CHF 1,6 Mio. oder 10,6%. Die Eigenkapitalquote stieg von 19,7% auf 22,9% oder 28,8 Mio. CHF.

roh

Fit für die Krise

Die PR-Agentur KRAFTKINZ aus Wien, die u. a. Kunden wie die Wirtschaftskammer und Boom Software AG berät, hat sich auch der Krisen PR für Seilbahnunternehmen & Tourismusbetriebe angenommen.

Unter dem Motto „Professionelle Krisenkommunikation für Seilbahnen und Tourismusbetriebe – Krisenkommunikation leicht gemacht“ referierte Mag. Birgit Kraft-Kinz am 7. und 8. Oktober 2005 in Innsbruck. „An beiden Seminartagen war der Zuspruch sensationell“, freut sich Mag. Birgit Kraft-Kinz, Trainerin des Seminars und Inhaberin von KRAFTKINZ.

„In Zeiten immer größer werdenden Konkurrenzdrucks in der Branche ist es gerade für Seilbahnunternehmen enorm wichtig, im Falle eines unerwarteten Ereignisses bestens vorbereitet zu sein. Durch professionelle Kommunikation soll auch bei einer Krise die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens gesichert werden“, erklärt Kraft-Kinz. „Deshalb sind wir besonders stolz, dass Vertreter von renommierten Seilbahnunternehmen und Tourismusbetrieben, wie z.B. den Skiliften Lech oder den Großarler Bergbahnen, am Seminar teilgenommen haben und unsere Beratung als Impuls für professionelle Krisenkommunikation annehmen!“ Für 2006 sind bereits zwei weitere Termine geplant.

Organisation im Vorfeld ist schon die halbe Lösung

„Um für eine Krise bestens vorbereitet zu sein, gilt es im Vorfeld zu klären, welche Krisen auf uns zukommen können, wann eine Krise beginnt und wann sie endet! Das Wichtigste ist eine klare Struktur der Krisenorganisation in Form eines Krisenhandbuchs.“

Darin sind klare Schritte für die Kommunikation, die Dramaturgie, die sich daraus ergebenden Sprachregelungen, die Bestimmung eines Krisensprechers sowie Szenarien für die interne Kommunikation festzuhalten!“, erklärt die Expertin.

Beim Seminar wurden diverse Szenarien durchgespielt und mit Gruppenübungen und praktischen Fallbeispielen vertieft. „Mit dem Seminar haben wir unser Ziel erreicht, Seilbahnunternehmen und Tourismusbetriebe wach zu rütteln, wie wichtig es ist, sich optimal auf mögliche Krisen vorzubereiten und professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen“, so Mag. Kraft-Kinz abschließend.

Über KRAFTKINZ©

KRAFTKINZ© ist der Strategieberater im Bereich der Kommunikation und unterstützt seine Kunden durch den strategischen Einsatz von Kommunikationsinstrumenten auf ihrem Weg zum Erfolg. Das behaupten unsere zufriedenen Kunden: „KRAFTKINZ© versteht seine Kunden und findet immer die maßgeschneiderte und richtige Lösung.“ Nach 3 Jahren am Markt (Gründung 2002) vertrauen renommierte Unternehmen wie die Bank Austria, Boom Software AG, MAXDATA Computer GmbH, Raiffeisen Informatik GmbH, Fujitsu Siemens, Hutchison 3G, Wirtschaftskammer Österreich uvm. auf die Beratung von KRAFTKINZ©.

Infos:

Mag. Birgit Kraft-Kinz, Tel.: +43(0)1/80 33 08 4 16

E-Mail: birgit@kraftkinz.com, Internet: www.kraftkinz.com

Für grosse Lösungen das richtige Team



Zum Beispiel
Eine der beiden Material-
seilbahnen an der Marmolada
(IT) mit 4000 kg Nutzlast bei ei-
ner Antriebsleistung von 260 PS.



Zum Beispiel
Verlängerung des Skiliftes
„Springenboden“, Diemtig-
tal. Sieben neue Stützen:
Von der Projektierung bis
zur Inbetriebnahme -
alles aus einer Hand.

Unsere Spezialitäten:
Seiltransporte und
Seilzüge.



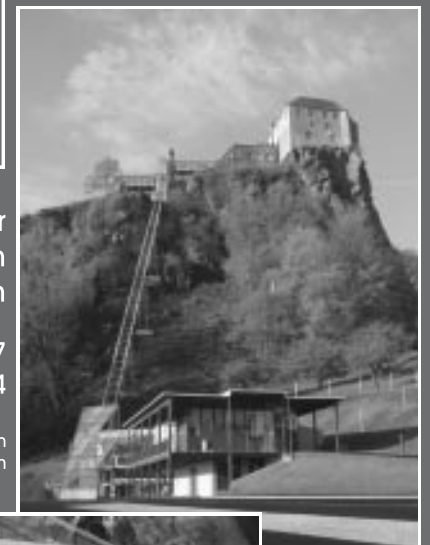
steuerer

Ludwig Steurer
Lifte & Seilbahnen
A-6933 Doren

T: +43(0)551 6/2017
F: +43(0)551 6/2564

info@steuerer-seilbahnen.com
www.steurer-seilbahnen.com

SCHRÄGAUFZUG RIEGERSBURG
...in 90 Sekunden ins Mittelalter



Schneiakademie – die dritte



Unter dem Schwerpunktthema „Recht und Sicherheit bei der Beschneigung“ fand die 3. Schneiakademie mit 70 Teilnehmern von 19.–21. 9. auf Burg Schlaining statt. Ihr Ziel ist die Aufwertung des Berufsbildes „Schneier“ sowie der Erfahrungsaustausch.



Eröffnung der 3. Schneiakademie (v. l. n. r.): Dr. Petra Stolba, GF Bundessparte Tourismus der Wirtschaftskammer, Moderator Dr. Hans Peter Heitzinger, BM für Wirtschaft, und Rudolf Schreyer, Obmann des Vereines Schneiakademie und u. a. Hahnenkammsprecher. Fotos: mak

Ingenieurbüro Brandner

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

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

Die unter der Schirmherrschaft der Bundesministerien für Verkehr sowie Wirtschaft & Arbeit und der Tourismusakademie Österreich stehende „Schneiakademie“ hat sich im dritten Jahr ihres Bestehens als Verein gegründet (Obmann Rudolf Schreyer, bekannt u. a. als Sprecher des Hahnenkammrennens). Für die vorangegangenen beiden Auflagen hat sich bekanntlich die Firma Wintertechnik dankenswerter Weise als „Brückenbauer“ betätigt.

Dr. Petra Stolba, GF Bundessparte Tourismus der WKÖ hielt das Eröffnungsplädoyer vor den 21 teilnehmenden Skigebieten – darunter leider kaum Vertreter Westösterreichs (außer BB Brandnertal), dafür aber zwei aus Bayern. Auf die anerkennenden Worte folgte eine Diskussion, die sich (natürlich) sofort um den Beschneigungs-Euro drehte. Warum lässt man die Bergbahnen mit diesen Kosten allein?

Stolbas Position war (wiederum natürlich) als Vertreterin der zahlenmäßig überlegenen Gastronomie und Hotellerie ablehnend. „Jeder soll für sich selbst wirtschaften“, sagte sie, „außerdem ist die wirtschaftliche Entwicklung derzeit nicht gerade rosig. Der globale Wettbewerb wird noch steigen.“

Die Reaktion aus dem Publikum: „Die derzeitigen Liftkarten-Preise entsprechen aber nicht der Kostenwahrheit, denn inklusive Beschneigung etc. müsste ein Ticket eigentlich über 60 € kosten!“ Darauf meinte Stolba, dass aber Skifahren jetzt schon den meisten der Gäste zu teuer und Tourismus ein emotionales Geschäft sei, das ein Sich-schlecht-Darstellen in der Öffentlichkeit nicht vertrage.

Schneien auch vor November erlauben

Ein weiterer Punkt war der Saisonbeginn. Das Klima lässt erst immer später im Dezember einen Start zu. Fragt sich, ob man die offizielle Wintersaison nach hinten verlegen soll – von der Bewerbung, den Openings, der Tourismusstatistik etc.

A wolf is shown in a snowy, mountainous landscape, howling with its mouth open. The wolf is positioned in the lower right quadrant of the image. The background features jagged, snow-covered mountain peaks under a clear sky. The overall color palette is dominated by blues and whites, creating a cold, wintry atmosphere.

FÜR DEN SCHNEE VON MORGEN

WINTERTECHNIK
ENGINEERING



„Recht und Sicherheit“ lautete der diesmalige Schwerpunkt. Im Bild die Rechtsanwälte Dr. G. Fischer und Mag. M. Aurednik in Doppelkonferenz.

Einspruch aus dem Publikum: „Wir können aber die Saison nicht nach hinten im Frühjahr verlängern, da ab Ostern das Feuer bei den Gästen draußen ist! Somit würde man die Saison verkürzen, was nachteilig für den Geschäftserfolg wäre. Man sollte hingegen die Bestimmung, dass per Landesgesetz (differierend in

den einzelnen Bundesländern) ein Schneebeginn erst ab November erlaubt ist, ändern.“ Damit hatte Frau Dr. Stolba ein Einsehen und versprach, mit den zuständigen Behörden darüber zu diskutieren.

Soziale Verbesserungen

Last but not least ging es in der Diskussion auch um die soziale Seite der Beschneigung. Die Berufsgruppe der Schneier sind nämlich klassische Saisonarbeiter mit 100 Tagen Beschäftigung und viel Stoßzeiten. Hier muss unbedingt eine gesetzliche Regelung her, damit dieser Job an Attraktivität gewinnt. Außerdem ist der Schneier als Hilfsarbeiter eingestuft, was beim Kollektivvertrag nicht gerade attraktiv ist. Am Ende der Saison wechseln viele wieder zum Liftpersonal, bleiben dann aber als Hilfsarbeiter eingestuft. Das gibt es im Gastgewerbe z. B. nicht! Das zu ändern ist ein Anliegen an die Kammer.

Obmann Rudolf Schreyer ergänzte: „Schneier sind ja eine sehr wichtige Gruppe, die mit großem materiellen Wert umgeht (Millioneninvestitionen) und auf den Lift-Betrieb oder Nicht-Betrieb entscheidenden Einfluß hat! Bisher war dies eine anonyme Gruppe, das soll sich nun ändern. Sie braucht mehr Selbstvertrauen.“

Auf atypische Gefahren achten

Den ersten Block zum Schwerpunktthema „Recht und Sicherheit“ präsentierten die Rechtsanwälte Dr. Gottfried Forsthuber und Mag. Michael Aurednik in kongenialer Doppelkonferenz. Mit etlichen Beispielen aus der Praxis machten sie den Schneiern deutlich, dass man überaus vorsichtig sein muss, um nicht sofort ein Teilverschulden zugesprochen zu bekommen. Dagegen kann man sich nur mit erhöhten Versicherungsmaßnahmen schützen.

Interessant war auch der Hinweis, dass die Pistensicherungspflicht nicht mit dem Pistenschluss endet. Der Betreiber ist nur in Bezug auf typische Gefahren gegenüber dem Skifahrer geschützt, nicht aber bezüglich atypischer (wie Schneeschläuche auf der Piste bzw. bis 2 m außerhalb der Piste). Auch Freiräume wie Tourenskiabfahrten sind gefährlich. Bei regelmäßiger Nutzung sind auch diese zu sichern!

Natürlich bleibt dem Skifahrer auch Eigenverantwortlichkeit, besonders spät abends. Er muss mit – vorschriftsmäßig gesicherten – Pistenfahrzeugen etc. rechnen. Mit atypischen Gefahren aber trotzdem nicht.

Bezüglich Rodelbahnen gilt – im Gegensatz zu Skipisten – das sie nicht vereist sein dürfen. Die Ränder müssen abgesichert sein, Tafeln, die vor Straßen warnen, müssen aufgestellt sein und gewartet werden (nicht am Boden liegen etc.). Nur weil etwas also eine Rodelbahn ist, ist sie nicht weniger wert als eine Skipiste!

Fazit: Augen offen halten, atypische Gefahren vermeiden oder darauf hinweisen, alles absichern.

Themenliste

Weitere interessante Themen der diesjährigen Schneiakademie waren:

- Arbeitssicherheit bei Beschneigungsanlagen (DI Arno Schweiger, Ingenieurbüro/Alois Schmidhuber, Fa. Gifas).
- Risiko versus Krise – Vorstellung des Risikohandbuchs (Mag. Stefan Ortner, AlpS).
- Präparierung von Rennpisten (Dr. Gabriela Salfinger/Gerema).
- Verkehrssicherungspflicht auf Skipisten (Franziska Thurner, Sitour).
- Kosten der künstlichen Beschneigung (Thomas Löhnert, Fa. Löhnert).
- Lebenszeitverlängerung von Schneerzeugern durch Service und/oder Umbauten (Peter Hirvell, Fa. Lenko).

mak

Bächler Top Track AG: Zukunft mit Ideen gestalten

Der PARK RUNNER (Int. Pat. Pend.) ist die optimale Fräse für Funparks, Snow-Tubing-Bahnen, Boardercross sowie Quarter- & Halfpipes. Kernpunkt dabei ist das neuartige Frässystem.

