



Sparen Sie 5.000 Euro und tauschen Sie Ihr altes Pistenpräparierfahrzeug gegen einen gebrauchten PistenBully!

Sie suchen einen neuen gebrauchten PistenBully? Dann profitieren Sie jetzt von unserem Bye-Bye-Bonus und tauschen Sie Ihr altes Pistenpräparierfahrzeug gegen einen neuen gebrauchten PistenBully, direkt vom Hersteller ein.

Und so funktioniert die Bye-Bye-Bonus-Aktion: Sie tauschen ein Pistenpräparierfahrzeug Baujahr 1995 oder älter gegen einen neuen gebrauchten, individuell für Sie aufbereiteten PistenBully. Wer einen PistenBully aus unserem speziellen Fahrzeugpool erwirbt, erhält zum fachkundig ermittelten Wert zusätzlich 5.000 Euro. Die Bye-Bye-Bonus-Aktion ist bis zum 31. Dezember 2009 verlängert.

Sind Sie interessiert? Dann schauen Sie ins Internet: Unter www.pistenbully.com stehen 100 gebrauchte PistenBully zur Verfügung. Oder sprechen Sie direkt mit unserem Vertrieb.



Editorial



Chefredakteur Dr. Markus Kalchgruber

Fürchten uns auf sehr hohem Niveau

Die vergangene Sommersaison brachte der österreichischen Tourismuswirtschaft nur ein Minus von 1,2% gegenüber dem Vorjahreszeitraum – der allerdings ein Rekordergebnis bei den Ankünften (u. a. durch die Fußball EURO) aufwies. Für das Land Tirol ergab sich trotzdem mit 3,6 Mio. Ankünften der höchste Wert seit 1992! Hans Schenner, Obmann der Bundessparte Tourismus und Freizeitwirtschaft der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) zeigte sich zufrieden, meinte aber auch etwas vorwurfsvoll: "Die Katastrophen-Propheten sollen sich bitte ein bisschen schämen. Die Saison schon im Vorfeld krank reden, hilft keinem etwas und am wenigstens unseren Betrieben und Mitarbeitern." Besonders erfreulich in diesem Zusammenhang ist die Urlaubstreue der Einheimischen. Die Inländernächtigungen stiegen um 1,5% auf 17,53 Mio., was zugleich das höchste jemals erhobene Ergebnis ist! Auch der wichtigste Herkunftsmarkt Deutschland blieb mit - 0,1 % weitgehend stabil, andere Nahmärkte legten sogar zu wie z. B. die Tschechische Republik (+14,2%), Italien (+3,5%), Schweiz (+1,8%), Belgien (+0,7%) und Frankreich (+0.7%).

Somit kann man behaupten, dass erstens die mit vier Millionen Euro dotierte Inlands- und Nahmärktekampagne der Österreich Werbung erfolgreich und zweitens das antizyklische Werben goldrichtig war. Und drittens: "Auch durch die Aufstockung der über die ÖHT vergebenen Fördermittel stehen wir im Vergleich besser da als die anderen Länder", so Wirtschaftsminister Mitterlehner. "Wir können mit Rückenwind in die nächste Wintersaison gehen."

Stimmung besser als die Prognosen

Tatsächlich ist nach diesem Sommerergebnis die Stimmung unter den Touristikern vor dem Winterstart deutlich positiver als vor Beginn der Sommersaison. Außerdem hat es einen frühen Schneefall gegeben und der Buchungsstand befindet sich vielerorts auf dem Vorjahresniveau. Wenn man allerdings die Prognosen für Winter 09/10 anschaut, dann fallen diese seit Monaten ebenso "verhalten pessimistisch" aus wie zuvor für den Sommer: mit Minus 5 % sei zu rechnen, und das wäre im EU-Vergleich noch ein guter Wert, so die Wirtschaftsforscher. Die Krise werde schließlich auch vor dem Tourismus in Österreich nicht Halt machen...

Tja, wer weiß. "Wir fürchten uns jedenfalls auf sehr hohem Niveau", meinte Salzburgs LH-Stv. Haslauer kürzlich in einer Ansprache beim Symposium Netzwerk Winter (vgl. s. 8 – 9) angesichts der jüngsten Winter- und Sommerergebnisse. Außerdem hat die Österreich Werbung für den bevorstehenden Winter 15 Millionen Euro mehr zur Verfügung. Auch die Bundesländer – allen voran Tirol – begegnen dieser Herausforderung mit einer noch nie dagewesenen Fülle an Werbemaßnahmen. Das Ziel ist die verstärkte Internationalisierung des österreichischen Tourismus, um weiterhin unter den Top 10 rund um den Globus zu bleiben.

Marktanteile gewinnen

Natürlich wird man dadurch jene, die kein Geld für Urlaub (mehr) haben, auch nicht reicher machen können. Aber man kann im Verdrängungswettbewerb Marktanteile gewinnen und man kann eventuell von ganz neuen Touristenströmen profitieren, weil viele Araber, Inder, Russen und Chinesen inzwischen zu Wohlstand gekommen sind.

Was uns also die "Krise" auf der einen Seite vielleicht an Gästen nimmt, das könnte uns die "Wohlstands-Umverteilung" auf der anderen Seite wieder bringen. Man darf nicht vergessen, dass der Welt-Tourismus ja weiterhin im Steigen begriffen ist. Allerdings klappt das nur, wenn Image und Preis-Leistungsverhältnis einer Destination im Bewusstsein der Menschen ganz oben rangieren. Sonst profitieren andere. Wie sagte Prof. Karl Born beim Symposium Netzwerk Winter in seinem Krisen-Referat?: Die Schwache werden jetzt schwächer und die Starken stärker! Als weltweite Skidestination Nr. 1 gehört Österreich zu den "Starken" und investiert weiter. Nur weil wir wissen, dass wir trotzdem mehr denn je tätig sein müssen, bleiben wir spitze.



Die Gemeinnützige Beschäftigungsgesellschaft Liezen erfüllt wichtige soziale und arbeitsmarktpolitische Aufgaben im Bezirk und erbringt hervorragende Leistungen.

Produkte und Dienstleistungen unserer Holzabteilung

- Einzelteileanfertigungen
- Serienfertigungen
- Bau von Wasserrädern
- Sanierungen von Wassermühlen
- Spielplatzgestaltungen
- Reparaturen im Möbelbereich
- Bau und/oder Montage von Gartenhütten
- Holzzuschnitte

Funktionell, klangvoll oder einfach nur dekorativ! Wasserräder der GBL sind eine Attraktion für

Wässerräder der GBL sind eine Attraktion für Garten, Park oder Spielplatz! Für Ihren auch?

Kontaktieren Sie uns für die Durchführung Ihrer Anliegen und Vorhaben! GBL-Liezen, Wirtschaftspark B3, A-8940 Liezen www.gbl.at Mail: buero@gbl.at • Tel. +43 (0)3612/25897-0







R.I.O. AWARD

IMPRESSUM



Internationale Zeitschrift für Berg- und Wintersporttechnik und bergtouristisches Management

Verlag:

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

Herausgeber und Geschäftsführer:

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

Chefredakteur:

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

Anzeigenmanagement gesamt:

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

Anzeigenleitung:

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

Verlagsbüro Österreich:

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

Redaktion Österreich:

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

Redaktion Schweiz:

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

Produktionsleitung: Frank Freitag c/o EuBuCo Verlag GmbH E-Mail: f.freitag@eubuco.de Tel. +49(0)61 46/605-160, ISDN: -232 **Layout:** Dagmar Wedel, Wiesbaden

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

Anzeigenpreise:

Preisliste Nr. 32 vom 01.01.2009

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

40. Jahrgang, 2009 ISSN 1618-3622

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

MM-MAGA7IN

Editorial	3
Inhalt	4
TRENDS	
Meinung: Markus Pöll: Geiz ist nicht geil	6
Allianz Zukunft Winter	8
Was Frauen im Skiurlaub wollen	10
Wohlfühlstationen – Raum für Entschleunigung	12
Ganzheitliche Sinn-Erlebniswelten	14
Doppelmayr Studie: Seilbahn hat die Nase vorn	18
1. Kompetenztag SNOWmanagement	20
SKISERVICE & RENT	
Head in Feldkirchen setzt auf Montana Technologie	23
25 neue Wintersteiger Depot-Installationen	24
Reichmann: Überzeugende Gesamtlösung	26
NEUE BAHNEN	
Leitner: Kronplatz: Höchster Komfort durch Hightech	28
Doppelmayr: Noch mehr Komfort in Wagrain	30
Cabriobahn für Stanser Horn	32
Ingenieurbüro Sutter	34
Der Rendl in St. Anton rückt ans Dorf-Zentrum	35
MARKETING & MANAGEMENT	2.6
• 67. MM-Interview: Christoph Baumann, BB Wagrain AG	36
Tiroler Seilbahntagung; Führungsposition trotz Restriktionen	40
Schweizer Seilbahntagung WOS To man in Observation	42
VDS-Tagung in Oberstaufen Österreighe Seillecheren gest Sieherheit St. Osselität	44
Österreichs Seilbahnen setzen auf Sicherheit & Qualität Mehr Elymserherg zum gleichen Breis	46
Mehr Flumserberg zum gleichen Preis Minterportagena Sauerland, Investitionswille ungebrachen	48 49
Wintersportarena Sauerland: Investitionswille ungebrochenSki amáde Expertengespräch	50
ALPITEC-ProWinter Vorschau	51
• ÖW Markensymposium "Heimat als Chance"	53
TECHNIK & WIRTSCHAFT	
BESCHNEIUNG	
 Jungholz realisiert 1. schallarme Propelleranlage Europas 	54
Technische Beschneiung hält in Mongolei Einzug	59
Schlagkräftige Schneeanlage für Thanellerkar	62
Wintersteller kooperiert mit TPS Steiner	64
Liefert Petrus keinen Schnee, ruf AGB	66
 I.A.T.: Das Know-how von 120 mit KDB abgedichteten 	
Speicherteichen ist einmalig	68
PISTENFAHRZEUGE	
Prinoth Husky: umweltfreundlich, effizient und innovativ	70
Prinoth: Professionelle Fahrerschulungen for perfect pistes	71
PistenBully 300 Green Tech in ungewohntem Umfeld	72
Kässbohrer: ByeBye-Bonus	73
 Yamaha Grizzly 700 EPS: Mit Bärenkraft über Stock und Stein 	74
Bacher: Thermoflash – Sitzheizung für Motorschlitten	75
Holleis: Den Winter voll im Griff	76
FIRMEN NEWS	
Kriwan: Neuer Standort	73
Pfeifer: Innovation zu Nachbehandlung von Schweißnähten	77
Softwerk: Industrielle Steuerungssysteme zwischen Innovation	
und Beständigkeit	79
Hubschrauberbergungen – Allianz beendet finanzielle Bergnot	80
GEO-Alpin Bau: Erfahrung schafft Vertrauen	82







ALP Media@-Int. Mountain Advertising GmbH | | tel +43-1-495 44 69-0 | | info@alpmedia.at



Das Mountain Manager-Interview 67 wurde mit Christoph Baumann, GF der Bergbahnen Wagrain AG im Salzburger Land geführt. Sein Motto lautet "Stillstand ist Rückschritt", daher wird in Wagrain für die Wintersaison 2009/10 wieder viel investiert, weitere Ideen sind im Entstehen. Christoph Baumann konnte im Gespräch mit dem Mountain Manager auf einen sehr guten Sommer verweisen und zeigte sich optimistisch für die nächste Wintersaison.



Interview von Seite 36-39

Der Magazinschwerpunkt "Trends" umfasst dieses Mal sehr unterschiedliche Bereiche, beginnend mit der Meinung von Markus Pöll (Elektro Berchtold) "Geiz ist nicht geil" über zwei Symposien – Netzwerk Winter und 1. Kompetenztag SNOWManagement – bis zu Erlebniswelt-Projekten in Serfaus-Fiss-Ladis (Wohlfühlstationen & Genusswege) sowie in Mutters (Abenteuerberg Mutterer Alm). Und schließlich noch zwei Studien: "Was Frauen im Skiurlaub wollen" und "Klimafreundlichkeit von Seilbahnen". Bei diese Fülle sollten für jeden Leser einige Impulse dabei sein…

Mehr darüber von Seite 6-22



Die Tiroler Seilbahntagung in St. Johann stand unter dem Motto "Tiroler Seilbahnen – mit uns geht es aufwärts". Der Jahres-Rückblick von Obmann Dr. Ingo Karl – der letzte seiner Karriere – fiel demonstrativ positiv aus. Nicht zuletzt sollte die Politik von der Wertschöpfungskraft

und Krisenfestigkeit der Seilbahnen beeindruckt werden, um Unterstützung bei der jetzigen Gutachten-Flut zu gewähren. Zwei weitere Tagungsberichte reflektieren die Versammlungen der Schweizer und Deutschen.

lesen Sie von Seite 40-45

INSERENTENLISTE

AEP Planung + Beratung	15	Klenkhart & Partner	5, 58
Alp Media	4	KRIWAN	73
AGB	64	Leitner	60+61
Bacher Skidoo	32	LENKO	U4
Bibus Hydraulik	11	Messe Bozen	17
Borer Lift AG	25	Nepomuk Weiss	50
Buderus Tiroler Röhren	55	Pool Alpin	9
CARVATECH	31,33,35	PULS Air	39
CWA	19	Seilbahn.net	7, 78
Doppelmayr	1	Softwerk professional trading	27
GBL	3	TechnoAlpin	52
Hoch-Tief Bau Imst	56	Wintersteiger AG	47
Holleis/Snopex	45		
IAT	57		
Jakob AG	69	Suche/Biete	
Kässbohrer	2	Lingg, Werner	65
Kaser	37	Obermaier Johann	81



Die Skiliftgesellschaft Jungholz GmbH – eine Tiroler "Enklave im deutschen Allgäu" – investierte heuer 3,5 Mio. Euro in die Schneesicherheit mit neuem Speicherteich, Kühlturmanlage und 40 LENKO Whisper Schneeerzeugern. Da hier ausschließlich diese Type eingesetzt wird, spricht GF Hans Hatt von der 1. komplett schallarmen Propelleranlage Europas. Diesen und weitere Berichte aus der "Beschneiungsszene"

lesen Sie von Seite 54-69

MAGAZIN ELEKTROTECHNU.

Ing. Markus Pöll/ Elektro Berchtold GmbH

Geiz ist nicht geil!



"Wer eine Reise tut, der kann etwas erzählen", sagt schon der Volksmund. Ing. Markus Pöll, verantwortlich für die Steuer- und Regelungstechnik bei Elektro Berchtold, hat seine Erfahrungen auf der langen Reise durch Angebot und Nachfrage, Kundenwunsch und Ausführung in einem Gespräch zusammengefasst. Herausgekommen sind dabei Gedanken eines Idealisten, die nachdenklich machen.

MM-Frage: "Wie sehen Sie Ihre Position am Markt?"

M. Pöll:

"Fast jeder Anbieter nimmt den Titel Marktführer für sich für irgendetwas in Anspruch. Ist ja auch ein super, aber abgedroschener Werbeslogan. Unsere Position? Ich sehe uns als technologischen Marktführer."

MM-Frage: "Was verkaufen Sie Ihren Kunden?"

M. Pöll:

"Wir verkaufen Technik. Jeder von uns ist mit ganzem Herzen Techniker. Wir sind keine Vertreter im Nadelstreif, keine Manager und auch keine Starverkäufer. Wir haben auch keine Marketingabteilung, und haben leider auch noch nie einen Designerpreis gewonnen.

Der Kunde bekommt bei uns nicht die billigste Anlage, sondern die technologisch richtige.

Das zu verkaufen wird immer schwieriger, Stichwort Masterplan: In den Zeiten, wo bunte Bilder im Angebotsschreiben immer wichtiger zu werden scheinen, Entscheidungen oft nicht von Technikern getroffen werden, niemand mehr Verantwortung für seine Entscheidungen tragen will und die sog. Masterpläne als die Errungenschaft schlechthin gelten (weil sie halt jeder versteht), bleibt die Technik leider oft auf der Strecke. Dazu kommt noch die vorgeschobene Wirt-

Markus Pöll (l.) und Peter Berchtold, Elektro Berchtold GmbH. Fotos: Elektro Berchtold

schaftskrise, "günstige" Gesamtpakete werden geschnürt, wobei der jeweilige Auftragnehmer natürlich danach trachtet, dass sein ureigenstes Produkt bestmöglich verkauft, wenn nicht sogar über den Anlagenbau querfinanziert wird. Speziell wenn Schneeerzeugerhersteller Anlagenbau und E-Technik mit verkaufen, wird es für uns sehr schwierig."

MM-Frage: "Wie unterscheiden Sie sich?"

M. Pöll:

"Das ist sehr schwer zu erklären und noch schwerer ist es, das dem Kunden zu erklären, bevor er eine Anlage von uns sein eigen nennt. Bei Vergabeverhandlungen bekommt man leider auch selten Zeit dafür, Technik interessiert offenbar nicht. Trotzdem ein Versuch anhand eines kleinen Beispiels.

➤ Wir programmieren nicht nur das, was eine Anlage tun und können soll, sondern es werden möglichst alle auftretenden Eventualitäten im Vorfeld abgeklärt und überwacht – Systemanalyse (was ist wenn).

Beispiel: Eine Leitung soll entleert werden. Kontrolle: Wird Entleerung geöffnet, und viel wichtiger: Wird Leitung tatsächlich entleert? Verhältnis des Aufwandes: Ablauf 30%, Drumherum 70%. Das Drumherum machen nur wir.

Dieser Grundgedanke zieht sich durch die gesamte Technik, Konstruktion, Fertigung bis hin zur Inbetriebnahme durch eigene Ingenieure. Es soll Marktbegleiter geben, wo der Programmierer nie auf einer Anlage ist, nicht einmal bei der IBS. Ich mache den Job nun 20 Jahre, und trotz aller vorangeführten Vorarbeiten könnte ich mir das so aber nicht vorstellen."

MM-Frage: "Wo liegen die Probleme bei der Konkurrenzfähigkeit?" M. Pöll:

"Meistens am Preis. So arbeiten wir im Team immer mit den gleichen Fachfirmen, Lieferanten, Zulieferern und Anlagenbaufirmen zusammen. Die Arbeit wird von eigenen Monteuren erledigt, es gibt kaum Leiharbeiter oder 1-Mann-Firmen, die um 11 Euro die Stunde arbeiten. Die Mitarbeiter sind geschult, die Führungskräfte und Techniker besuchen permanent Kurse und Fortbildungen und sind bemüht, den aktuellen Normen und Vorschriften bestmöglich genüge zu tun. Das hat alles seinen Preis.