Leichter, schneller und effizienter – lauteten die Vorgaben, die Bächler mit dem neuen Frässystem realisiert hat. Dabei hat man im Interesse innovativer, ökonomisch orientierter Unternehmer eine zukunftsorientierte und wegweisende Lösung auf den Weg gebracht.

Das große Plus des Systems ist die ausgesprochen hohe Fräsgeschwindigkeit. Mit ihrer Hilfe wird auch unter erschwerten Bedingungen wie z. B. stark vereisten Schneewänden eine optimale Arbeitsqualität bei minimiertem Aufwand erzielt, und das auch bei kleinen Pistenfahrzeugen.

Durch die hohe Fräsgeschwindigkeit vermindern sich die Schubkräfte auf das Gerät enorm. Das wiederum ermöglicht die Realisierung eines Konzepts in Leichtbauweise. Die Rahmenkonstruktion ist in Leichtmetall-Hartlegierung gehalten, die Antriebsselemente werden aus einem äußerst verschleißfesten, gleitfähigen und in Verbindung mit

Schnee selbst schmierenden Spezial-Kunststoff gefertigt. Die Lauf- und Tragrollen sind kugelgelagert, wasserdicht verschlossen und wartungsfrei. Daraus resultiert eine unglaubliche Laufruhe.

Das flexible Spezial-Fräsband ist unempfindlich gegen jegliche Einwirkung im Betrieb. Die Form der Fräskurve bzw. der Fräsradius ist in jeder beliebigen Form möglich. Die Fräselemente sind aus verschleißfestem Werkzeugstahl gefertigt.

Flexibles Arbeiten leicht gemacht

Ein weiterer Vorteil des neuen Frässystems besteht darin, dass es hydraulisch über Kopf im Bewegungstakt umschwenkbar ist und somit beide Bahn- oder Pipeseiten in einer Fahrtrichtung präpariert werden können. Dieser Pluspunkt kommt vor allem dann zum Tragen, wenn schmale Bahnen wie z. B. Snow-Tubing-Kanäle bearbeitet werden müssen. Ist nämlich eine Seite prä-

pariert und soll die andere Seite in entgegengesetzter Richtung aufgebaut oder gepflegt werden, besteht die Gefahr, dass die vorher ausgeführte Arbeit zerstört oder zumindest beeinträchtigt wird.

Mittlerweile sind PARK RUNNER weltweit im Einsatz. Dabei bestätigen Anwender immer wieder die ausgesprochen leichte, fast spielerische Bedienung und Handhabung des Gerätes. Wie sich gezeigt hat, genügt schon ein kleineres Pistenfahrzeug ohne Winde, um eine Quarterpipe sogar hangaufwärts in einem Zug zu präparieren. Dank seiner „Größe“ eignet sich das Gerät auch bestens für Indoor-Hallen.

Tubing Parks für Sommer und Winter

Die Bächler Top Track AG ist seit 1999 europaweit Anbieter für Snow-Tubes, wobei mittlerweile Tausende dieser Fungeräte mit dem widerstandsfähigen harten Boden im Einsatz sind und sich bestens bewährt haben.

Das Sommer-Pisten-Konzept von Bächler Top Track macht es möglich, den Gästen das ganze Jahr über eine Attraktion zu bieten. Das System wird exakt in die Umgebung eingearbeitet und ist somit auch optisch ansprechend. Die Bahn ist das ganze Jahr nutzbar, ob trocken oder nass oder im Schnee. Das spezielle patentierte Material garantiert ein einmaliges Rutschvergnügen ohne zusätzliche Schmiermittel.

Infos:

BÄCHLER TOP TRACK AG, CH-5644 Auw,
Tel.: +41 (0) 56 677 71 00, info@bachler.ch



Bildtext 1: Der PARK RUNNER in Aktion. Foto: Bächler Top Track

Technische Daten:

Gewicht:	500 kg
Maße:	L x B x H: 3 125 x 500 x 2.500 mm
Radius:	1,5 m
Schwenkbereich:	180°
Umlaufgeschwindigkeit:	13 m/s
Anbau an Pistenfahrzeug:	PIBu 100 – direkt PIBu 200 – mit Zusatz- Verschieberahmen PIBu 300 – mit Zusatz- Verschieberahmen
Andere Pistenfahrzeuge auf Anfrage	

**„Die neue LEITNER Klemme hält,
was wir versprechen.“**



David Miller, Maschinenbau-Ingenieur

Sicherheit ist eine Selbstverständlichkeit. Die neue automatisch kupplbare LEITNER Klemme bietet mehr: Mehr Komfort für den Fahrgast durch niedrigere Klemmenrücken, mehr Effizienz und geringere Wartungskosten für den Betreiber. Zum Beispiel durch den Aufbau im Bau-

kastensystem und die Verwendung wartungsfreier Lagerstellen. Die einzigartige Längspendeldämpfung des Sessels und die bewährte Reibung des Transportschuhes gehören wie immer zu den Erfolgsfaktoren der LEITNER Klemme.

Die neue LEITNER Klemme „Made in

Europe“ für den täglichen Einsatz bei Sonnenschein und Schneesturm, bei minus 40°C bis 4.000 m über dem Meeresspiegel. Mehr bei uns!

LEITNER - Hauptsitz Sterzing/Südtirol
Brennerstraße 34 I-39049 Sterzing
Tel. +39 0472 722 111 Fax +39 0472 764 884
info@leitner-lifts.com www.leitner-lifts.com



www.HMC.it



LEITNER[®]
ropeways

BOMAG SNOWPLATE 5000: Präparierung der WC-Rennpisten in Sölden

Um den Ansprüchen des Ski-Weltcups gerecht werden zu können, sind neue Technologien zur Präparierung von Trainings- und Rennpisten notwendig. Die BOMAG SNOWPLATE 5000, eine Entwicklung der Straninger GmbH mit BOMAG, ist die Antwort auf die steigenden Anforderungen und garantiert höchste Pistenstabilität und -qualität. Der positive Nebeneffekt ist ein reduzierter Arbeitsaufwand für den Pistenbetreiber.



Aufrauen der Piste.

Die SNOWPLATE 5000 wird anstelle der herkömmlichen Fräsen an Pistengeräte angehängt und über die Hydraulikpumpe des Pistengerätes angetrieben. Ein im Vergleich zur Fräse minimaler Leistungsbedarf von zirka 30 kW ist notwendig, um die Vibrationseinheiten der SNOWPLATE 5000 zu betreiben.

Damit kann die SNOWPLATE 5000 auf Pistengeräten mit Leistungen ab ca. 175 kW problemlos eingesetzt werden.

Das Prinzip

Durch Vibration wird dem Schnee die sogenannte Porenluft entzogen. Die Eiskristalle rücken auf

Grund dieses Volumenverlustes näher zusammen. Die zusätzliche Belastung verändert den Schmelzpunkt des Schnees, so dass Wasser frei wird. Das Wasser füllt die verbleibenden Porenräume und gefriert darin. Dies geschieht durch die langsame Änderung des Schmelzpunktes nach der Belastung. Die Setzung des Schnees wird somit beschleunigt und es entsteht eine kompakte Schneeschicht.

Präparierung von Rennpisten

Die Bearbeitung der Pisten mit der SNOWPLATE 5000 erfolgt nach ersten Schneefällen bzw. nach der ersten Erzeugung von technischem Schnee. Es sollte eine Basisschicht von ca. 20 cm vorhanden sein.

Als nächstes wird die Oberfläche der Piste mittels Pistengerät (ohne Zusatzgerät) aufgeraut. Abhängig von der Schneebeschaffenheit sind folgende Parameter für den Betrieb der SNOWPLATE 5000 zu wählen:

Zugabe von Wasser.





Vorbereitung mittels Fräse.



Schritt 4: Einsatz der Snowplate 5000

- Anstellwinkel
- Drehrichtung der Wellen
- Anpressdruck, etc.

Hierbei gilt die Faustregel: Feuchter Schnee lässt sich leichter komprimieren als trockener Schnee. Dies wird, wenn erforderlich, durch die oberflächliche Zugabe von Wasser erreicht.

- Das Verdichten mit der SNOWPLATE 5000 muss der letzte Arbeitsgang bei der Präparierung von Rennpisten sein.
 - Es entstehen somit bis zu 25 cm starke, kompakte Schichten nach der ersten Präparierung.
- Für den heurigen Weltcupauftakt in Sölden wurde die gesamte Präpa-

rierung der Rennpiste in 4 Arbeitsschritte aufgeteilt:

1. Vorbereitung bzw. Aufräumen der Piste mittels Pistengerät ohne Einsatz von Zusatzgeräten. (Bild 1).
2. Oberflächliche Zugabe von Wasser (Bild 2).
3. Vorbereitung der Piste mittels Fräse (Bild 3).
4. Abschluss der maschinellen Präparierung durch das Verdichten der Piste mittels SNOWPLATE 5000 (Bild 4).

Kaprun erweitert mit SUFAG-Neuheiten

5 SUFAG Compact Power, 2 davon auf dem ebenfalls neuen Schwenkarm aufgebaut, sowie 6 Unterflurschächte aus Beton mit Auszieh-Elektranten erweitern ab kommenden Herbst die Beschneiungsanlage am Kitzsteinhorn.

Die Maschinen wurden in die bestehende Siemens-Visualisierung eingebunden, die Datenübertragung erfolgt mittels Kabel. Die Betriebs- und Geschäftsleitung der Gletscherbahnen Kaprun AG hat vor dieser Entscheidung sorgfältig getestet. Drei verschiedene Fabrikate wurden während des letzten Winters ausgiebig probiert.



Auch in Kaprun haben sich das feindüsige System von SUFAG, die Leistung und die Qualität der Compact Power voll bewährt und als absolut gletschertauglich erwiesen. Die SUFAG Compact Power ging als das beste Gerät aus dieser Testsaision hervor.

Der von SUFAG entwickelte Schwenkarm kommt dort zum Einsatz, wo von der Zugänglichkeit her beim Versetzen Probleme bestanden haben, um in Zukunft mit wenig Aufwand eine große Fläche in kurzer Zeit beschneien zu können. Aufgrund der Pistenbreite wird mit den mobilen Geräten in der Mitte der Piste beschneit. Hier haben die ausziehbaren Elektranten von SUFAG den großen Vorteil, dass diese – sobald sie nicht mehr gebraucht werden – versenkt werden können und die Piste somit wieder durchgehend befahrbar ist.

Servicestelle im Zillertal

Aufgrund der stark gestiegenen Maschinenzahlen in Tirol hat SUFAG eine eigene Servicestelle im Zillertal eröffnet. Die Firma Elektrotechnik Sporer GesmbH, 6290 Mayrhofen ist über die Tel. Nr. +43 (0) 52 85 / 6 42 06 und +43 (0) 52 85/7 84 35, Fax +43 (0) 52 85 / 6 25 55 oder über die Tag und Nacht Service-Hotline +43 (0) 6 64/2 00 41 85 jederzeit erreichbar. **cg**

SUFAG Compact Power auf Schwenkarm bei der Erstbeschneigung am Kitzsteinhorn. Foto Gletscherbahnen Kaprun AG

Watzinger: Kompetente Beratung, erstklassiger Service

Seit 50 Jahren weiß man im Mühlviertel die umfangreiche Angebotspalette von Watzinger in Reichenau zu schätzen. Neben der bekannten Landmaschinen- und Gartentechnik ist man hier auch für Wünsche aus dem Fun- sport- und Winterdienstbereich gerüstet.



Paana-Loipenspurgerät in Aktion. Fotos: Watzinger

Vor 50 Jahren startete Josef Watzinger sein Unternehmen mit dem Verkauf von landwirtschaftlichen Maschinen. 1965 übernahm er die Gebietsvertretung Massey Ferguson Traktoren für das Mühlviertel. In den folgenden Jahren konnte er sich durch viel Engagement und durchdachten Service einen guten Namen in der Region aufbauen, sodass man 1979 in ein neues, modernes Firmengebäude übersiedeln konnte. 1990 übergab Josef Watzinger das Unternehmen an seinen Sohn Klaus, der die Arbeit seines Vaters

fortsetzte und die Produktpalette erweiterte. So startete man 2000/01 mit den BERG- und Bocart-Fungeräten und nahm 2003 Quads und ATVs in das Verkaufsprogramm auf. Heute betreut man mit 20 bestens geschulten Mitarbeitern ein umfangreiches Produktsortiment und bietet dafür auch den passenden Service. Das Angebot umfasst:

- Paana-Loipenspurgeräte
- Motorschlitten, Jet Ski und Quads/ATVs
- Go-Karts

➤ Land- und Gartentechnik
Dazu hat man in den einzelnen Bereichen auch eine umfassende und professionell gewartete Gebrauchsmaschinenabteilung, sodass für jeden Kunden das Passende gefunden wird.