Doch oft läuft es dann so, dass jemand den ganzen Auftrag an Land zieht. Kunden wünschen sehr oft einen GU, um nur "einen" Ansprechpartner zu haben. Der wiederum vergibt den meisten Teil seiner beauftragten Arbeiten. Ich habe sogar schon erlebt, dass der Auftragnehmer die Anlage neu ausgeschrieben hat! Irgendjemand baut dann die Schränke, irgendwer verrohrt, irgendwer programmiert und dann wird die Anlage in Betrieb genommen. Das war's. Diese Vorgangsweise ist rechtlich auch nicht ganz unbedenklich.

Da aber niemand kontrolliert, die Anlagen (wenn überhaupt) meistens nur durch den Kunden abgenommen werden, ist das gleichzusetzen mit einer Wettbewerbsverzerrung.

Was dabei rauskommt, sehen wir bei den immer mehr werdenden Anlagen, die wir entweder umbauen oder komplett erneuern. So hat Peter, der ja auch Gutachter von Beschneiungsanlagen ist, bei diversen Begutachtungen von Anlagen nicht nur Schönheitsfehler, sondern immer wieder gröbste Verstöße gegen einzuhaltende Normen und Richtlinien feststellen können. Über die Funktionsvielfalt einer Anlage kann man streiten."

MM-Frage: "Ist Geiz wirklich geil?" M. Pöll:

"Wir können immer wieder feststellen, dass wir preislich absolut konkurrenzfähig sind. Und zwar dann, wenn die Leistungen ganz genau definiert sind und wirklich vergleichbar sind und auch kompetent verglichen werden. Ich behaupte



sogar, dass wir in diesem Fall die Nase meist vorne haben! Werden Anlagen jedoch in Bausch und Bogen vergeben, die Ausschreibung quasi aufgehoben, wird es sehr schwierig. Nicht wenig oft stellte sich heraus, dass das, was dann wirklich geliefert wurde, bei uns auch viel günstiger gewesen wäre. War es das wert? Es hat niemand etwas zu verschenken.

Man sollte bedenken, dass eine Beschneiungsanlage ein langfristiges Investitionsgut ist. Es gibt zwar Schnäppchen, aber die werden kurz oder lang teuer zu stehen kommen. John Ruskin, der englische Sozialreformer (1819 – 1900) hat das auf den Punkt gebracht, wenn er sagt: 'Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften.'

Es liegt in der Hand der Kunden, ob sie in Zukunft weiterhin Wert auf erstklassige einheimische Technik legen und damit auch den Wirtschaftsstandort Österreich stärken, oder wie in anderen Branchen raunzen, von einem einzigen Hersteller voll abhängig zu sein."



MAGAZIN Kooperation

4. Symposium Netzwerk Winter

Allianz Zukunft Winter: Gemeinsam zu mehr Kundennähe



Die "Allianz Zukunft Winter" ist ein nationaler Schulterschluss aller in den Wintertourismus involvierten Interessensvertreter und Branchensprecher. Das Ziel ist die Attraktivierung des Wintersports mit vereinten Kräften, um dem sinkenden Skifahrermarkt entgegenzuwirken. Höhepunkt dieser Kooperation ist das jährlich in Salzburg stattfindende Symposium "Netzwerk Winter". Die heuer 4. Auflage bescherte ein abwechslungsreiches und engagiertes Programm, moderiert von ORF ZIB-Redakteur Mag. Tarek Leitner.

Die Herausforderungen im internationalen Tourismuswettbewerb werden von einzelnen Branchen alleine nicht bewältigt werden können. Daher ist die Zusammenarbeit aller im Wintersport und Tourismus beteiligten Branchen eine wichtige Voraussetzung im Kampf um Marktanteile und somit Wohlstand bzw. Beschäftigung. In Österreich, der Skination Nr. 1 weltweit, wurde mit der "Allianz Zukunft Winter" ein Pool geschaffen, um mit neuen Botschaften und Bildern vor allem die Jugend, die große Zielgruppe der Nichtskifahrer und alle Aussteiger gezielt anzusprechen.

Denn "Erfolge im alpinen oder nordischen Rennsport reichen alleine nicht mehr aus, um Österreichs hervorragendes, schneesicheres Angebot in den großen touristischen Potenzialmärkten zu kommunizieren. Die Milliarden-Investitionen in die Infrastruktur müssen verdient und langfristig abgesichert werden", so LH-Stv. Dr. Wilfried Haslauer, Initiator von "Netzwerk Winter" (2006), dem regionalen Vorgänger von Allianz Zukunft Winter. "Rund um das hochmoderne Kernangebot der Seilbahnen, des Skiverleihs und der Skischulen müssen wir Zusatz- und Alternativangebote schaffen, damit der Winterurlaub insgesamt aufgewertet wird", betonte Haslauer bei der Eröffnung des 4. Symposiums. Als erste Ergebnisse der "Allianz" nannte er die Aktion "Skifahren lernen in 3

Tagen", das inzwischen gute Niveau der Jugendhotellerie sowie die Marketingstrategie für Schulskikurse "Pro Wintersportwochen".

Breites Themen-Spektrum

Am 16. Oktober versammelte sich die "Allianz Zukunft Winter" wieder am Salzburg Airport, amadeus Terminal, zum "Networking" in Form eines Symposiums – und natürlich befruchtender Gespräche der zahlreichen Teilnehmer untereinander.

Das Programm führte ein breites Spektrum an aktuellen Branchenthemen vor:

- Prof. Karl Born, Aufsichtsrat bei Dorint und Ameropa GmbH, Mitglied Studienkreis für Tourismus sowie der Deutschen Gesellschaft für Tourismuswissenschaft (DGT) referierte über: "Krise? Welche Krise? Warum jetzt Schwache schwächer und Starke stärker werden."
- Mag. Paul Zach und Jürgen Kipperer von der young mountain marketing gmbh sprachen über "Freestyle und Jugendkultur: eine Chance für die Zukunft?!"
- Zukunftsforscher Prof. Mag. Peter Zellmann widmete sich dem Thema "Schneesichere Tourismuszukunft?" und
- Primar Dr. Frank Genelin der Unfallstatistik mit "Fakten statt Schlagzeilen"

MAGAZIN KOOPERATION

- ▶ Weitere Beiträge beschäftigten sich mit "FIS-Regeln im TV-Format" (medial dargestellt durch Ski-Ass Michaela Dorfmeister), "Fit und sicher in den Winter" (Prof. DDr. Niebauer) bzw. dem Status Quo von "Pro Wintersportwochen" (Min.-Rat Sepp Redl).
- ▶ Den krönenden Abschluss bildete eine Podiums-Diskussion der 4 Branchensprecher in der "Allianz Zukunft Winter".

Mit mehr Kundennähe aus der Krise

Im Folgenden wollen wir einige interessante Statements wiedergeben. Prof. Born forderte dazu auf, "Krise" nicht als Schicksalsschlag zu sehen, sondern als Teil des Geschäftes. Jammern blockiere nur das Gehirn. Man könne vielmehr aus der Krise mit einem Vorteil herauskommen, wenn man kläre, was einem jetzt wichtig sei (kurzfristig und/oder langfristig). Probleme ließen sich in Chancen umwandeln. Es gelte jetzt besonders, näher an den Kunden zu gehen, ihn mit Innovationen zu begeistern und mit mehr Kundennähe wieder aus der Krise herauszukommen ... auch über Kooperationen. Weiters sei auf eine funktionierende Leistungskette ohne Schlechtleistung zu achten, so Born, und noch mehr Imagearbeit zu leisten. Es wäre z.B. eine Kampagne "Sicherer Wintersport" vonnöten, wie eine IMAS-Studie ergab. Das gute sei, so Born abschließend, dass die Urlaubslust der Menschen in Mitteleuropa unverändert ist!

Schützenhilfe dafür könnten die von Primar Genelin, Leiter der Unfallabteilung im KH Schwarzach, vorgetragenen Fakten geben: nur 0,8% der 8 Mio. Skifahrer auf Österreichs Pisten verletzen sich (60000 Skiunfälle/lahr). Im Durchschnitt findet alle 15 000 Abfahrten ein Unfall statt. 70 % der tödlichen Schädelverletzungen wären durch das Tragen eines Helmes vermeidbar - trotzdem sind die Unfallchirurgen gegen eine Helmpflicht, jedoch für eine Empfehlung. Die Carving-Technik hat nicht zu einer Zunahme der Unfälle geführt und ist nicht gefährlich! Im Gegenteil: das personenbezogene Unfallrisiko ist gegenüber 1998 um 20% gesunken. Und



Die 4 Branchenvertreter der "Allianz Zukunft Winter" (v.l.): Gerhard Sint, Sprecher der Berufsskilehrer, Bundesspartenobmann Komm-Rat Hans Schneer, Dr. Erik Wolf, GF Fachverband der Seilbahnen Österreichs, und Mag. Wolfgang Mayrhofer, Sprecher der österr. Skiindustrie.

wenn es einen Unfall gibt, verfügt Österreich über ein enges Hubschrauber-Rettungssystem. Allerdings führe eine negative mediale Berichterstattung dazu, dass die Angst vor Ski- oder Snowboardunfällen in der Bevölkerung geschürt wird.