Kleine Maschine, große Leistung

Neu im Angebot ist das kleine wendige Loipenspurfahrzeug Paana 125, das seine Vorzüge vor allem in schmalen Walddurchfahrten, bei geringer Schneehöhe oder in kurvigem Gelände ausspielt. Mit einer Breite von 2,10 m und beachtlichen 125 PS konnte die Maschine im Herkunftsland Finnland schon viele Anwender von seinen Qualitäten überzeugen, sodass man hier einen Marktanteil von mehr als 60 % hält. Selbst Weltcup-Orte wie Kuopio, Lahti oder Nove Mesto vertrauen auf die Paana-Qualität. Und auch in Österreich wurde die Paana schon in Aktion gesichtet. So wird sie etwa in Kollerschlag/Nebelberg zur Loipenpflege eingesetzt und in Schönau zur Pistenpräparierung. Ihre Vorzüge auf einen Blick:

Blick in die
Fahrerkabine.



- Spuren können mit nur einer Fahrt gemäß den FIS-Regeln selbst bei gefrorenem Schnee präpariert werden.
- Paana-Loipenspurgeräte verfügen über Fräsen, die eine Spur in 2 Schritten, aber in einem Arbeitsgang präparieren. Die erste breitere Fräse präpariert die Schneeoberfläche (verstellbar von 0–40 mm), die zweite Fräse präpariert die tieferen Schneeschichten (verstellbar von 0–60 mm). Die Fräse vor der Spurplatte schneidet die Spur in den Schnee, die nachgehängten Spurplatten verfestigen diese, womit die Haltbarkeit der Spuren deutlich erhöht wird.
- Die Breite der einzelnen Spuren kann hydraulisch verstellt werden, damit wird etwa die Spur bergab zur Sicherheit der Langläufer breiter gestaltet.
- Eine der Spurplatten lässt sich hydraulisch über die gesamte Arbeitsbreite verschieben, um einen variablen Abstand zwischen den Spuren zu ermöglichen.
- Helle und ruhige Fahrerkabine mit Rundumsicht und ergonomisch angeordneten Bedienelementen.
- Optimale Raupenstege aus gehärtetem Stahl mit spezieller Form (Schonsteg) für wenig Schnee konzipiert, Gesamthöhe 68 mm, Schonsteg abgekantet 20 mm.
- Vorteile des Stahlstegs: höchste Stabilität, sehr hohe Bruchfestigkeit, minimaler Verschleiß, scharfe Profilkanten für dynamischen Eintritt.
- Durch variable Zusatzgeräte ist die Paana auch für den Sommer Einsatz geeignet.
- Geringe Wartungs- und Servicekosten.
- Bestes Preis-/Leistungsverhältnis.



Gebrauchte Ski-Doos erfreuen sich bei Watzinger großer Beliebtheit.

Sportgeräte für Profis und Freaks

Mobilität im Gelände garantieren neue oder gebrauchte Motorschlitten von Bombardier, wobei man gerade bei den gebrauchten Geräten mit einer Preisreduktion bis 50% punkten kann. Dazu Firmenchef Klaus Watzinger: „Unser Ziel ist es, größter Händler für Bombardier-Gebrauchtgeräte in Europa zu werden.“

Dass man dabei auf gutem Weg ist, zeigt die Homepage www.ski-sea-atv.at.

Sie wird täglich aktualisiert und enthält alle wichtigen Daten. Selbstverständlich sind die Motorschlitten, die vor allem aus Amerika und Skandinavien kommen, bestens gewartet. Ihre Fangemeinde reicht mittlerweile weit über Österreich hinaus nach Rumänien, Schweden oder Russland.

Wer auf 4 Räder nicht verzichten möchte, findet bei Watzinger ATVs, die man nicht nur verkauft, sondern bei Bedarf auch verleiht. Dazu gibt es Motor-Go-Karts für den Outdoor- und Offroad-Spaß in vier unterschiedlichen Modellen. Für Kinder oder Junggebliebene empfehlen sich die Pedal-Go-Karts vom Weltmarktführer BERG-Toys. Watzinger bietet hier als österreichischer Generalvertreter 27 verschiedene Modelle.

Kaffee oder Tee zur Begrüßung. Dann erhält jeder Teilnehmer eine eingehende Sicherheits- und Technischeinweisung zu den ATVs von Bombardier-Rotax und hat die Möglichkeit, eine Proberunde zu absolvieren. Dann geht es auf naturbelassenen Strecken durch Wälder, Felder und Wiesen.

Für all jene, die so auf den Geschmack gekommen sind und noch mehr Turing-Erlebnisse genießen möchten, gibt es ab Herbst 2005 die 2-Tages-Safari mit Übernachtung und dem Ultralight Flieger ROTAX 500.

i Infos:
Klaus Watzinger
Oberer Markt 16
A-4204 Reichenau
Tel.: +43 (0) 7211 / 82 36-73
E-Mail: klaus@watzinger.co.at
Homepage: www.ski-sea-atv.at

Das besondere Angebot

Seit August 2005 hat Watzinger für alle Fans der wendigen ATVs ein ganz besonderes Angebot in petto: geführte Tagessafari nach Südböhmen mit Tourenservice. Die Teilnehmerzahl sollte mindestens 5 Selbstfahrer betragen. Mitfahrer sind ebenso willkommen, da alle bereit gestellten Fahrzeuge als 2-Sitzer zugelassen sind. Nach dem Treffen in „Maria Schnee“ gibt es



Das besondere Angebot bei Watzinger.

PRINOTH: Erfolgreiche Gebrauchtfahrzeugmesse

Mitte September fand am PRINOTH-Stammsitz in Sterzing-Untertauern die Gebrauchtfahrzeugmesse 2005 statt. Wie schon die Veranstaltungen in den letzten Jahren erwies sich auch das diesjährige Event als Publikumsmagnet.

Mit über 300 Besuchern konnte PRINOTH 2005 sogar einen neuen Besucherrekord verbuchen. Dabei waren die Gäste aus vielen Ländern Europas, vor allem auch aus den aufstrebenden Ländern Osteuropas angereist, um sich einen umfassenden Überblick über das breite Sortiment an Pistenfahrzeugen zu verschaffen.

Am Vorabend empfing das Unternehmen seine Kunden zu einem interessanten Abendprogramm in der firmeneigenen Kantine, in der es diverse Südtiroler Spezialitäten zu verkosten gab. Nach der Begrüßung durch Verkaufs- und Marketingleiter Dr. Andreas Lambacher wurden das brandneue PRINOTH Produktvideo des Husky gezeigt sowie ein Film über die Drivers Trophy, die mittlerweile als „Europameisterschaft im Pistenraupenfahren“ gehandelt wird. Für die musikalische Umrahmung sorgte das Duo „Die 2 lustigen 3“ mit ihren einzigartigen Musikinstrumenten.

Information und Spiele

Der nächste Tag stand ganz im Zeichen der gebrauchten PRINOTH Pistenfahrzeuge. Zum Verkauf stand ein Sortiment aus über 80 unterschiedlichen Modellen und Marken, die man in vier „Revisions-Tiefen“ und darauf ausgerichteten Preiskategorien erwerben konnte. Die meisten Maschinen aus diesem ausgesprochen umfangreichen Angebot wurden vor dem Verkauf einer eingehenden Revision unterzo-



Ein „Husky“ in luftiger Höhe zeigte den Weg. Foto: PRINOTH

gen und mit dem PRINOTH-Service erster Klasse versehen, der Top-Service nach dem Kauf garantiert.

Neben der Pistenfahrzeugpalette gab es mehr als 10 gebrauchte SNOWSTAR®-Schneekanonen zu sehen, LEITNER® Ropeways war mit einem Info-Stand vertreten. Kompetentes Fachpersonal der gesamten Leitnergroup, stand den ganzen Tag für Informationen und technische Detailfragen zur Verfügung. Dazu wurden auch dieses Jahr wieder Führungen in englischer, deutscher und italienischer Sprache durch die Produktionshallen von PRINOTH und Leitner angeboten.

Abgerundet wurde die Veranstaltung durch ein unterhaltsames

Rahmenprogramm, bei dem die Besucher bei Spielen wie „Heißer Draht“ oder „Labyrinth“ ihr Geschick bei der Bedienung eines Husky bzw. eines Everest Power unter Beweis stellen konnten. Bei der großen Verlosung einer Gebrauchtmachine, deren Preis in bestimmten Abständen gesenkt wurde, hatte schließlich ein slowakischer Kunde die Nase vorne. Und auch für das leibliche Wohl war mit einem Frühstück, einem Mittagsbuffet und verschiedenen Leckerbissen ausgezeichnet gesorgt.

Als Fazit durfte sich die engagierte PRINOTH-Mannschaft über einen großen Verkaufserfolg freuen: Mehr als die Hälfte der ausgestellten Maschinen hatte neue Besitzer gefunden.

P/dwl

Blick auf die Palette der PRINOTH Gebrauchtfahrzeuge.

Foto: dwl



Schmeiser: Profi im Wintereinsatz

Top-Produkte und umfassender Service haben dem Kfz-Meisterbetrieb von Klaus Schmeiser zu einem ausgezeichneten Ruf in der Branche verholfen. 2006 kann man nun das 10-jährige Firmenjubiläum feiern.



Blick auf das Firmengebäude und das Produktsortiment. Fotos: Schmeiser

Klaus Schmeiser kannte die Winterbranche und die Anforderungen der Kunden schon seit vielen Jahren, als er sich 1996 zur Selbständigkeit entschloss. Deshalb waren ihm die Qualität seiner Produkte und umfassender Service von Anfang an besonders wichtig.

Im Laufe der Jahre hat sich seine Produktpalette immer wieder erweitert, sodass man nun ein durchdachtes Angebot für die Region aufzuweisen hat:

- Motorgeräte (Solo- und Sabo-Rasenmäher),
- Kleinpistenraupen des Typs Favero III,
- Motorschlitten der Marken Ski-Doo und Lynx,
- Anbaugeräte von Bächler, wobei man als Vertragshändler für Deutschland und Vorarlberg agiert,
- Schneefräsen des Typs Yanase und Snapper (andere Marken auf Anfrage) sowie
- Kfz-Reparaturen aller Art.

Engagierte Marktpräsenz

Im Bereich der Motorschlitten werden von den umliegenden Bergbahnbetrieben, den Hüttenwirten, Jägern oder der Bergwacht vor allem leistungsstarke Arbeitsgeräte

nachgefragt. Für Ski-Doo empfiehlt Schmeiser u. a. den Skandic WT SUV, den Expedition oder den Tundra, für Lynx haben sich u. a. der Yeti 59, der 6900 FCE oder der Ranger 600 etabliert. Für diese Arbeitsgeräte hat man viel Zubehör wie z. B. Überrollbügel mit Gelb- oder Blaulicht, Spezialhalter für den Akkia, eine Zusatz-Heckbremse oder Anbaugeräte von Bächler im Angebot. Bei den Anbaugeräten haben sich für den Kompaktor-Roller YTS oder das Loipenspurgerät mit Renovator PL-WM bereits viele zufriedene Anwender gefunden.

Auch die neueste Version des italie-

nischen Pistenfahrzeugs Favero, das erst zur Interalp in April dieses Jahres vorgestellt wurde, stößt auf viel Interesse in der Region. Neben den kompakten Abmessungen und der Leistung zeigt man sich hier vom modernen Design begeistert.

Neben dem Vertrieb der Produkte ist Mechanikermeister Klaus Schmeiser auch für Wartung und Service, Pflege und Garantieabwicklung persönlich verantwortlich. Unterstützt wird er dabei von einem Mitarbeiter, der seit 7 Jahren im Unternehmen beschäftigt ist. Damit gerade in der Wintersaison auch alle Fahrzeuge reibungslos ihren Dienst versehen können, hat man sogar einen 24-Stunden-Notruf installiert – wenn Hilfe benötigt wird, ist man sofort im Einsatz.

Vor diesem Hintergrund kann sich Kfz-Meister Klaus Schmeiser heute über viele zufriedene Kunden freuen. Deshalb wird man auch das 10-jährige Firmenjubiläum am 19. Februar 2006 mit einem Tag der offenen Tür begehen – eine gute Gelegenheit, um sich über Neues und Bewährtes aus der bekannten Produktpalette zu informieren.

Infos:

Schmeiser Schneefahrzeuge
D-87534 Oberstaufen/Allgäu
Tel.: +49 (0) 83 25 / 97 23
E-Mail:
Skidoo-Schmeiser@t-online.de
Internet:
www.skidoo-schmeiser.de



Ski-Doo Skandic V1000 mit Kompaktor-Roller YTS für Skatingtrassen, Ski-Übungshänge und Wanderwege.

KÄSSBOHRER:

PistenBully im Umwelteinsatz

PistenBully stellen Ihre Stärken nicht nur im Wintereinsatz unter Beweis. In Ostthüringen und Sachsen bewähren sie sich bei Europas größtem Umweltprojekt.

Schon vor 1950 wurden in Ostthüringen bei geologischen Such- und Erkundungsarbeiten oberflächennahe Uranerzlagerstätten gefunden. Deshalb gründete die sowjetische Besatzungsmacht die Aktiengesellschaft Wismut mit dem Ziel, die deutschen Uranerzlagerstätten für das russische Atomprogramm während des Kalten Krieges auszuheben. Ab 1954 führte diese Gesellschaft,

die in ihren besten Zeiten bis zu 120 000 Mitarbeiter beschäftigte, den Uranerzbergbau mit Beteiligung der DDR fort. Bis zur deutschen Wiedervereinigung war Wismut der drittgrößte Uranproduzent der Welt. Rund 231 000 t Uran holte das Unternehmen aus der Erde. Mit der deutschen Einheit übernahm die Bundesregierung schließlich die Verantwortung für den sowjetisch-deutschen Uranerzbergbau. Der über 40 Jahre währende, rücksichtslose Bergbau in Sachsen und Thüringen hatte mittlerweile radioaktiv kontaminierte Altlasten in dicht besiedelten Regionen hinterlassen. 1991 wurde das Wismut-Gesetz verabschiedet, das die Sa-

nierung der tiefgreifend geschädigten Gebiete durch die bundeseigene Wismut GmbH festschreibt. Die Bundesregierung sichert Europas größtes Umweltprojekt außerdem mit bis zu 6,2 Mrd. Euro ab.

In der Sanierungsverantwortung der Wismut GmbH befinden sich u. a. 4 industrielle Absetzanlagen, in denen etwa 150 Millionen Kubikmeter feinkörnige Rückstände (Tailings) der Uranerzaufbereitung über Rohrleitungen eingespült und eingelagert wurden. Daher enthielten die Absetzanlagen neben festen Rückständen der Erzaufbereitung noch große Mengen an radioaktiv und chemisch kontaminiertem Wasser.

Um eine umweltsichere Langzeitverwahrung der Anlagen zu erreichen, wurde die so genannte trockene „in situ“ Verwahrung mit technischer Teilentwässerung als die wirtschaftlichste Variante gewählt. Diese Vorgehensweise be-



Die Schlammteiche werden mit Geovlies, Draingittermatten oder Geogittern stabilisiert und dann mit mineralischem Boden in mehreren Schichten abgedeckt.

Foto: KÄSSBOHRER Geländefahrzeug AG

KÄSSBOHRER: Führungswechsel in Österreich

Nach über 36 Jahren im Hause KÄSSBOHRER verabschiedet sich Hans-Dieter Zambelli in den wohlverdienten Ruhestand. Sein Nachfolger heißt Mag. Andreas Schwab.

Hans-Dieter Zambelli begann 1969 bei KÄSSBOHRER Austria in Salzburg als Montagemeister und baute im selben Jahr die 5 ersten PistenBully für Österreich. Über die Montage hinaus machte er Vorfürhrungen, Reparaturen und erste Kundensschulungen, ehe er dann 1978 Leiter des Technischen Kundendienstes wurde. Kaum einer kennt jedes technische Detail der PistenBully und ihre gesamte Entwicklung, die er maßgeblich beeinflusst hat, besser. Die KÄSSBOHRER Geländefahrzeug AG bedankt sich auf diesem Weg bei Hans-Dieter Zambelli für die geleistete Arbeit, sein Engagement und die vielen wertvollen Vorschläge und wünscht ihm und seiner Frau anregende, wunderbare und glückliche Jahre in der Pension.

Als Nachfolger hat die KÄSSBOHRER Geländefahrzeug AG in Mag. Andreas Schwab einen erfahrenen Mann gefunden, der die Branche gut kennt. Mag. Andreas Schwab war in den 70er Jahren aktiver Leistungssportler (Bob und Fünfkampf) und ging nach Beendigung seiner sportlichen Laufbahn zu Adidas Österreich, wo er für die Bereiche Sportpromotion und Öffentlichkeitsarbeit zuständig war. 1994 übernahm er auf Wunsch des ÖOC-Präsidenten Dr. Leo Wallner die Ge-

schaftsführung der österreichischen Sporthilfe. In den vergangenen 8 Jahren war Mag. Andreas Schwab Geschäftsführer der Planai und der Hauser Kaibling Bergbahnen. In dieser Zeit wurde als größtes Projekt in der Dachstein Tauern Region die Verbindung der Skiberge Hauser Kaibling/ Planai und Hochwurzen/ Reiteralm – Schladminger 4-Berge-Skischaukel realisiert.

Hans-Dieter Zambelli wird Mag. Andreas Schwab in der Anfangsphase noch einige Zeit unterstützen. Damit hat KÄSSBOHRER eine beispielhafte Nachfolgeregelung getroffen. Vorausschauend für den Betrieb und die Mitarbeiter und aus Verantwortung gegenüber seinen Kunden. Die Niederlassung der KÄSSBOHRER Geländefahrzeug AG in Österreich ist hervorragend aufgestellt. Der Wechsel erfolgt zu einem Zeitpunkt der Stärke.

Die KÄSSBOHRER Geländefahrzeug AG freut sich mit Herrn Mag. Andreas Schwab auf die künftigen Herausforderungen.



Hans-Dieter Zambelli.

Mag. Andreas Schwab.

Fotos: Kässbohrer

deutet, dass die Schlammteiche am Ort verwahrt werden. Dabei wird das Freiwas-ser vollständig entfernt, die eingelagerten feinkörnigen Rückstände werden mit Hilfe von geotechnischen Materialien (Geovlies, Draingittermatten, Geogitter) stabilisiert und schließlich mit mineralischem Boden in mehreren Schichten abgedeckt, um die Niederschlagsinfiltrationen und Radon-emissionen zu minimieren.

PistenBully Knowhow gefragt

Das Wismut-Projekt hat sich zu einem international bedeutsamen Referenzobjekt für zukunftsweisende Technologien bei der Sanierung radioaktiver Altlasten entwi-

ckelt. Dabei konnten PistenBully auch hier zeigen, welches Potenzial in ihnen steckt und dass ihr Einsatz überall dort lohnt, wo Leistung, Zuverlässigkeit und Flexibilität gefragt sind.

Bei der Herstellung der Endkontur und der Endabdeckung des ausgesprochen weichen, sumpfigen Untergrundes sind am Standort Ronneburg 2 PistenBully 300 im Einsatz. Ein weiterer PistenBully 300 leistet in der Niederlassung Aue gute Dienste. Dabei hat ein Eignungstest der Wismut GmbH eindeutig gezeigt, dass sich die PistenBully-Technologie sehr gut für diesen Einsatz eignet.

Die Schubleistung lag im Test bei 36 Ku-

bikmeter pro Stunde, wobei die PistenBully zuverlässig im Zwei-Schicht-Betrieb ab dem frühen Morgen bis spät in den Abend eingesetzt werden. Ihre speziellen Eigenschaften wie etwa der niedrige Bodendruck sind bei der Endabdeckung besonders gefragt. PistenBully bringen den Druck über die große Auflagefläche ihrer Ketten so gleichmäßig auf den Boden, dass sie in Mooren und auf anderen weichen Untergründen fahren können ohne einzusinken. Insgesamt umfasst das Sanierungsgebiet am Standort Seelingstädt ein Areal von 855 ha.

 Infos: www.pistenbully.com

PRINOTH: Nordamerika im Visier

Seit dem Frühjahr 2001 existiert eine Kooperation zwischen der PRINOTH AG und dem Pistenfahrzeug-Bereich von Bombardier. Nun wird diese erweitert.


Vor kurzem gab PRINOTH den Abschluss eines Vertrages mit dem Pistenfahrzeug-Bereich von Camoplast bekannt, der eine Langzeit-Partnerschaft zwischen den beiden Unternehmen besiegelt. Durch diese baut PRINOTH nicht nur seine Marktpräsenz vor allem in Nordamerika aus, sondern verlängert die bereits 2001 getroffene Kooperation in Europa. Damals vereinbarte PRINOTH eine Zusammenarbeit mit dem

Pistenfahrzeug-Bereich von Bombardier Recreational Products. In der Zwischenzeit wurde dieser Sektor von der kanadischen Firma Camoplast Industrial Inc. übernommen.

Das Südtiroler Traditionsunternehmen PRINOTH konnte in den letzten Jahren ein beachtliches Wachstum vorweisen. PRINOTH hofft nun, mit dem neuen Abkommen einen weiteren Schritt in Richtung Internationalisierung und Festigung der Marktposition für die Zukunft gemacht zu haben.



Die Premiummarke Leitwolf hat in Europa wesentlichen Anteil am Erfolg. Foto: Prinoth

 Infos: www.prinoth.com



Für Gipfelstürmer

Als renommierter Entwickler und Hersteller von Kabinen und Fahrzeugen für Umlauf-, Pendel- und Standseilbahnen sowie Shuttles und Monorails bringt CWA Sie immer sicher auf den Berg. Sie setzt auf Sicherheit, Funktionalität, Innovation und High Tech - Design. CWA Constructions SA/Corp. - DER Spezialist, der Ihre Visionen wahr werden lässt!



CWA Constructions SA / Corp.
4601 Olten Switzerland

Tel +41(0)62 2056000
Fax +41(0)62 2056006

E-Mail: info@cwa.ch
[http:// www.cwa.ch](http://www.cwa.ch)



2005 wird großer Erfolg für **YORK Neige**

YORK Neige wird 2005 wiederum große Erfolge verzeichnen können. Dank des Zusammenspiels von Handeldynamik und den jüngsten technischen Fortschritten kann YORK nun die Früchte der in den letzten Jahren aufgebotenen Anstrengungen ernten, insbesondere auf den Märkten in Norwegen, Schweden und der Slowakei. In Österreich sorgt INTERFAB für dynamisches Wachstum mit neuen Referenzen wie z. B. Kitzbühel & Rangger Köpfl.

Die neuen technologischen Entwicklungen im Bereich der Schneerzeuger (Bestätigung der Leistungen des Typs Safyr, Überarbeitungen der Produktreihen Borax und Rubis, SNOCOM Schnelldialogsyste) sowie die immer leistungsstärkeren Funktionen der Steuersoftware Liberty, haben wesentlich zum Erfolg dieser Saison beigetragen. Beim technologischen Fortschritt wird der Schwerpunkt einerseits auf die Optimierung der Ressourcenverwaltung (Wasser- und Energieressourcen) und andererseits auf die globale Optimierung der Produktion gelegt, um so alle gegebenen meteorologischen Vorteile bestmöglich zu nutzen.

Die Erfolge von YORK nehmen mit folgenden neuen Referenzen Gestalt an: dem Bau einer 2500 m langen Piste in Gålå in Norwegen und den neuen Beschneiungsanlagen von Banska Stiavnica & Nizna in der Slowakei. Und nicht zu vergessen die zahlreichen Netzerweiterungen wichtiger Anlagen: Hemsedal & Gautefall in Norwegen, die Weiterführung des Programms für die Ski-Weltmeisterschaft 2007 in Åre oder auch die Automatisierung der Anlage von Tandådalen, beides in Schweden. Österreich wächst wie eingangs erwähnt dynamisch (heuer Beschneigung für insgesamt 40 km Pisten), YORK festigt über Interfab seine bereits beachtliche Marktpräsenz (vgl. MM 6/05 S. 58). Besonders stolz ist man auf den Neukunden Kitzbühel, der die Resterhöhe in mehreren Phasen beschneien will. Von den 400 geplanten Zapfstellen werden heuer 146 für 8 km Pisten von YORK errichtet. Der Auftrag umfasst auch den Anlagenbau, der über die Partnerfirma Nivis abgewickelt wird.