Verstärkt um die Nicht-Skifahrer kümmern

Dass Kundenorientierung die Erfolgsgarantie schlechthin ist, kam auch bei dem Referat von Prof. Zellmann heraus. Generell müsse man sich neben der Schneesicherheit verstärkt um die wachsende Gruppe der Nicht-Skifahrer kümmern – vor allem in den benachbarten Hauptmärkten (90 % Gästeanteil). Dies setzt jedoch voraus, deren Bedürfnisse genau zu kennen und entsprechende Angebote zu erstellen. Den Gästen bei immer kürzer



Zukunftsforscher Prof. Mag. Peter Zellmann appellierte in seinem Referat "Schneesichere Tourismuszukunft" u. a. an die gerechte Aufteilung der Beschneiungskosten.

werdenden Urlauben Zeit sparen zu helfen, indem diese nicht den ersten halben Urlaubstag für den Erwerb der Skipässe, Skikursanmeldung uvm. benötigen, sei z. B. ein Akt der Kundenorientierung. "Das Urlaubsgefühl muss sich in dem Moment des Entstehens einstellen", so Zellmann wörtlich. "Im Service können wir uns von den Mitbewerbern unterscheiden – wenn die Mitarbeitermotivation ausgezeichnet ist. Die Menschen brauchen das Gefühl, dass man sich um sie kümmert. Tatsache ist, dass das Potenzial jener, deren Bedürfnisse wir noch nicht kennen, groß ist."

Freestyle ist Schnittstelle zur Jugendkultur

Das Thema "unbekannte Bedürfnisse" wurde am Symposium auch noch von einer anderen Seite beleuchtet. Die Snowpark-Designer und -Betreiber Paul Zach und Jürgen Kipperer von "Young Mountain" plädierten für den Freestyle als einzigen echten Szene-Trend in der Jugendkultur. Daher sollte Snowbord bzw. Freestyle in Zukunft zielgruppenspezifischer und in größerem Angebot kommuniziert werden. Funparks sind gerade für die Stadtjugend wichtig. Und die Trends werden in der Stadt gemacht. "Die Jugendszene "Skifahren" gibt es nicht", so Zach, "weil damit kein Lifestyle-Paket verbunden ist. Freestyle hat den Skiwinter hingegen am Leben erhalten, die Berge können durchaus Coolness vermitteln. Fazit: nicht an dieser Zielgruppe vorbei investieren.

www.pool-alpin.com

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





Damen geraten auch im Wintersport-Tourismus immer mehr in den Fokus des Interesses. Der Verbund Ski amadé hat sich anhand einer Studie professionell damit auseinandergesetzt. Foto: Skicirkus

Manche Destinationen wie z.B. Zauchensee praktizieren bereits einen besonderen Service für Frauen wie den "Lady-Ski-Shuttle".

Foto: BB Zauchensee

Weil geschlechtsspezifisches Marketing von Fachleuten immer eindringlicher empfohlen wird, geraten die Frauen auch im Wintertourismus immer mehr in den Fokus des Interesses. Ski amadé, mit 860 Kilometern Piste und 7,6 Mio. Skier Days Österreichs größter Skiverbund, gab eine entsprechende Studie in Auftrag. Fazit: Männliche Skifahrer sind einfacher gestrickt, Frauen wählen die Destination aus.

Die fünf Skiregionen Salzburger Sportwelt, Schladming-Dachstein, Gastein, Hochkönig und Großarltal – bekannt als Ski amadé – wollten es genau wissen, worauf Frauen im Skiurlaub nun wirklich Wert legen. Dazu wurden 409 Frauen befragt und in drei Gruppen eingeteilt: Frauen bis 35 ohne Kinder, Frauen mit Kindern bis 15 Jahre (Kinder sind im Skiurlaub dabei) und Frauen ab 35 ohne Kinder (bzw. die ohne Kinder in den Skiurlaub fahren). Die Gendermarketingexpertin Diana Jaffé zieht aus der Studie zunächst den Schluss, dass die Frauen in punkto Urlaubsplanung eine wich-

tige Rolle spielen, da meistens sie es sind, die sich um die Wahl des Winterurlaubsortes kümmern. "Zu 92 Prozent überlassen die Männer den Frauen die Entscheidung, wo der Skiurlaub verbracht werden soll", behauptet Jaffé. Daher sind die Kriterien, nach denen die Wahl getroffen wird, für den Tourismus besonders interessant.

Frauen legen Wert auf Qualität, Männer auf Image

Die Frauen wollen laut Jaffé unbewusst die bestmögliche Wahl treffen – und legen sich dafür mächtig ins Zeug, indem sie sich ausreichend informieren und Berge von Informationen zu Rate ziehen. Wenn im Urlaubsort dann alles stimmt und ihren Vorstellungen entspricht, bezahlen sie auch bereitwilliger einen höheren Betrag für eine als bessere empfundene Leistung.

Aber nach welchen Kriterien wählt frau nun die Ski-Urlaubsregion aus? "Am wichtigsten ist den Frauen ein gutes Pisten- und Seilbahnangebot – mit 77 % liegen sie damit vor den Männern, von denen aber auch 71 % das Pisten- und Liftangebot an die erste Stelle setzen", erklärt Diana Jaffé. Ski amadé erfüllt der Studie zu-

folge die hohen Erwartungen der Frauen: 97 % sind dort mit dem Pisten- und Liftangebot zufrieden. Für Männer zählt dagegen in erster Linie das Image des Wintersportorts!

Gute Atmosphäre gefragt

Nicht nur beim Liftangebot schnitt Ski amadé gut ab, sondern auch die gute Atmosphäre in den Orten kommt bei 96% der befragten Frauen gut an. Sie legen mehr Wert auf die Stimmung im Urlaubsort als Männer – "das liegt zudem daran, dass Frauen sensibler auf Stimmungen reagieren", erklärt Jaffé. "Fühlen Frauen sich an einem Ort unwohl, kann ihnen das den ganzen Urlaub verderben". Auch die Unterkunft wird von den Frauen daher höher bewertet. Jaffé: "Insbesondere Frauen, die mit ihrem Partner zusammen verreisen legen großen Wert auf die Güte des Übernachtungsortes. Jüngere Frauen sind da weniger wählerisch: Der Anspruch steigt mit der Lebenserfahrung und dem Urlaubsbudget."

Unterschiedliche Bedürfnisse je nach Altersgruppe

Die Wünsche und die Bedürfnisse der weiblichen Skifahrerinnen können je nach Alter und Begleitung va-

MAGAZIN TRENDS

riieren (siehe Gruppen oben). Während es für Mütter mit Kindern unter 15 Jahren vor allem darauf ankommt, dass es der Familie gut geht, spielt für junge Frauen ohne Kinder die Sportlichkeit und das Leistungsvermögen eine wichtige Rolle. In diesem Punkt fühlen sie sich gleichberechtigt mit den Männern, die im Durchschnitt sportlich aktiver und leistungsbetonter sind als Frauen. Auch der Spaßfaktor wird in dieser Altersgruppe großgeschrieben, sowohl auf der Piste als auch beim Aprés-Ski oder dem Nachtleben. Frauen reiferen Alters dagegen haben einen höheren Qualitätsanspruch und wollen im Urlaub neben dem Skifahren Komfort und Erlebnisse abseits der Piste.

Mehr Investitionen in Komfort und Betreuung

Diese Ergebnisse der Studie hat Ski amadé genau evaluiert und konsequent weiterverfolgt. Für Christoph Eisinger, Geschäftsführer von Ski amadé heißt dies konkret, noch mehr in den Komfort wie beispielsweise in Sitzheizungen zu investieren und die Kinderbetreuung auszubauen. Außerdem werden mit den Mitarbeitern Workshops

durchgeführt, um sie für das Thema zu sensibilisieren und gemeinsam zu überlegen, was man noch verbessern kann.

Ein Produkt von Ski amadé, das auf die Bedürfnisse der Frauen zugeschnitten ist, war die Ladies-Week: Alle Damen, die vom 21. bis 28. März sieben Übernachtungen buchten, bekamen einen Sechs-Tages-Skipass dazugeschenkt. Ein kostenloser Skitest und ein Gratis-Tag Skiguiding sowie ein buntes Rahmenprogramm mit Modeschauen und Live Acts rundeten das Angebot ab. 2010 wird die Aktion fortgesetzt.



Die Skifirma Atomic hat schon vor einigen Jahren erkannt, dass Frauen beim Skifahren oft andere Bedürfnisse haben als Männer und produziert dabei neben den herkömmlichen Skiern auch spezielle Modelle für Damen. Diese unterscheiden sich auf den ersten Blick schon allein durch die Optik: farbenfrohe Muster und modisches Design prägen die Oberfläche der "Ladycarver". Maria Pichler von Atomic: "Frauen kaufen mit den Augen, deswegen ist es wichtig, dass der Ski schon einmal gut ausschaut." Da Frauen von der Anatomie her (im Durchschnitt geringeres Gewicht, geringere Körpergröße, weniger Kraft und andere Verlagerung des Schwerpunktes) anders Ski fahren als Männer, wurden die Damenski an diese Bedürfnisse angepasst. "Die Ski sind nicht nur leichter, sondern die Bindung ist auch um etwa zwei Zentimeter vorverlegt, um die Drehfreudigkeit des Skis zu erhöhen", erklärt Pichler. Zudem verfügen die Atomic-Ladycarver über spezielle Flex-Zonen, die ein leichteres Kanten ermöglichen und somit ein geschmeidigeres Feeling, Laufruhe und Stabilität ermöglichen. Das wiederum erlaubt ein ermüdungsfreies Skifahren.