Die neue Safyr Lanze von YORK war wesentlich am guten Geschäftsjahr beteiligt. Fotos: Interfab

Das Gleiche gilt für die italienischen, spanischen und andorranischen Märkte, die den Aktivitäten von YORK Neige nach wie vor sehr zuträglich sind, auch wenn sich in Spanien und Andorra nach dem Rekordjahr 2004 eine allgemeine Nachfragedämpfung abzeichnet. Italien hingegen bleibt mit der Tochtergesellschaft YORK Neve stark: YORK realisiert zahlreiche Projekte, wo vor allem Optimierung und Modernisierung von Anlagen im Vordergrund stehen.

Der französische Markt

Auch wenn der französische Markt leicht stagniert, kann sich YORK über Aufträge nicht beklagen. Zu den zahlreichen Projekten der Saison 2005 gehören vor allem zwei bedeutende Anlagen in den Nordalpen (Avoriaz und Les Arcs) – beide neue Referenzen für YORK. Erwähnenswert sind ebenfalls die Pistenarbeiten für die Beschneigung des Skigebiets Orelle (im Maurienne-Tal). Die Baumaßnahmen von Avoriaz werden in zwei Phasen durchgeführt: Heuer beginnt YORK mit der Modernisierung der Hochdruckanlage von Les Lindarets, um so den aktuellen Durchsatz und die Pro-

duktion erheblich zu steigern. Im nächsten Jahr wird YORK die Beschneigung der Piste Chauflery realisieren, wodurch die Anbindung an Chatel verbessert wird.

In Les Arcs wird YORK die Beschneigung der Pisten Les Villards und Les Sources sicherstellen, so dass die Verbindung zwischen den verschiedenen Orten der Skigebiete gewährleistet wird. Das Tal von Belleville setzt den Ausbau der Beschneigung für die Skigebiete St Martin, Les Ménuires und Val Thorens fort.

Weiters hat YORK in den Skigebieten Méribel Mottaret, Méribel Alpina und Tignes wichtige Arbeiten im Zusammenhang mit Beschneigungsprojekten ausgeführt. Weiter im Süden haben die Skigebiete Alpes d'Huez, Villard Reculas und Les 2 Alpes auf YORK Neige vertraut, um ihre Beschneiungsanlagen zu verbessern. Dabei handelt es sich um Arbeiten, die auf die Sicherung bereits bestehender wichtiger Produktionskapazitäten abzielen. In den französischen Südalpen haben sich die Betreiber der Skigebiete Serre Chevalier, Puy Saint Vincent und Auron für die Weiterführung der Schneeeinvestitionsprogramme an YORK gewandt.

3 Neue in der Slowakei

Auch dieses Jahr baut YORK seinen Standort Slowakei mit drei neuen Referenzen weiter aus: Banska Stiavnica, ein mehrere Phasen umfassendes Automatisierungsprojekt, sieht heuer den Bau von 23 kompletten Zapfstellen für Rubis und Safyr vor sowie die Errichtung einer Pumpstation mit einer Leistung von 100m³/h Wasser und einer 160 kW starken Kompressorstation. Die für 2006 vorgesehene Phase 2 wird den Ausbau von 900 m Piste umfassen, die mit der Er-

richtung von 15 automatischen Zapfstellen und der Verdoppelung der Pumpkapazität einhergeht.

In Nizna hat der Betreiber die YORK-Technologie des Typs Rubis VR10 ausgewählt, eine manuelle Version des Rubis-Modells, das mit einem VMR-Block ausgerüstet ist. Diese Option erlaubt eine einfache Umstellung auf die Automatisierung des Beschneigungssystems. Zum Projekt gehören rund 20 Rubis VR10 Schneeerzeuger sowie zwei Automatik-Propeller-Schneeerzeuger des Typs FAN For YORK (entstanden aus der Partnerschaft mit Nivis) für 1300 m Piste.

Weiters hat das Biathlon-Stadion in Osrblie YORK als Lieferant für die Beschneigungsanlagen ausgewählt, wo die Biathlon-Weltmeisterschaft ausgetragen wird.

Spanien & Andorra

Die Unternehmensgruppe ARAMON konzentriert seine Investitionen jetzt im Anschluss an umfangreiche Arbeiten im Skigebiet von Formigal 2003 & 2004 auf Cerler (Provinz Huesca).

Das Projekt Cerler umfasst für das Jahr 2005 eine Erweiterung der Pisten um 6500 m mit der Installation von 92 automatischen Zapfstellen, die mit 73 Schneeerzeugern des Typs Rubis R10 und zwölf Safyr S10 Schneeerzeugern ausgerüstet werden. Die Gesamtpumpkapazität der Anlage wird mit der zusätzlichen Installation von drei Beschneigungspumpen, davon zwei mit regelbarer Drehzahl, auf 1300 m³/h Wasser angehoben. Die bestehende Kapazität der Luftzufuhr der Anlage reicht für den Betrieb von 92 zusätzlichen Zapfstellen, die dieses Jahr installiert wurden. Es wurde kein zusätzlicher Kompressor aufgestellt. Gesamtinvestition: 3,6 Mio. €.

Die Skigebiete Baqueira und La Molina haben ebenfalls mit Ausbau- und Optimierungsarbeiten ihres Beschneigungssystems begonnen. Im Anschluss an die Errichtung eines neuen Sessellifts im Skigebiet Baqueira 1500 hat eine Erweiterung des Skigebietes um 1200 m begonnen. Auf der Piste von Baqueira sind 20 Zapfstellen vorgesehen, von denen 18 mit dem Schneeerzeuger Rubis und zwei mit dem Schneeerzeuger Sa-

fyr S10 ausgerüstet sind. Das Ziel des Ausbaus ist die Sicherstellung der Beschneigung für die Talabfahrt im Gebiet Baqueira 1500.

Der Betreiber nutzt die Arbeiten, um gleichzeitig das gesamte Schneegebiet des Gebiets Beret auf das Schnelldialogsystem „SNO-COM“ umzustellen, mit dem er im Sektor Baqueira während der Saison 2004 sehr positive Erfahrungen sammeln konnte.

Italien

Zu den fünfzig Skigebieten, die YORK seit 1983 die Treue halten, kommen auch in diesem Jahr neue Referenzen hinzu, vor allem in Gebieten, in denen bislang die Propeller-Technik vorherrschte.

Z. B. die „Seilbahnen von Alleghe“ im Gebiet von Civetta in der Region Veneto, die „Seilbahnen Darterceppies“, „Sif Selva“ im Herzen der Dolomiten in Valgardena in Südtirol, und last but not least Merano 2000 in Südtirol und Livigno in der Lombardei. Die beiden letzten wurden in Zusammenarbeit mit dem Hersteller NIVIS ausgerüstet.

Einige der neuen YORK Neve Anlagen werden mit Schneeerzeugern des Typs Rubis Autonom RA10 ausgerüstet. Diese Entwicklung bestätigt, dass diese Technologie als technische und wirtschaftliche Alternative zur traditionellen Propeller-Technik bestehen kann.

Weiters gibt es viele „Retrofit-Vorhaben“. Die bedeutendsten finden in den Skigebieten von Champoluc (Monterosaski) im Aostatal statt. Dort werden zur Zeit die beiden Hauptmaschinenräume renoviert. In Vigo-Catinaccio im Fassatal (Dolomiten) wird der Hauptmaschinenraum völlig neu konzipiert mit einer Änderung der Hydraulik- und Elektroteile. Die Luftkapazität reicht aus und wird nicht geändert.

Weitere Beispiele sind La Thuile, Pila, Gressoney, Antagnod im Aostatal, Passo della Presolana in der Lombardei, Seilbahnen Bernina Chiesa Val Malenco, Valtellina in der Lombardei, Mont Bondone in Trient, Sella Nevea, Treviso, Piancavallo, Forni di Sopra in Friaul, Montepratello in den Abruzzen.

Umfangreicher Pisten-Ausbau wird derzeit in folgenden Gebieten durchgeführt: Pinzolo, Madonna di

Campiglio, Trient, Pordoi, Arabba in der Region Veneto, im Badia Tal in La Villa die Piste „Altin“. Die umfangreichsten Arbeiten finden in Campo Felice statt, einem der größten Skigebiete in den Abruzzen, das Anfang der 90er mit einer groß angelegten Beschneigungsanlage ausgestattet wurde.

Sestrières ist startbereit

Und schließlich Sestrières: In der Sommersaison werden die Abschlussarbeiten an der Beschneigungsanlage von Sestrières im Hinblick auf die olympischen Winterspiele 2006 in Turin durchgeführt.

Eine Safyr autonom (mit Rucksack-Kompressor) im Einsatz.



Nach einer überzeugenden und gewinnbringenden Saison 04/05 ist die Anlage jetzt startbereit, für die alpinen Weltmeisterschaftsläufe Schnee zu produzieren – ein internationales Ereignis, zu dessen gutem Gelingen YORK Neige und YORK Neve stolz ihren Anteil beitragen.

pd/mak



FLEX AG
Bergbahnbetrieb nach Mass

Marcel Rohrer
CH-6390 Engelberg
Tel. +41 (0) 41 / 637 02 02
Fax +41 (0) 41 / 637 02 03

E-Mail: m.rohrer@roflex.ch
www.roflex.ch/bergbahnen



Bergbahnen Sedrun AG: Wahl des Beschneidungspartners ist Vertrauenssache

Seit nunmehr 5 Jahren besteht eine enge Partnerschaft zwischen den Bergbahnen Sedrun und TechnoAlpin. Sepp Hendry, technischer Leiter des Schweizer Familienskigebietes im Graubündner Oberland, bringt es auf den Punkt: „Schneemachen können viele, doch ein kompetenter Partner zu sein, das schaffen nur wenige.“ Ein Interview.

Interviewpartner Sepp
Hendry, technischer
Leiter im Wintersport-
gebiet Sedrun.
Fotos: BB Sedrun



Interviewpartner Sepp Hendry, technischer Leiter im Wintersportgebiet Sedrun.

Fotos: BB Sedrun



MM-FRAGE: „Sedrun gilt seit jeher als sehr schneesicher. Was hat Sie bewogen, eine Beschneidungsanlage zu bauen?“

Hendry:

„Das stimmt, Sedrun ist an sich sehr schneesicher. Doch in den letzten 6–7 Jahren hat sich einiges geändert. Einerseits hat es einen stetigen Wandel im Verhalten der Touristen gegeben, andererseits hatten wir auch immer öfter schneeärmere Winter und Probleme speziell zu Saisonbeginn.

Für den Wintergast ist Schneesicherheit zu einem wesentlichen Kriterium für die Auswahl des Urlaubsortes geworden und für die Seilbahnwirtschaft die Lebensgrundlage. War Schneesicherheit vor Jahren noch ein Wettbewerbsvorteil, so ist es jetzt eine Grundanforderung, der wir uns zu stellen haben.

Im heurigen Winter hätten wir da lange warten können: Am 20. Jänner hat es zum ersten Mal geschneit, und da war die halbe Saison bereits um. So haben wir uns vor 6 Jahren ganz klar die Frage ge-

stellt: Entweder Schneesicherheit garantieren und in der oberen Liga der Schweizer Skigebiete mitspielen, oder unseren guten Ruf verlieren.“

MM-FRAGE: „Wie haben Sie sich für den Beschneidungspartner entschieden?“

Hendry:

„Nachdem es für uns die erste Anlage dieser Art war, haben wir uns bei der Entscheidung sehr viel Zeit gelassen. Zu Beginn haben wir mit einem Planungsbüro die Grundlagen definiert. Sodann haben wir uns sehr schnell an die verschiedensten Anbieter am Markt gewandt, um ein Gefühl für deren Qualitäten, nicht nur in technischer Hinsicht, sondern vor allem in organisatorischer, partnerschaftlicher Hinsicht zu bekommen. Denn Schneemachen können viele, doch ein kompetenter Partner zu sein, das schaffen nur sehr wenige. Die Wahl fiel dann ganz klar auf TechnoAlpin, die uns eine maßgeschneiderte Beschneidungsanlage projiziert haben.“

Technische Daten BSA

- Technische Beschneidung seit dem Jahr 2000, jährlicher Ausbau in Etappen
- In Summe:
 - 8 400 m Schneileitung
 - 20 Propellermaschinen und 13 Schneilanzen
 - 3 Stk. Pumpen
 - 2 Stk. Absperrschächte
 - 4 Stk. Meteo Stationen mit Windrichtungs- und Windgeschwindigkeitsmessung
 - ATASS
 - 64 Anschlussstellen
 - Ca. 90 l/s Wasser Verbrauchsmöglichkeit

MM-FRAGE: „Sie haben nun seit 5 Jahren Erfahrungen mit Beschneigung gesammelt. Wie würden Sie die Entwicklung beschreiben?“

Hendry:

„Ja, wir haben in diesen 5 Jahren sehr viele Erfahrungen gesammelt und einen Aufschwung erlebt. Das beste Beispiel ist die Gotthard-Oberalp Arena, die wir zusammen mit den anderen Skigebieten des Graubündner Oberlandes geschaffen haben.

Wir sind mit unserer Beschneigungsanlage von TechnoAlpin sehr zufrieden und vor allem damit, wie wir das Ganze bis jetzt zusammen realisiert haben.

TechnoAlpin Schweiz stand uns nicht nur vom ersten Kontakt an zur Seite, sondern hat die ganze Zeit über seine aktive Rolle als Berater und Projektleiter wahrgenommen, in den Personen von Dr. Ing. Andreas Dorfmann und Remo Bulgheroni.

Das Projekt wurde von TechnoAlpin von Anfang an als gesamtes Endausbaukonzept zur Realisierung in Etappen geplant. Dabei waren die Etappen jede für sich so konzipiert, dass sie an unsere jeweiligen finanziellen Möglichkeiten angepasst war und für sich autonom und effizient arbeiten konnte. So

hatten wir nie das Gefühl, nur einen Teil realisiert zu haben.

Weiters haben wir ein interessantes technisches Detail der Anlage realisiert. Wir übernehmen das Wasser auf einer Quote von 1 900 m an zwei geografisch versetzten Stellen und vom E-Werk und haben so eine völlig redundante Beschneigungsanlage. Durch dieses einmalige hydraulische Konzept von TechnoAlpin ist uns der kostspielige Bau eines Speicherteiches erspart geblieben. Zum Teil können wir sogar im Eigendruck arbeiten.

Dank der Beschneigung haben wir eine garantierte Saison von November bis nach Ostern und dies beschert uns sehr gute Entwicklungszahlen.“

MM-FRAGE: „Welche Tipps können Sie einem Skigebiet geben, das eine Beschneigungsanlage bauen möchte?“

Hendry:

„Planen Sie von Anfang an mit dem Beschneigungspartner. Testen Sie den Partner neben den technischen Qualitäten auch auf die Zusammenarbeit und vergeben Sie die Anlage als GU nur an ein solides Unternehmen. Das spart nicht nur Geld und Aufwand, sondern führt sie zu zum langfristigen Erfolg.“



Bei der Montage der Schneileitung wurden Hubschrauber eingesetzt.

MM: „Danke für das Interview und guten Start in die Saison.“

Fakten zu Sedrun – Oberalp

- Seehöhe des Skigebietes: 1 450–2 350 Meter
- Pistenkilometer: 60 km, davon 20 km leicht, 30 km mittel und 10 km schwer
- Aufstiegsanlagen: 7 Schlepplifte und 3 Sessellifte
- Angebot für Snowboarder: Halfpipe und Obstaclepark
- Saisondauer: 26.11.2005–23.04.2006
- Zusammen mit Andermatt, Gemsstock, Nätschen, Winterhorn und Realp bildet die Sedrun Bergbahnen AG die Gotthard-Oberalp Arena mit gemeinsamem Skipass

HUESKER Synthetic GmbH: Winterspaß durch Speicherteiche

Die HUESKER Synthetic GmbH entwickelt, fertigt und vermarktet seit Jahrzehnten maßgeschneiderte Geosynthetics für die Bauindustrie sowie technische Textilien für Landwirtschaft, Industrie und Handel. Ein interessanter Einsatzbereich in diesem großen Spektrum liegt im Bau von Speicherteichen.

Die Durchführung der Bauarbeiten in den schwer zugänglichen alpinen Regionen ist sehr aufwendig, zumal Gewinnung und Transport der Baustoffe vor Ort häufig problematisch sind. Daher wird versucht, beim Bauen der Speicherteiche Ma-

terialien vor Ort zu nutzen bzw. industriell gefertigte Baustoffe zu verwenden, die leicht zu transportieren und einzubauen sind. Aus diesem Grund werden heute Speicherteiche vermehrt unter Verwendung von Geokunststoffen wie z. B. Geo-



Einsatz von HUESKER-Geokunststoffen beim Speicherteich „Zehnerkar“. Fotos: HUESKER

Der Schneiteich „Hebalm“ garantiert Schneesicherheit im Winter.



komposits-Dränagematten, Kunststoffdichtungsbahnen, Vliesstoffe und Geogitter errichtet.

Hier kommt HUESKER die langjährige Erfahrung zugute, die man bei der Durchführung zahlreicher Projekte weltweit gewinnen konnte. Mit Hilfe einer intensiven Zusammenarbeit mit Kunden, Ingenieurbüros sowie Forschungs- und Prüfinstituten hat man individuelle Lösungen für die unterschiedlichen bautechnischen Anforderungen parat. Das Motto dabei lautet: durchdacht, innovativ, wirtschaftlich und umweltfreundlich.

Varianten zur Abdichtung bei Speicherteichen

Grundsätzlich unterscheidet man hier zwei Varianten:

► **den konventionellen Aufbau:** Teiche, bei denen die Abdichtung an der Innenseite des Teichs komplett, also auch im Böschungsbereich mit Kies überbaut werden (z.B. Speicherteich Petzen und Bolsterlang),

► **die Alternative:** Teiche, bei denen die Abdichtung an der Innenseite des Teiches nicht oder nur zum Teil (z. B. im Sohlebereich oder der Zwischenberme) mit Kies überbaut wird (z. B. Speicherteich Grubigläcke und Filzalmsee).

Für beide Varianten hat die HUESKER Synthetic GmbH das passende Rüstzeug im Angebot:

1. Der konventionelle Aufbau: Auf den profilierten Untergrund folgt eine Dränageschicht aus Kies/Schotter. Vor der eigentlichen Kunststoffabdichtung aus PE HD wird ein Schutzvlies angebracht. Über der Abdichtung wird ebenfalls

ein Schutzvlies eingebaut, bevor der Überbau aus Schüttmaterial folgt. Das Überbauen der Abdichtung aus Schüttmaterial ist allerdings nicht unproblematisch. Beim Einbau des Schüttmaterials kann die Abdichtung beschädigt werden, wobei eine Lokalisierung solcher Beschädigungen nur schwer möglich ist. Dazu wirken große Hangabtriebskräfte auf das Abdichtungssystem. Der richtigen Auswahl der Schutzvliesstoffe und der Interaktion des Vliesstoffes mit der Kunststoffdichtungsbahn kommt deshalb große Bedeutung zu. Aus diesem Grund empfehlen sich HaTe® Vliese und GSE® Dichtungsbahnen.

2. Alternative 1 – der Aufbau mit Geokunststoffen und Schüttmaterial: Auf den profilierten Untergrund werden Geokomposits – Dränagematten (z. G. Terram® oder Enkadrain®) aufgebracht. Hierauf folgen die Kunststoffabdichtung aus PE HD (z. B. GSE® – DRS), ein Schutzvlies (meist zwischen 600 und

1 200 g/m²) und der Überbau der Abdichtung mit Schüttmaterial. Die Vorteile dieser Bauweise liegen im geringeren Beschädigungsrisiko der Abdichtung während des Bauablaufes (kein Befahren der Böschungsbereiche), der einfachen Lokalisierung von eventuellen Undichtheiten in der Abdichtung, der günstigen Bauweise und der technisch ausgesprochen hochwertigen Realisierungsvariante.

3. Alternative 2 – der Aufbau mit speziellen Geokunststoffen und nur teilweise Schüttmaterial: Auf den profilierten Untergrund werden Geokomposits – Dränagematten (z. B. Terram® oder Enkadrain – Dito) aufgebracht. Dann wird das Speicherbecken mit einer Kunststoffabdichtung aus PE HD (z. G. GSE® – DRS) versehen, auf die dann ein Schutzvlies aus Polyester (PES) aufgebracht wird. Dieses Schutzvlies wie z. B. HaTe A 1200 G/W wird zweischichtig in grüner und weißer Farbe produziert (Signalschicht bei Verletzungen größer 50 % der Dicke). Ein Aufschwimmen wird dabei aufgrund des spezifischen Gewichtes >1 zum Teil verhindert, da das Flächengewicht meist zwischen 1 000 g/m² und 1 500 g/m² liegt. Der Überbau der Abdichtung erfolgt nur in der Berme und der Sohle, die Böschungsbereiche bleiben frei.

i Infos:

HUESKER Vertriebsbüro Österreich
Herbert Lassnig
Brenitz Nr. 28, A-9346 Glödnitz
Tel.: +43 (0) 42 65 / 74 78
E-Mail: Herbert.lassnig@huesker.at
Internet: www.huesker.com

HUESKER-Projekte Speicherteiche/ Auszug aus der Referenzliste

Jahr	Speicherteich	HUESKER-Produkt im Einsatz
2005	Frommes, Fiss/Austria	Terram® – Dränagematte GSE® – Kunststoffdichtungsbahn HaTe® – Vliese
2005	Schafkogel, Beschneiungsanlage Hinterstoder/Austria	Terram® – Dränagematte KDB GSE® – Kunststoffdichtungsbahn
2005	Gamsgarten, Neustift-Tirol/Austria	Terram® – Dränagematte GSE® – Kunststoffdichtungsbahn HaTe® – Vliese
2005	Hebalm/Austria	HaTe® – Vliese GSE® – Kunststoffdichtungsbahn Fortrac® R 200/30-30 – Geogitter
2005	Zehnerkar/Obertauern	HaTe® – Vliese GSE® – Kunststoffdichtungsbahn

Snowgripper: Neues Ankersystem in Entwicklung

Snowgripper hat auf Basis wissenschaftlicher Forschung einen neuen Anker entwickelt. Durch eine Prozessoptimierung innerhalb des Unternehmens können weitere Kostenvorteile an den Kunden weitergegeben werden.

Die Snowgripper GmbH entwickelte zusammen mit der Oberhofer Stahlbau Ges.m.b.H. ein völlig neues Ankersystem, mit dem es erstmals möglich ist, einen Anker für viele unterschiedliche Bodenarten zu verwenden.

Kundennutzen durch systematisches Vorgehen

Snowgripper arbeitet permanent auf wissenschaftlicher Basis an der Findung von Maßnahmen, um dem Kunden eine Individuallösung mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis zu bieten. Der Fokus liegt darin, das standardisierte Vorgehen von der Besichtigung über die Planung bis zur Umsetzung weiter zu optimieren. Für die Interessenten an Gleitschneeschutz Systemen bedeutet das eine saubere Planung und die Ausarbeitung einer individuell angepassten Lösung an die Situation.

Sichtbar wird das zum Beispiel bei der Form des Snowgripper-Feldes, dem Abstand bzw. der Verstärkung von Randzonen. Dazu wird das heikelste Thema jeder Verbauung sauber behandelt: die Verankerung! Durch die Feldplanung und Ermittlung der Bodenbeschaffenheit wird das Ankersystem festgelegt und beim Versetzen vor Ort mit minimalem Aufwand getestet. Das garantiert die Funktionsfähigkeit der Verankerung.

Die permanente Weiterentwicklung und Verbesserung kann natürlich nur mit geeigneten Partnern erfolgen. Das BFW und die Geo Expert sowie das SLF (Schweiz) sind aktive Projektpartner. Die Ergebnisse werden mit der WLV besprochen und diskutiert.

Snowgripper-Projekte

Die Snowgripper GmbH freut sich über steigendes Interesse der inter-




Das Snowgripper-Feld fügt sich ohne Probleme in die Landschaft ein.

nationalen Märkte an der Snowgripper-Lösung. Hinzugekommen sind Interessenten aus den Ländern Schweiz, China, Frankreich, Bulgarien, Deutschland und Italien. Für 2005 kann deshalb eine erfolgreiche Zwischenbilanz gezogen werden, wobei folgende Projekte abgeschlossen werden:

- Karalmlawine, Salzburg
- Forstamt Rosenheim
- Bergbahnen Diedamskopf, Schoppernau
- Grandvalira Andorra, Frankreich

Produktentwicklung: EU-Projekt eingereicht

Die Snowgripper GmbH hat mit renommierten Partnern ein EU-Projekt im 6. Rahmenprogramm in der Forschungsinitiative „ICT for Environmental Risk Management“ eingereicht. In Zusammenarbeit mit Projektpartnern wie dem BFW (Bundesforschungs- und Ausbildungszentrum für Wald, Naturgefahren und Landschaft), NGI (Norwegian Geotechnical Institute), CEM (Demagref) und dem ARC-SR (ARC Seibersdorf Research GmbH) wird das Thema Risikomanagement und Frühwarnsystem auf europäischer Ebene angegangen.

 Infos:
www.snowgripper.at



Snowgripper-Verbauung der Karalmlawine. Fotos: Snowgripper

120 Jahre Meingast Fahrzeugbau

Das Salzburger Traditions- und Familienunternehmen feiert dieses Jahr ein besonderes Jubiläum und kann dazu eine beeindruckende Erfolgsgeschichte Revue passieren lassen. Dank konsequent betriebener Diversifikation rund um die Kernprodukte hat sich das Unternehmen auf internationalen Märkten etabliert.