Weitere Akzente

In der Schweiz setzt man darauf, dass gerade Frauen nicht nur auf Gourmet-Essen auf der Skihütte stehen, sondern auch auf Genuss auf der Piste. Die vier größten Seilbahngesellschaften beziehungsweise Wintersportgebiete haben sich zusammengeschlossen und fördern neuerdings das "Chillout-Riding". Das heißt: Sie haben Pisten ausgezeichnet, auf denen nicht mehr wild gerast, sondern kontrolliert und genüsslich den Berg herunter gerutscht werden darf. Davon sollen sich auch ganze Familien angesprochen fühlen.

Im Hochzillertal, Österreich, gibt's ein Paket für Sonnenanbeterinnen. Darin inbegriffen: Skipass und ein wärmender Lammfell-Liegestuhl – inklusive Sonnencreme-Service an der Liege.

Weil Frauen (wissenschaftlich belegt) eher frieren als Männer, bekommen sie Skigebiete-übergreifend bei vielen Skischuhverleihs die Skischuhheizung gratis. Und wenn neue Sessellifte gebaut werden, dann in der Regel mit Sitzheizung, was auch Männer nicht stören dürfte.

Auch die Skiindustrie setzt auf Gender-Marketing: Ein Damenski berücksichtigt die weibliche Anatomie sowie Designvorlieben. Foto: Blizzard





Wohlfühlstationen und Genusswege -



Das Tiroler Skigebiet Serfaus-Fiss-Ladis ist seit Jahren für seine Innovationsfreude auf höchstem Niveau bekannt. Im heurigen Sommer bzw. Herbst wurden drei weitere Attraktionen geschaffen, welche diese Top-Destination noch interessanter machen: der Genussweg "Six Senses", der Waldseilpark "X-Trees" und 17 "Wohlfühlstationen" auf den Pisten!



Serfaus-Fiss-Ladis bereichert das Pistenvergnügen für seine Gäste zur kommenden Wintersaison 09/10 erstmals um einen Aspekt der sogenannten "Entschleunigung": die aufstrebende Tiroler Destination bietet 17 Möglichkeiten zum Relaxen und Genießen von Sonne und Panorama auf speziellen ergonomischen Liegen, gemütlichen Strandkörben, bequemen Hängematten

uvm. genannt "Wohlfühlstationen". Wobei der Name der Stationen in diesem Fall Programm ist: Wohlfühlen ist angesagt! Postiert wurden die Wohlfühlstationen an besonders schönen Plätzen im gesamten Skigebiet.

Jede Station ist einmalig

Dabei ist jede der Stationen anders gestaltet. Kräfte tanken zwischen den Abfahrten, ein genüssliches Sonnenbad nehmen oder einfach nur das traumhafte Panorama bestaunen – wonach einem auch der Sinn steht, hier einen Stop einzulegen rentiert sich garantiert für viele Wintersportler!

Wo sich die nächstgelegene Wohlfühlstation befindet, wenn man im Skigebiet unterwegs ist, lässt sich schnell und unkompliziert im Winterpanorama der Pocketfolder nachschauen. Dort sind sie nämlich optisch hervorgehoben.

Genussweg "Six Senses" löffelt die Wanderer

Auch bezüglich der Sommer-Attraktivierung hat man auf dem Tiroler Hochplateau den Leitgedanken des Genusses aufgegriffen. So wurde heuer Wandern auf dem Genusserlebnisweg der Sinne, dem "Six Senses"-Weg, eingeführt.

"Als Genuss bezeichnet man gemeinhin eine positive Sinnesempfindung. Meistens wird dabei zunächst an das Wohlgefühl beim Verspeisen kulinarischer Köstlichkeiten gedacht, wobei der Löffel das Sinnbild des kulinarischen Genusses verkörpert. Neben dem Schmecken spielen aber auch die anderen Sinne wie das Hören, Riechen, Sehen und Fühlen eine bedeutende Rolle. Bei diesem Weg gehen Wandern und Genuss Hand in Hand. Optischer Ausdruck dafür sind unter anderem Rastplätze in Form eines Löffels", erklären die Marketingverantwortlichen.

Von Station zu Station werden die Sinne der großen und kleinen Wanderer immer wieder neu aktiviert. So kann man den neuen Wanderweg auf dem Tiroler Hochplateau Serfaus-Fiss-Ladis nicht nur begehen, sondern auch erfühlen, erriechen, ertasten und erstaunen.

Die Kraft der Eiche

Neben 22 Erlebnisstationen mit visuellen Irreführungen, lieblichen Duft-Exkursionen und tonstarken Klangerlebnissen machen insbesondere außergewöhnliche Rastplätze die Sinneswanderung attraktiv. Gestresst oder auch nicht sinken die Wanderer an einem der Rastplätze in einen überdimensionalen Sitzlöffel aus feinstem Eichenholz. Diese Genussliegen bieten nicht nur ergo-

nomisch optimale Geborgenheit, sondern lassen - dank der beruhigenden Kraft der Eiche – rasende Herzen schnell zur Ruhe kommen. Von sanftem Holz zart umschlungen werden die Urlauber hier eins mit ihrer Umgebung und beobachten, wie Zeitdruck und Eile über die umliegenden Gipfel in die Ferne davon schweben. Gemütlich gelöffelt, stimmt dieser Rastplatz der besonderen Art die Wanderer ein auf den kulinarischen Genuss, der sie anschließend im Restaurant Madatschen am Ende des Weges erwartet: Nach insgesamt 5,8 Kilometern Wanderung über Sinn-volle Wege freuen sich große und kleine Naturfreunde über eine kräftige Brotzeit und süße Schmankerln.

Im Reich von Eichhörnchen und Specht

Last but not least verspricht der neue, von der Firma Faszinatour (Immenstadt/D) geplante Waldseilpark "X-Trees Funzone" in Serfaus-Fiss-Ladis seit September Abenteuer zwischen den Baumwipfeln. Der Kletterspaß für die ganze Familie bietet sieben Hindernis-Strecken mit insgesamt 70 Übungen in unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden für Anfänger und Fortgeschrittene – angefangen beim "Murmli-Kinderparcours" ab 1,10 m Körpergröße. Farbmarkierungen erleichtern – ähnlich wie auf den Skipisten - die Orientierung. In Höhen bis zu 14 Meter über dem Erdboden klettern Mutige von Plattform zu Plattform durch das Astwerk und überwinden dabei hangelnd, krabbelnd, kletternd oder balancierend künstliche Hindernisse mit vielsagenden Namen wie "Spider Net", "Flying Fox" oder die schaukelige "Indiana-Jones-Brücke". Für die Sicherheit sorgen nicht nur die Instruktoren, die ihre Schützlinge zunächst in den beiden 30 m langen Einführungsparcours in 1,20 m Höhe auf die bevorstehenden Waldabenteuer vorbereiten, sondern auch eine perfekte Schutzausrüstung. Im mittleren Schwierigkeitssegment stehen 5 Va-

Bei der Station "Telepathie" sollen die Gedanken an das Gegenüber übertragen werden. Das Spiel mit dem Übersinnlichen ist hier als Spaß gedacht.



rianten zur Wahl: Plansegg-, Komperdell-, Lazid-, Masnerflug- oder Furgler-Parcours. Wer für "höhere Weihen" bereit ist, nimmt dann den schwarzen Pezid-Parcours in Schwindel erregenden 14 m Höhe. Auf einer Länge von über 100 Metern sind zehn Übungen zu absolvieren. Als krönender Abschluss winkt dann die rasende Fahrt mit dem Flying Fox zurück zum Erdboden.

Beim Six Senses Genussweg, geplant von pronatour, gehen Wandern und Genuss Hand in Hand. Symbol dafür sind u. a. Rastplätze in Form eines Löffels.



Ganzheitliche Sinn-Erlebniswelten von GBL und naturIDEA

Seitdem einige Projekte bewiesen haben, dass auch der Sommer ein Geschäft sein kann, nimmt der Trend "Erlebnisstationen am Berg" kontinuierlich zu. Damit wird der Wandertourismus ideal ergänzt, wofür vor allem Familien mit Kindern oder Jugendlichen dankbar sind. Und dies umso mehr, je authentischer und ursprünglicher solche Inszenierungen in der Höhennatur umgesetzt wurden. Ein Beispiel dafür ist die Anlage "Abenteuerberg Muttereralm" in Mutters bei Innsbruck, die von der flexiblen und kreativen GBL (Gemeinnützige Betriebe Liezen) gebaut und von naturIDEA aus Mieders geplant wurde. Die GBL ließ jüngst auch mit dem tierHOLZpark (Riesneralm) aufhorchen (vgl. MM5).



Frei am Baum schwebende Baumelhäuser® wurden weltweit erstmalig 2007 für den Abenteuerberg Muttereralm von naturIDEA realisiert. Fotos: naturIDEA An Vorgaben hatte die naturIDEA nicht viel vom Betreiber mitbekommen: Ein Speicherteich sei ausgebaggert und dabei auch Flurschaden gemacht worden und im Übrigen stehe Wald zur Verfügung – der Planer soll etwas Schönes daraus machen! Aber anders wollen es Peter Danzl und Benny Obex, die Geschäfsführer von naturIDEA, ohne-

hin nicht haben. Es geht ihnen um eine ganzheitliche Anschauung der Natur, echtes Naturerlebnis mit Bezügen zur einzigartigen Umgebung. Und um diese herauszuarbeiten sind immer umfangreiche Recherchen im Vorfeld notwendig. Im Umfeld von Seilbahn-Bergstationen bedeutet dies oft, einen Rückbau zu tätigen, eventuell Aufforsten und

Renaturalisieren, um z. B. die Geräusche der Bergstation abzuschotten. Peter Danzl weiß, wovon er spricht, schließlich war er 10 Jahre lang stellv. GF der Serleslifte in Mieders und hat auch die Betriebsleiterprüfung gemacht, als die Gondelbahn realisiert wurde. Die andere Hälfte von Danzls Herz schlägt für die Landwirtschaft, für Almen, für ursprüngliche aber auch von Menschen gestaltete Natur.