JA – MIT SICHERHEIT
MEINGAST
B E T R I E B E



4 Generationen Meingast. Foto: Meingast

Im Jahr 1885 legte Jakob Meingast mit der Firmengründung den Grundstein für den gleichnamigen Fahrzeugbaubetrieb. Am damaligen Stadtrand von Salzburg, in der Glockengasse, bestand die kleine Schmiede ihre Feuerstufe. Bis heute, 120 Jahre später, hat das traditionelle Familienunternehmen so manches heiße Eisen im Feuer – vom Fahrzeugbau bis Winterdiensttechnik. Inzwischen steht die 4. Generation unter der Leitung der geschäftsführenden Gesellschafterin Evelyn Ludwig-Meingast – symbolisch – an der Esse, kräftig unterstützt von der bereits 5. Generation.

Im Privatmuseum der Firma Meingast ist die 120-jährige Firmengeschichte dokumentiert. Der Landauer-Pferdewagen wurde schon im Jahr 1900 als Art Luxuslimousine der Jahrhundertwende produziert und 1922 lieferte Meingast den ersten handgetriebenen LKW-Kipper Westösterreichs an die Stadtgemeinde Salzburg. 1952 übernahm Willi Meingast, der Vater der jetzigen Eigentümerin, den Betrieb und baute diesen mit seiner Gattin Josefine kontinuierlich aus. 1963 erfolgte in der Röcklbrunnstraße in Salzburg die Fertigstellung des heutigen Werks. An diesem neuen

Standort spezialisierte sich Meingast als erstes Unternehmen im Bundesland Salzburg auf den Bau von Lastwagen- und Anhängeraufbauten.

Geburtsstunde der Zwei-Jahreszeiten-Strategie

1967 spezialisierte sich KR Willi Meingast mit dem Vertrieb von Kleinskiliften auf das Standbein Winterdiensttechnik. Der neu gewonnene Kundenkreis meldete bald weiteren Bedarf an: Immer strengere Sicherheitsvorschriften und die steigende Nachfrage nach Skipistenzubehör ließen das Winterdiensttechnik-Sortiment jährlich wachsen.


Im Sinne der Ganzjahresauslastung folgten die Eröffnungen der Abteilungen Sommerdienst, Service, Reparatur und Zubehör für Campingfahrzeuge sowie Fahrzeugtechnik, PKW-Anhänger und Einrichtungen für Servicefahrzeuge.

Blick Richtung Zukunft mit Betriebsstättenenerweiterung

Rechtzeitig zum 120jährigen Firmenjubiläum wurden im Sommer 2005 die adaptierten Räumlichkeiten des Hauptbüros bezogen – für eine angenehme Arbeitsatmosphä-

re im teamorientierten Miteinander und noch effizientere Kundenbetreuung. Unter der Federführung der mittlerweile 4. Generation beschäftigt Meingast derzeit 60 Mitarbeiter. Mit einem Lehrlingsanteil von 10 Prozent legt man großen Wert auf die Ausbildung von Jugendlichen.

Auf die Frage „quo vadis, Meingast?“ sieht Inhaberin Evelyn Ludwig-Meingast positiv in Richtung Zukunft: „Nach 120 Jahren liegen die Kernkompetenzen im Fahrzeugbau, wo wir innovative Lösungen, umfassenden Service und modernste Technik anbieten – schnell und wirtschaftlich. Zweiter Schwerpunkt ist die Winterdiensttechnik, wo wir mit unseren Rennstrecken-Sicherheitsystemen international Fuß gefasst haben. Momentan erwirtschaften wir rund 40 Prozent des Winterdienstumsatzes im Ausland, Tendenz steigend. Speziell in Osteuropa stellen sich jetzt die Erfolge der jahrelangen Aufbauarbeit ein. Unser Motto: Wer Visionen umsetzen kann, wird auch in schwierigen Zeiten am Markt präsent sein.“

 Infos:
www.meingast.at

KASER: SKICARPET festigt internationale Marktposition

„THINK GLOBAL, ACT LOCAL – Global denken, lokal handeln“ – nach diesem Motto bereitet man sich bei KASER in Vahrn (BZ) auf die kommende Wintersaison vor, denn man hat sich mit einem ausgereiften Produkt am internationalen Markt etabliert.

Bereits im Juni zeichnete sich für Kanada und USA mit 20 Anlagen, die eine durchschnittliche Länge von 98 m (!) aufweisen, ein neuer Verkaufsrekord ab.

Vor allem in Kanada hat das KASER SKICARPET bei den Kunden einen bleibenden Eindruck hinterlassen, da die Anlagen der vergangenen Saison mit größter Zuverlässigkeit gelaufen sind. Vor diesem Hintergrund konnten in diesem Jahr zehn neue Aufträge abgeschlossen werden.

Nennenswert ist dabei die Positionierung von zwei langen Anlagen im Whistler Blackcomb Mountain Skigebiet, einem der bekanntesten Skigebiete Nordamerikas, das zur INTRAWEST-Gruppe mit insgesamt 30 Sommer- und Winterressorts gehört. Dazu ist KASER mit der Platzierung einer 500 feet – Anlage in Liberty Mountain ein wichtiger Coup gelungen. Mit dieser Anlage durfte man sich über den Einstieg in einen weiteren wichtigen amerikanischen Skikonzern freuen.

Weiters zeigte der Besuch einer Delegation aus dem Iran Anfang des Jahres positive Folgen, konnte doch erst kürzlich der 1. Auftrag mit einem iranischen Skigebiet abgeschlossen werden. Sein Besitzer ist ein ehemaliger Skirennfahrer.

Blick auf Europa

Ein Großprojekt wird derzeit für Frankreich abgewickelt. Dort konnte man sich gegen mehrere Mitbewerber durchsetzen und mit insgesamt 4 Anlagen (in Peisey, La Plagne, Alpe d'Huez und St. Moritz) punkten, sodass nun auch das weltweit tätige Touristikunterneh-

men CLUB MEDITERANEE zum Kundenkreis von KASER zählt.

Nach Norwegen konnten wie bereits im vergangenen Jahr mehrere Anlagen verkauft werden und in Schweden trägt die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen ALPINTECH SCANDINAVIA AB bereits im 1. Jahr Früchte. Im September wurde das erste Förderband nach Sälen, einem der größten schwedischen Skigebiete, verkauft.

In Spanien läuft die Zusammenarbeit mit dem dortigen Vertriebspartner hervorragend, denn Montage und Service werden direkt von seinen Mitarbeitern vor Ort abgewickelt. Ein Highlight ist dabei sicher die Installation eines SKICARPET mit 179 m (!) Länge in La Covatilla (Skiressort nahe Madrid). Nicht weniger prestigeträchtig ist eine Anlage in Candanchu, einem Skigebiet, dessen Eigentümer der Privatskilehrer der königlichen spanischen Familie und zudem Mitglied des Nationalen Olympischen Komitees ist.

Im September nahm KASER als Sponsor mit einem eigenen Team an der ITS – Edelweiss Golf Trophy in Pertisau am Achensee teil. In Zusammenarbeit mit der ITS (Interessensvereinigung der Tiroler Skischulunternehmer) sorgte man für das leibliche Wohl der Golfer an der Jausenstation und stellte zudem ein Förderband mit 20 m Länge als „HOLE IN ONE“ – Preis zur Verfügung. Leider gelang keinem der 130 teilnehmenden Golfer dieser Glücksschlag – dennoch war die Veranstaltung für das Organisationsteam um Christoph Leitner von der ITS, für die Teilnehmer und



KASER SKICARPET 104 in Pente des Pays d'en Haut (Kanada) im Sommer 2005.

die Sponsoren ein voller Erfolg. Ein positiver Nebeneffekt: Dank dieser und ähnlicher Werbeaktionen konnten heuer wieder einige Aufträge mit österreichischen Kunden abgeschlossen werden.

i Infos:
www.skicarpet.com

Thomas Weissteiner, Team KASER SKICARPET, beim „Chippen“. Fotos: KASER



IMMOOS GmbH: Für den Ernstfall gerüstet

Das neue Bergesystem, das die IMMOOS GmbH entwickelt hat, ist sowohl für Kabinen- als auch Sesselbahnen geeignet. Bei einer Großübung in Tirol hat es vor kurzem seine Vorzüge eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

Das Bergesystem lässt sich handlich verpackt zum Einsatzort transportieren. Fotos: IMMOOS GmbH



28 Jahre war Beat Immoos bereits in der Seilbahnbranche tätig, bevor er 1997 begann, sich intensiv mit dem Thema der Personenbergung aus Seilbahnen zu beschäftigen. Eine gut durchdachte Bergeorganisation sei ein wesentlicher Teil des Katastrophenplans, so sein Credo. Eine solche Organisation, verbunden mit einer konsequenten Schulung des Personals könne daher auch Krisen im Ernstfall und eine da-

mit verbundene negative Berichterstattung in den Medien verhindern.

Grundsätzlich unterteilt man bei IMMOOS die Bergeorganisation in 4 wesentliche Punkte:

- Bergungskonzept allgemein
- Bergeplan anlagenspezifisch
- Bergematerial
- Schulung

Im Bereich des Bergematerials hat man mit dem System „Typ Bergrettung Tirol“ eine Bergeausrüstung zur Hand, die den Anforderungen der Praxis in allen Belangen gerecht wird. Dabei hat Peter Veider, Geschäftsführer der Österreichischen Bergrettung Tirol, in Zusammenarbeit mit den Spezialisten der IMMOOS GmbH einen wesentlichen Beitrag bei der praxisgerechten Zusammenstellung des Bergesystems geleistet, das nun bei allen Sessel- und Kabinenbahnen eingesetzt werden kann. Berücksichtigt wurden im System auch sämtliche Vorschriften vom Arbeitnehmerschutz- und Seilbahngesetz.

So gelingt die Rettung

Grundsätzlich sind neben dem speziellen Bergematerial 2 Personen nötig, um den Rettungsvorgang schnell und effizient ausführen zu können. Eingesetzt werden können dabei neben den Bergrettern auch Mitarbeiter des jeweiligen Seilbahnunternehmens.

Der „Retter am Seil“ gelangt mit Hilfe eines Laufwerks zu den Personen in der Kabine oder im Sessel, die „Sicherheitsperson am Boden“ überwacht den Vorgang und gibt dort Hilfestellung, wo nötig. Beim Einsatzort angekommen, wird die Bergvorrichtung an der Klemme oder am Förderseil fixiert. Der Retter seilt sich zu den Fahrgästen ab, die in der Folge mit Hilfe eines Bergedreiecks bis zum Boden abgeseilt werden. Dann wird das Bergedreieck wieder aufgezogen und der Vorgang so oft wie nötig wiederholt. Ist der Rettungseinsatz abgeschlossen, wird der Retter ebenfalls mit Hilfe der Sicherungsperson abgeseilt, wobei dieser Vorgang auch im Alleingang möglich ist. Die Vorzüge des Systems liegen auf der Hand:

- große Sicherheit aller Beteiligten,
- geringes Gewicht und Umfang der Ausrüstung,
- pro Abschnitt sind nur 2 Personen erforderlich,
- Synergien, wenn sowohl Rettungseinheiten als auch Bergbahnen das gleiche System verwenden. Die Bergretter der verschiedenen Ortsstellen in Tirol haben sich aufgrund der guten Erfahrungen, die man erst vor kurzem bei einer Großübung in Obergurgl demonstrieren konnte, entschlossen, Schulungen mit dem neuen IMMOOS Bergesystem „Typ Bergrettung Tirol“ ab sofort ins Programm zu nehmen. Somit entsteht ein großes Potenzial an ausgebildeten Spezialisten, die im Ernstfall zur Verfügung stehen.

i Infos:

www.immoos-rescue.com

Der „Retter am Seil“ auf seinem Weg.



MM-Fachgespräch bei Elektro Berchtold

Was ist das **Know-how** von **100 Pumpstationen** wert?

Elektro Berchtold meldet im heurigen Jahr mehr Aufträge bzw. Arbeit und weniger Umsatz. Dies ist ein Resultat des derzeit herrschenden brutalen Preiskampfes. Bei Beschneigungsprojekten wird immer öfter an der Elektrotechnik gespart. Dadurch verzichten die Betreiber auf die Perfektion, wie Berchtold sie seit über 10 Jahren bietet, und riskieren u. U. die Verfügbarkeit der Anlagen. Angesichts der großen Bedeutung, die ein schlagkräftiges Schneemachen für den Wintertourismus hat, sollte man sich diese Taktik gut überlegen.