Die Aufgabe in Mutters, 6 km von Innsbruck gelegen, bestand nun darin, direkt um die Bergstation bis zur Sennalm Erlebnisbereiche zu schaffen, die Kurzbesucher mit Familien auf die Muttereralm für einen Halbtags- oder Tagesausflug locken, wobei der Ausblick auf die Stadt neben Abenteuer- und Spielelementen die Magneten sein müssten. Daraufhin arbeitete naturIDEA einen 3-Phasenplan aus, umgesetzt wurde aber nur der erste Teil: die Module "Baumelhaus" und "Wasserinszenierung". Hierbei lernt Jung und Alt auf ganz besondere Weise die Themen

Die Baumelhäuser sind mit 160 m Seilwegen im Wald auf 1600 m Seehöhe verbunden.







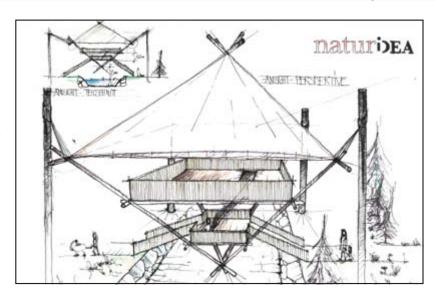
Wasser, Holz, Sand und Stein näher kennen.

Weltpremiere für das Baumelhaus

Für das beeindruckende "Baumelhaus[©]" war dies die Weltpremiere. Dabei handelt es sich um ein freischwebendes Holzhaus mit Segeldach, entworfen in der naturIDEA-Werkstatt. Es muss nicht unbedingt im Wald hängen, sondern kann auch im Freiland eine freischwebende Installation sein. "Ich komme ja vom Seilbahnbau, da muss es schon hängen und baumeln", schmunzelt Peter Danzl. Genauer gesagt sind es auf der Muttereralm 2 Baumelhäuser in der Gruppe, die auf 1600 m Seehöhe mit 160 m Seilwegen im Wald verbunden sind. Auf dem Trip begegnet man Elementen wie der "schwebenden Brücke" oder einer Aussichtsplattform über dem Wasser.

Die Wasserinszenierung

Bei der Wasserinszenierung lehnte man sich an die alternative Naturforschung von Viktor Schauberger Baumelhaus-Bach Studie: "Hängebrücke und Aussichtsplattform über dem Wasser".



an: seine interessante Beobachtungen von Gesetzmäßigkeiten des Wassers versucht naturIDEA in ihre Wasserläufe zu integrieren – etwa bei der Spiralbewegung, die im Wasser selber durch geschwungene Körper entsteht. Auf der Muttereralm wurden dafür Lärchenrinnen, die Töne erzeugen, Wasserräder, Spiralräder, Wasserbelebungstrich-

ter, Quellsäulen (Kunstquellen) und Wasserbecken eingesetzt. Am Ende des Wasserlaufes gibt es auch einen Wasserspielplatz mit einer Staumöglichkeit sowie einen Sandspielbereich.

"Ein Betreiber könnte sich natürlich auch rund um die Elemente Luft, Erde, Feuer und Holz eine Sinn-Erlebniswelt von naturlDEA konzipieren



Planung der Beschneiungsanlage Chiemgau-Arena / Ruhpolding für die Biathlon-WM 2012



AEP Planung und Beratung GmbH Ingenieurbüro · Kulturtechnik

Münchner Str. 22 · A-6130 Schwaz Tel.: +43 (0)5242 714 55 · Fax: -20 office@aep.co.at · www.aep.co.at





Wir bedanken uns bei der Gemeinde Ruhpolding für das Vertrauen in unser Ingenieurbüro.

MAGAZIN TRENDS





Erlebnisstation Wasserrad. Das Wasser läuft u.a. durch Lärchenrinnen.

Am Ende der

Inszenierung befinden sich

ein Wasser-

spielplatz.

und ein Sand-

lassen. Je nach Gegebenheiten des Naturraumes können diese Sinn-Erlebnis-Objekte kombiniert, verändert oder erweitert werden", sagt Danzl und betont: "Grundsätzlich werden alle notwendigen Bauwerke soweit wie möglich mit diesen natürlichen Baustoffen in Handarbeit vor Ort hergestellt. Jedes Modul wird individuell in den Naturraum eingepasst und eingebaut, wobei die umliegende Natur intakt bleibt.

GBL – kongenialer Partner bei der Umsetzung

Neben der eigentlichen kreativen Leistung in Planung und Beratung deckt naturIDEA einen weiteren wichtigen Teil ab: die effektive Umsetzung der geplanten Naturinstal-

lation. Einer der kongenialen Partner ist die GBL, die Gemeinnnützige Beschäftigungs GmbH Liezen, die als Zusammenschluss aller 51 Gemeinden des Bezirkes nach dem Zusammenbruch der MFL (Maschinenfabrik Liezen) 1996 entstanden ist. Als Schlosserei gestartet, deckt die GBL mit 50 Mitarbeitern heute viele weitere Bereiche ab, u.a. Tischlerei, E-Reparatur, Bau, Kreativkeramik, Dienstleistungen etc. "Diese Vielseitigkeit und Flexibilität macht uns für viele Auftraggeber interessant", erzählt Geschäftsführer Franz Enhuber. Zusätzlich dem Image förderlich und vertrauenserweckend sind die vielen Auszeichnungen der GBL für erfolgreiches, nachhaltiges Wirtschaften wie TRIGOS, R.I.O 2006, PRIMUS-Award und Umweltschutz bzw. Innovation wie eine Nominierung beim ENERGY GLOBAL Award oder ein Preis bei der VIENNA-TEC für einen neuartigen, mit der HTL Trieben entwickelten Stromgenerator als Selbstversorger z.B. bei Wasserrädern (s.u.). Last but not least verfügt die GBL über das Zertifikat "Sozialgütesiegel", vergeben von Quality Austria.

Das alles soll einem eventuell negativen Image, das gemeinnützigen Betrieben oft anhaftet, entgegensteuern.

Spezialität Wasserräder – eventuell mit Generator?

Beim Projekt Mutteralm zeichnete die GBL vor allem für die 23 Stationen der Wasserinszenierung verantwortlich:

- Wasserräder
- Kunstquelle
- ▶ Rinnen aus ausgehöhlten Lärchenbaustämmen
- Sammelbecken
- Wasserspiegel,

- gemauerter Bachlauf, der parallel zu den Holzrinnen verlauft
- ► Archimedische Spirale
- Wassermatsch
- ▶ Japanische Brücke
- ► Trinkwasserbrunnen, etc.

Speziell die Anfertigung von Wasserrädern in unterschiedlichen Formen und Größen - mit Durchmessern bis zu mehreren Metern - ist eine Spezialität der GBL-Tischlerei. Nach alter Überlieferung wird heimisches wintergeschlägertes Lärchenholz verwendet. Solche Wasserräder sind nicht nur eine optische Bereicherung für Erlebnisparks und Biotope, je nach Ausführung eignen sie sich auch zum Antrieb von Mühlen, Schöpfwerken und ähnlichen Anlagen. GBL hat zu diesem Zweck mit der HTL Trieben und der Montanuniversität Leoben Kleinwasserkraftanlagen entwickelt. Unter bestimmten Voraussetzungen kann damit ein durchschnittlicher Haushalt mit elektrischer Energie versorgt werden – oder die bei solchen Erlebnisparks immer benötigten Pumpen! Konkret kann der so genannte High-Torque Disc-Generator bei einem Rad mit 3 m Durchmesser bis 5 kW Strom erzeugen. Nun aber zurück zu den Erlebnisstationen. Die Muttereralm hatte jedenfalls starke Zuwächse von ca. 70 000 Leuten in der ersten Sommersaison. Bald werden weitere Projekte von naturIDEA und GBL folgen, etwa im Land Kärnten, im Stubaital (Spiralspielhaus) oder im Kleinwalsertal (Wasserinszenierung). mak





ALPITEC

7. INTERNATIONALE FACHMESSE FÜR BERG-UND WINTERTECHNOLOGIEN

BOZEN, ITALIEN | 13. - 15. APRIL 2010

9.00 - 17.00 UHR



plus

10. INTERNATIONALE FACH-MESSE FÜR VERLEIH UND SERVICE IM WINTERSPORT

AUSSTELLER UND BESUCHER AUS

32 Nationen

Einziger Italienischer Treffpunkt

DER INTERNATIO-NALEN SEILBAHNBRANCHE

7. TIROLER/SÜDTIROLER

Seilbahntag

EUROPÄISCHER

Skiareatest

April 2010

www.lars.it



www.alpitec.it









TRENDS UMWELT

Seilbahn hat die Nase vorn

Seilbahnen passen gut ins urbane Stadtbild. Fotos: Doppelmayr

In einer breit angelegten Studie beleuchtet ClimatePartner Austria die Klimafreundlichkeit von Seilbahnen. Die gesammelten Daten stellen den Seilbahnen ein ausgezeichnetes Zeugnis aus.

> In der Studie vergleicht das Strategieberatungsunternehmen im Auftrag der Doppelmayr Seilbahnen GmbH den CO2-Ausstoß der Anlagen, die in Mitteleuropa bisher hauptsächlich als Transportmittel in den Bergen bekannt sind, mit klassischen Verkehrsmitteln wie Auto, Bahn oder Bus. Die Ergebnisse sprechen für die Seilbahn: Ab einer Auslastung von 50 Prozent hat der Stetigförderer den geringsten CO2-Ausstoß aller betrachteten Verkehrsmittel. "Damit bildet unsere Studie eine fundierte Grundlage für neue Mobilitätskonzepte – nicht zuletzt im urbanen Raum", fasst DI Dr. Klaus Reisinger, Geschäftsführer der ClimatePartner Austria GmbH, das Studienergebnis zusammen. "Wir freuen uns, dass wir hier unser Know-how bei der Berechnung von

CO2-Emissionen einbringen können und damit auch helfen, den Weg für künftige klimafreundliche Verkehrs-Modelle zu ebnen."

Seilbahn schlägt Auto, Bus und Bahn

Um die Klimafreundlichkeit mit nachvollziehbaren Daten zu untermauern, hat ClimatePartner Austria eine Studie zum CO2-Ausstoß von Seilbahnen erstellt und die Emissionen dieses Beförderungsmittels dabei mit denen klassischer Verkehrsmitteln wie PKW, Bahn oder Bus verglichen. Auf Basis von insgesamt 33 weltweit untersuchten Doppelmayr Kabinenbahnen vom Typ 8-MGD wurden, unter Annahme verschiedener Auslastungsszenarien, Bergauf- und Bergabfahrten sowie Fahrten in der Ebene, einmal für den Winter und einmal für den Sommer. untersucht. Die Leistung, die für die Beförderung einer Person pro Kilometer notwendig ist (Personenkilometer), wird in diesem Modell mit dem dabei entstehenden CO2-Ausstoß in Gramm verknüpft und liefert vergleichbare Daten für unterschiedliche Verkehrsmittel.

Bei einer Auslastung von 50 Prozent hat die Seilbahn als Verkehrsmittel sowohl beim Bergauffahren als auch in der Ebene, Sommer wie Winter, den geringsten CO2-Ausstoß und damit die Nase vorn. Ein Benzin-Pkw verbraucht in der Ebene durchschnittlich 248 Gramm CO2 pro Person und Kilometer (Quelle: HA-BEFA und GEMIS-Österreich), ein Diesel-Linienbus 38.5 Gramm (Quelle: OLI und GEMIS-Österreich), die Bahn mit E-Lok 30 Gramm (Quelle: VCÖ 2006 und GE-MIS-Österreich) und die Seilbahn nur 27 Gramm. Durch eine Steigerung der Auslastung kann die Energieeffizienz der Seilbahn sogar noch weiter erhöht und der CO2-Ausstoß pro Person noch deutlicher gesenkt werden. Zusätzliche Maßnahmen, wie etwa der Bezug von Ökostrom oder Teilabschaltungen in wenig frequentierten Nebensaisonen würden die Emissionen noch weiter verbessern. Auf dieser Basis könnten in näherer Zukunft weitere Schritte den Weg zur klimaneutralen Seilbahn ebnen.

Als öffentliches Verkehrsmittel mit dem geringsten CO2-Ausstoß sollte



die Seilbahn in jedem Fall in die Infrastrukturplanung einbezogen werden und könnte künftig auch in Österreichs Städten als klimafreundliche Ergänzung der bereits bestehenden Verkehrsinfrastruktur zum Einsatz kommen.

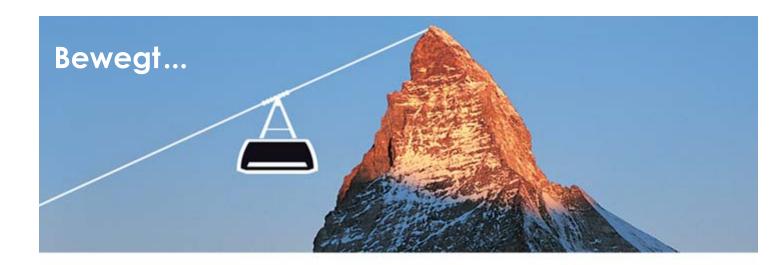
Seilbahn goes City

In Mitteleuropa kennt man Seilbahnen vorwiegend als raschen und effizienten Bergtransport im Wintersport. Blickt man über die Grenzen, kann man jedoch auch ganz andere Anwendungsfälle sehen. Seilbahnen werden dort zunehmend als öffentliches Transportmittel in Städten eingesetzt und ergänzen bereits bestehende Verkehrsmittel in optimaler Weise. Beispiele findet man unter anderem im US-Bundesstaat Texas, in Caracas, Venezuela oder auch in den Städten Constantine, Algerien, sowie in Constanta, Rumänien. "Die Seilbahn eröffnet eine neue Verkehrsebene, schwebt stauunabhängig über den Dingen und ist damit deutlich schneller als



der Autoverkehr", streicht Ekkehard Assmann, Leiter Marketing und Öffentlichkeitsarbeit der Doppelmayr Seilbahnen GmbH, einen wesentlichen Vorteil heraus. "Außerdem kann der Fahrgast

durch die Stetigförderung der Gondeln jederzeit ohne Wartezeit zusteigen und ist damit nicht nur rasch, sondern, wie die Studie beweist, auch besonders klimafreundlich unterwegs." Im Vergleich mit dem Pkw haben Seilbahnen eindeutig die Nase vorn.



...Gäste, Herz und Verstand.

International ausgerichtet, weltweit vertreten und doch immer eins im Focus: Menschen zu bewegen.

Die CWA Constructions, eine Schweizer Traditions-Unternehmung, bringt Höchstleistungen - immer und überall.

Mit seil- und schienengebundenen Fahrzeugen sowie auch Spezialkonstruktionen in Aluminium, übertreffen wir als globaler Branchenleader marktweite Standards. Durch ständige Weiterentwicklung in modernstem Design, zukunftsorientierten Konstruktionslösungen und umfassenden Service.

All das, damit wir immer unser Ziel erreichen: Die volle Zufriedenheit unserer Kunden.





1. Kompetenztag SNOWmanagement in Salzburg Ein Tool wie **Arena GPS**+ kann mehr als Schneehöhen messen

Dem ressourcenschonenden SNOWmanagement kommt in Zukunft eine immer größere Bedeutung zu, darin sind sich Experten und Seilbahnbetreiber einig. Sowohl in ökologischer als auch ökonomischer Hinsicht. Um einen kompetenten und kompakten Überblick zu allen Facetten dieses Themas vermitteln zu können, luden die Salzburger Firmen PowerGIS und Hale electronic zum 1. Kompetenztag "SNOWmanagement" ins Kavalierhaus Klessheim.



Pro Berg sollte ein Pistenfahrzeug über das ARENA GPS+ System verfügen, das nicht nur Schneehöhenmessung sondern seit kurzem ein komplettes Snowmanagement ermöglicht. Fotos: PowerGIS



Frau Dr. Ulrike Pröbstl, Professorin an der Universität für Bodenkultur – spätestens seit dem Pilotprojekt mit Schladming in der Branche bekannt – gab den zahlreichen TagungsteilnehmerInnen wichtige Denkanstöße zur technischen Beschneiung in Verbindung mit Ökologie und Umweltmanagement. Für Pröbstl ist Schneemanagement Bestandteil eines integralen Umweltmanagements. Gerade im Hinblick auf Klimawandel und 100 %-Beschneiung

Die Technik von ARENA GPS+ benötigt Satelliten und eine Basisstation am Berg, über die ein Korrektursignal erzeugt wird. Gemessen wird eigentlich nicht die Schneehöhe, sondern via GPS die Position des Pistenfahrzeuges im Vergleich zu den Urdaten aus dem GIS. Foto: PowerGIS wird der sparsame Einsatz von Ressourcen aus Umwelt- sowie Kostengründen immer essentieller. Ressourcenschonendes Schneemanagement bedeutet, dass man innerhalb kurzer Zeit genau jene Schneemenge produziert, die eine optimale Schneeauflage auf der Piste garantiert. Der Beitrag, den dazu ein GIS- und GPS-basiertes SNOWmanagement, eingesetzt in Pistenfahrzeugen, liefern kann, ist von wesentlicher Bedeutung. Die mit speziellem Equipment ausgerüsteten Pistenfahrzeuge messen nämlich während der Fahrt die Schneeauflage Quadratmeter für Quadratmeter. Das Pilotprojekt in Schladming (mit 657 Geräten die größte Schneeanlage Österreichs) wurde damals von Pionier Albert Baier gestartet, um der starken Polarisierung in den Medien entgegenwirken zu können. Es

stellte sich heraus, dass auch tiefer gelegene Skigebiete sehr schneesicher sein können und man diese aufgrund des sogenannten Kleinklimas nicht über einen Kamm angesichts des Erwärmungsszenarios scheren könne. Bezüglich Vegetation ergab die wissenschaftliche Studie kaum Unterschiede zu nicht beschneiten Pisten. Allerdings entstehen bei ungleicher Schneeverteilung Schäden durch Skikanten etc.