95 Schaltschränke bei 23 Aufträgen realisiert Elektro Berchtold für die Wintersaison 05/06. Die Automatisierungen sind etwas weniger geworden, dafür gibt es mehr Projekte für Neubau bzw. Umbau von Pumpstationen. Viele Berchtold-Stammkunden haben heuer nämlich erweitert. Mit dabei sind auch wieder 3 Liftprojekte.

Zu den Highlights für 2005 zählt Berchtold die Aufträge für die Berglift Stuhleck Bau & Betriebs GmbH & Cie KG (Semmering), die Tauplit-

zer FremdenverkehrsgesmbH (mit Gemini als GU, der hier u. a. die ND-Maschine Frau Holle erstmals auf Turm platziert), weiters für die Ötscherlifte GmbH (Lackenhof) und die Bergbahnen Kühtai GmbH & Co. KG.

Nicht nur Anschaffungskosten beachten

Auf die Frage von MM-Chefredakteur Dr. Markus Kalchgruber, welche aktuellen Trends bei Beschneigungsprojekten erkennbar seien, meinte Peter Berchtold: „Die meisten Betreiber haben nur die Anschaffungskosten einer Anlage im Blick, ohne die Gesamtkosten mit Erhaltung, Wartung, Ersatzteilen oder Störungen auf viele Jahre hinaus zu berechnen. Da kann eine billige Anlage plötzlich viel teurer werden als die vermeintlich teurere. Und das Ausfallrisiko ist zweifellos höher. Wir betreiben nicht umsonst seit 10 Jahren eine extrem hohe Perfektion wie z. B. bei der Überwachung und Re-

gelung, weil es die Erfahrung gezeigt hat, was eine super funktionierende Schneeanlage braucht! Jetzt wird die Sinnhaftigkeit dieser Taktik plötzlich angezweifelt – nach dem Motto: „Das geht auch ohne den großen Aufwand und kostet nur Geld. Es genügt wenn wir den Umrichter zum Regeln haben, der kann das auch.“ Das ist aber eine Fehlinformation am Markt, die ständig zunimmt. Es mag zwar im Prospekt stehen, Tatsache ist aber, dass ein Umrichter keine Schneeanlage steuern kann!“

Ing. Markus Pöll ergänzt: „Wir haben ja nicht umsonst die Regelung über Jahre hinweg weiter entwickelt und wissen daher, wovon wir reden. In 10 Jahren haben wir 100 Pumpstationen in 93 Projekten elektrotechnisch ausgerüstet, rechnet man unsere ELIN-Zeit dazu, sind es ca. 160! Niemand sonst in der Branche hat diesen Erfahrungsschatz! Unser guter Ruf beweist, dass wir uns immer voll für die Kun-

Berchtold-Referenzen 2005

- Lienzer Bergbahnen Ges.m.b.H. & Co.KG/Lienz
- Ötscherlifte Ges.m.b.H & Cie KG/Lackenhof
- Hochkönig Bergbahnen Gesellschaft m.b.H./Mühlbach am Hochkönig
- Reuttener Seilbahnen G.m.b.H & Co. KG/Reutte
- Schmittenhöhebahn AG/Zell am See
- Bayerische Zugspitzbahn AG/Garmisch-Partenkirchen
- Aberg-Hinterthal Bergbahnen AG/Maria Alm
- Berglifte Giselher Langes Ges.m.b.H & Co KG/Lermoos
- Maiskogel Betriebs AG/Kaprun
- Tauplitzer Fremdenverkehrsges.m.b.H
- Ski-Zürs-AG/Zürs
- Hinterstoder-Wurzeralm Bergbahnen AG/Hinterstoder
- Berglift Stuhleck Bau & BetriebsgmbH & Cie KG/Semmering
- Großarler Bergbahnen Ges.m.b.H & Co KG/Großarl
- Fisser Bergbahnen Ges m.b.H./Fiss
- Silvretta Bergbahnen Galtür
- BB Kühtai GmbH. & Co. KG/Kühtai



95 Schaltschränke werden heuer bei Elektro Berchtold für die kommende Schneisaison gefertigt.

Fotos:mak



Berchtold-Montagehalle: Mitarbeiter Kurt Zachl bearbeitet die Steuerung der ND-Maschine „Frau Holle“.

denzufriedenheit engagiert haben und jeweils das für den Kunden Optimale angeboten haben. Die Praxis bei der Auftragsvergabe ist heute leider eine andere geworden. Der Wettbewerb will sich – um jeden Preis – Aufträge als Generalunternehmer holen und schreibt dann die Subleistungen neu aus. Um Kosten zu sparen, werden die

Schaltschränke irgendwo billig zusammengebaut und sollen dann von einem Elektriker vorort auf der Baustelle angeschlossen werden.“

Auf Profiarbeit verzichten?

Da schüttelt Berchtold den Kopf: „Wenn ich mir vorstelle, mit welcher Akribie wir hier vorgehen und sogar dann geht manchmal nicht alles glatt – wie soll das dann bei anderen Baustellen funktionieren, wo man auf Profiarbeit verzichtet? Und wenn dann später Probleme auftauchen? Uns kann man Tag und Nacht erreichen und wird nicht auf eine kostenpflichtige Hotline geschaltet, die u. U. nicht weiterhelfen kann. Das gehört zu unserem Service und diesen bezahlen unsere Kunden mit dem Anlagenpreis mit. Sollten wir es wie die Konkurrenz machen und uns besser alles extra vergüten lassen? An-

scheinend sollen Serviceleistungen und andere immaterielle Werte nicht mehr einkalkuliert werden in den Anschaffungspreis!

Was wir auch bemerkt haben ist, dass sich viele Billig-Anbieter das Geld dann über das Ersatzteilgeschäft zurückholen. Wir hingegen machen viel auf Kulanz, da wir uns tatsächlich für das störungsfreie Funktionieren verantwortlich fühlen! Es wäre schade, wenn kleine, hoch motivierte Spezialfirmen wie die Elektro Berchtold GmbH. aus Pettinau (15 Mitarbeiter, ca. 3,3Mio. € Umsatz) solch kurzsichtigen Taktiken zum Opfer fallen würden. Die Kunden haben es in der Hand dafür zu sorgen, dass hier nicht eine Marktberreinigung entsteht, die nur Giganten überleben lässt. Wenn es so weit ist, wie bereits bei den Liften und Pistenmaschinen, dann ist es den Betreibern auch nicht unbedingt recht... **mak**

Meiringen-Hasliberg-Bahnen AG (MHB) Große Projekte locken

Vor dem Hintergrund des Großprojektes Meiringen-Hasliberg-Melchsee-Frutt-Titlis stieß die diesjährige GV der MHB auf reges Interesse der Aktionäre. Die Anträge des Verwaltungsrates wurden allesamt gutgeheißen.



Die Generalversammlung der MHB verlief ruhig, Jahresrechnung und Geschäftsbericht wurden einstimmig angenommen.

Unter der Leitung von VR-Präsident Otto Anderegg wurden die ordentlichen Traktanden zügig durchgearbeitet. Zum einen wies er in seinen Voten auf den neuen Beruf „SeilbahnerIn“ hin, dem eine vierjährige Grundausbildung, ähnlich jener des Polytechnikers, zugrunde liegt.

Größeren Raum nahm natürlich auch die neue 8er-Gondelbahn „Alpen Tower Express“ Reuti-Bidmi-Mägisalp ein. Sie wurde von Garaventa mit Gondeln von Gangloff realisiert. Am 16. Juli nahm die Bahn ihren Betrieb zum Alpen Tower auf. Mit der neuen Anlage können nun 12 700 Personen pro Tag befördert werden und die Pisten werden von 7 Fahrzeugen präpariert.

Natürlich waren die Anwesenden ebenfalls gespannt auf Neuigkeiten bezüglich des Projektes „Schneeparadies“. Dabei soll das größte zusammenhängende Skigebiet in der Zentralschweiz entstehen und die bisher einzeln agierenden Regionen Hasliberg, Melchsee-Frutt und Trübsee-Titlis miteinander verbinden. Anderegg konnte verkünden, dass das Planungsverfahren läuft, nachdem eine Machbarkeitsstudie (www.pro.schneeparadies.ch) ge-

zeigt hat, dass die Möglichkeiten intakt sind. Mit 51 Anlagen und 210 Kilometer Pisten soll hier ein attraktives Topskigebiet entstehen.

Weiter nahmen die Aktionäre von der neuen Beschneiungsanlage Bidmi Kenntnis, so dass jetzt rund 14 Prozent aller Pisten gezielt beschneit werden können. Insgesamt konnten im vergangenen Jahr 3 016 435 Fahrgäste befördert werden, was einem Rückgang von 11 Prozent oder 362 669 Fahrten entspricht. **roh**

MULTI LIFT SNOWTUBING® BABYLIFT KARUSSELL



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

SUCHE/BIETE

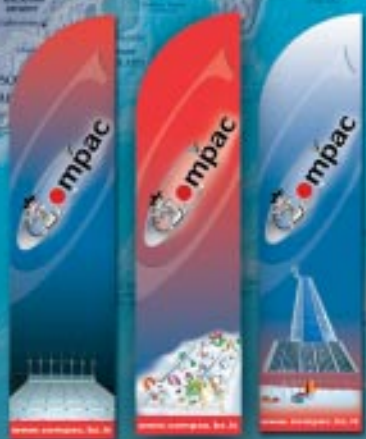
mera Rabeler e.K.
Kässbohrer-Vertretung-Norddeutschland
Tel.: 00 49 (0)41 74/65 97 97 Fax: 65 09 18
Tel.: 00 49 (0)1 71/2 43 03 10
Suchen gebrauchte PistenBullys, auch defekt oder verunfallt: PB170 / PB200 / PB240

EINSTIEGSFÖRDERBÄNDER
FAHRGASTFÖRDERBÄNDER
ZUBEHÖR UND SOFTFIGUREN
SICHERHEITSNETZE
KARUSSELL

mpac



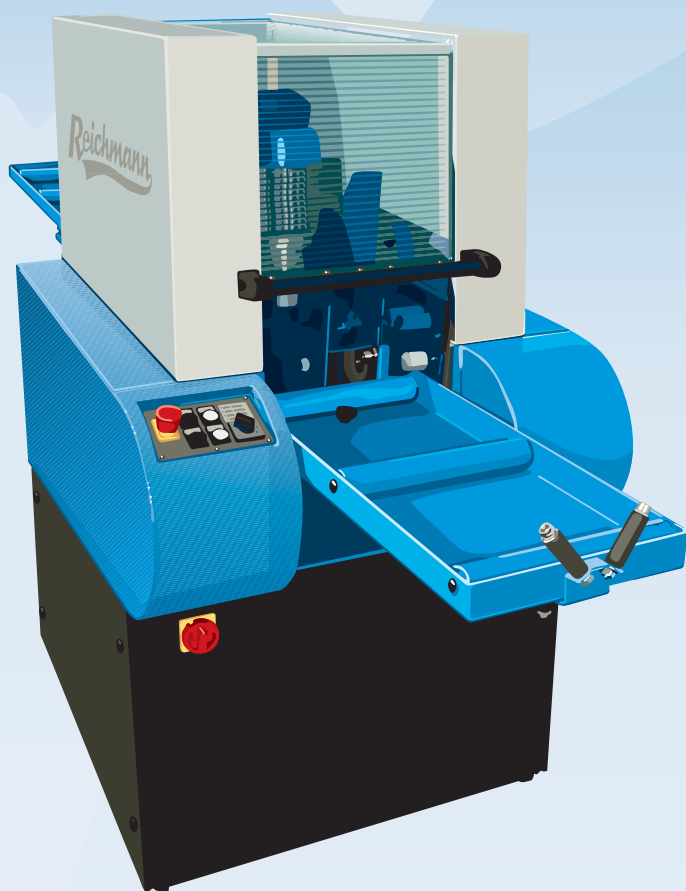
- SWEDEN
- NORWAY
- GERMANY
- UKRAINE
- RUSSIA
- SWITZERLAND
- AUSTRIA
- KAZAKHSTAN
- FRANCE
- ITALY
- COREA



Compac GmbH Pflerscherstraße, 9 D I-39040 Gossensass Südtirol Italien
Tel. +39 0472 633084 Fax +39 0472 633696 compac@rolmail.net

www.compac.bz.it

Professionellstes Kanten-Tuning



DTS-U

- ❄ 4 Kanten – 1 Arbeitsgang
- ❄ Für Ski und Snowboard
- ❄ Geringer Zeit- und Kostenaufwand erhöhen Ihren Profit!

JETZT AUFSTEIGEN!

*Your global partner
for snowsport*



Von führenden Herstellern eingesetzt und empfohlen:

ROSSIGNOL  VÖLKI  NIDECKER  SCOTT

WWW.REICHMANN-SKISERVICE.DE
INFOHOTLINE +49 (0) 73 09. 875-75