Positive Auswirkungen durch Schneemanagement

An positiven Auswirkungen durch Schneemanagement hielt Pröbstl fest:

- ▶ Kosteneinsparungen bei Energie-, Wasser- und Treibstoffverbrauch, Maschinenverschleiß bzw. Mannstunden
- ► Futterwert und –zuwachs
- Vegetationsschutz
- erhöhte Rechtssicherheit wegen geringerer Sturzgefahr bzw. Nachweise bei Klagen
- Imageverbesserung sowie Werbeeffekt
- ► Bonus bei Bewerbungen für Weltcup- oder WM-Veranstaltungen.

Der Seilbahnbranche riet die Professorin, umweltpolitisch progressiv zu reagieren und durchaus provokant "Grünes Marketing" zu betreiben nach dem Motto "Wir verbrauchen nicht nur Energie, sondern sparen sie auch bzw. sammeln sogar welche (z. B. via Solarstromanlagen bei Bergstationen etc.). Weiters empfahl sie die Teilnahme an einem Öko-Audit.

Damit die Kosten nicht davonlaufen

Der nächste Input kam von Gastgeber Robert Sölkner, der das ARENA GPS+ (Schneehöhenmessung) entwickelt und kürzlich zum kompletten SNOWmanagement-Programm ausgebaut hat. Dieses neue Werkzeug liefert nicht nur Informationen über die aktuelle Schneehöhe, sondern versteht sich als umfassendes Tool zum ressourcenschonenden SNOWmanagement samt integriertem Fahrtenschreiber "Fleet Manager", Wetterinformationen und (in kürze) Visualisierungen der Schneeanlage. Angesichts der steigenden Aufwendungen – 1 ha Pistenfläche

mit 80 cm Schneehöhe kostet 12000,- €/Jahr, umgelegt auf den Gast kostet 1 m³ Maschinenschnee 3 € und die beschneibare Fläche steigt von Jahr zu Jahr - muss über die Zügelung der davonlaufenden Kosten dringend nachgedacht werden. Diese lassen sich nämlich nicht 1:1 auf den Kartenpreis umlegen! Aber es geht wie schon o. e. nicht nur um Kostensenkung, sondern auch um Ökologie. Gerade für die zunehmende Bevölkerungsschicht der sogenannten LOHAS (Life of Health and Sustainability), die derzeit international bereits ein Drittel ausmacht, ist Nachhaltigkeit sehr wichtig. Nur wer hier das richtige Image aufbaut, wird künftig gebucht.

"Nebeneffekte" Wettbewerbsvorteil und Effizienz

Es hängt also auch ein Wettbewerbsvorteil damit zusammen. Und obendrein wird es künftig eher noch weniger Kältefenster für die Schneeproduktion geben, sodass ein möglichst effizientes Vorgehen nötig ist. Aber auch der Pistenfahrzeug-Einsatz summiert sich: 800-1 000 Stunden pro Maschine und Jahr bei 100 €-130 € Kosten verteuern ohne SNOWmanagement die Präparierung weiter. Wenngleich noch keine konkreten fundierten Zahlen der bereits ARENA GPS+ einsetzenden Pistenbetreiber vorliegen, so wurde doch beim Pionier Planai-Hochwurzenbahnen geschätzt, dass bei bewusst niedrig angesetzten 5% Einsparungspotenzial immerhin bei 2 Mio. m³ Schnee Saisonproduktion 300000 Euro zusammenkommen – somit hätte sich das System samt Funkanlage und Datenerfassung in einem Jahr amortisiert!

Die Definition von SNOWmanagement lautet nach Sölkner daher:



"Schnee effizient, kostengünstig, ökologisch und somit ressourcenschonend produzieren und verteilen!"

Konkreter Nutzen von ARENA GPS+

Der konkrete Nutzen von ARENA GPS+ liegt in folgenden Bereichen:

- ► Gezielte Schneeproduktion und Erkennen von Schneedepots
- ► Gleichmäßig verteilte Schneeauflage und somit bessere Pistenqualität
- Schneesicherheit und frühe Pistenverfügbarkeit
- Rechtzeitiges Ausapern der Pisten im Frühjahr
- ▶ Historie und Grundlage für eine effiziente Schneistrategie (jeder Berg hat sein eigenes Mikroklima)
- ► Aufzeichnung der Betriebsdaten
- ▶ Dokumentation und Nachweis im Schadensfall

Genau genommen wird eigentlich nicht die Schneehöhe gemessen, sondern via GPS die Position des Pistenfahrzeuges im Vergleich zu den Urdaten aus dem GIS. Die Differenz ist dann die Schneehöhe. Die derzeitige Genauigkeit liegt bei ± 10 cm. Das heißt, diese Basisdaten

PowerGIS-Geschäftsführer Robert Sölkner lud zum "1. Kompetenztag SNOWmanagement" ins Salzburger Kavalierhaus. Die gute Besucherzahl bestätigte den Bedarf.



Prof. Dr. Ulrike Pröbstl, Universität für Bodenkultur Wien (Institut für Landschaftsentwicklung, Erholung & Tourismus) referierte über "Schneemanagement als Bestandteil eines integralen Umweltmanagements".







GPS-Antenne und Funkantenne.

müssen zuvor eingegeben worden sein. In Österreich sind diesbezüglich fast überall Laserscandaten vorhanden. Das GPS-Signal wird dann durch ein Korrektursignal von der jeweiligen Basisstation am Skiberg feinjustiert (vgl. Grafik).

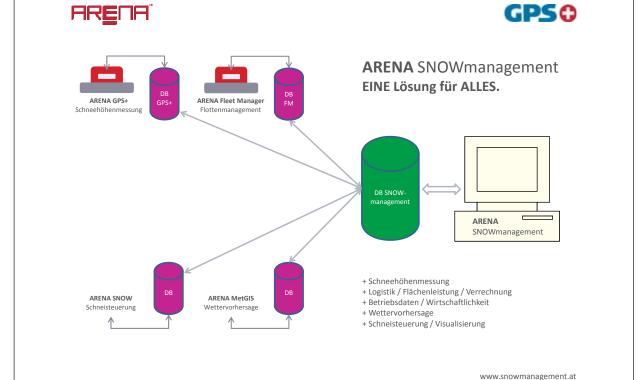
Das Pistenfahrzeug muss mit einem Bordcomputer samt Display, einer GPS-Funkantenne, einem Gravity Sensor (Neigungssensor), Fleetmanager und ARENA GPS+-Software ausgerüstet sein. Am Display werden die Pisten inklusive aktueller Schneehöhen und das Schneehöhenprofil der letzten Messung in verschiedenen Farben angezeigt. Rot werden z. B. Flächen unter 30 cm Auflage dargestellt und blau Flächen zwischen 30cm und 60 cm etc.

Kommentar des Praktikers

Ergänzt wurden Sölkners theoretische Ausführungen von Prok. Karl Höflehner. Technikchef der Planai-Hochwurzen-Bahnen, ein Vorreiter in Sachen SNOWmanagement und kritischer Praktiker, der auch die Schwachstellen schonungslos darlegte – etwa die bestehenden Funkschatten. Bei Sommermessungen Veränderungen des Geländes von Hand oder Setzungen, weiters die verbesserungswürdige Zusammenarbeit der Pistenfahrzeugfahrer (nur eine Maschine fährt über das ganze Gebiet) untereinander und mit den Schneemachern (ev. Akzeptanzproblem). Es überwiegen aber die Vorteile "Pistenqualität", "Erkennen von Schwachstellen" und "sinnvoller Umgang mit Ressourcen".

Das Funkproblem wird sich übrigens in den nächsten Jahren verbessern, da weitere 36 Satelliten das Netz im Orbit auf 72 Stück verdichten werden.

Die Vorträge von Dr. Helmut Schreiber, technische Universität Graz, und Stefan Leitner, HALE electronic Salzburg, zu Lawinenradar und Wetterinformationssystemen sowie zum Fahrtenschreiber Fleet Manager gaben einen vertiefenden Einblick in die Materie. Dabei wurde auch festgehalten, dass in mobiler Anwendung nur GPS die Schneehöhe messen kann, stationär ist es theoretisch auch mit Radar möglich.



Schema neues ARENA GPS+ SNOWmanagement.

HEAD in Feldkirchen setzt auf **MONTANA-Technologie**



HEAD Deutschland hat in der Skiservicewerkstatt den DIAMOND Serviceroboter von MONTANA im Einsatz. Tassilo Weinzierl, Produkt-Manager Wintersport, und Christian Schmidts, Serviceleiter bei HEAD, geben Auskunft über ihre Erfahrungen.

Die DIAMOND mit Service-Mitarbeiter Christian Kozlowski. Fotos: MONTANA

MM: "Wie sind Sie bei der Wahl Ihrer Anlage auf MONTANA gekommen?"

Christian Schmidts:

"Die Zusammenarbeit mit MONTANA besteht bereits seit 1995. Schon damals lagen die Beweggründe auf der Hand: Die Technologie der MONTANA-Roboter ist auf höchstem Niveau. Da das Präparationsergebnis eine direkte Auswirkung auf die Qualität unserer Testski hat, mussten wir schon damals sehr großen Wert auf den Skiservice legen. Die DIAMOND von MONTANA ermöglicht uns eine hervorragende Präparation von größeren Mengen in kürzester Zeit."

MM: "Für wen präparieren Sie?" **Schmidts:**

"Von Feldkirchen aus versorgen wir unsere Demo-Teams mit dem neuesten Material. Jeder Ski, der zu einem Skitest geht, wird auf der MONTANA Anlage präpariert. Alleine im Testcenter Sölden befinden sich ca. 250 Paar Ski, die immer in Top-Zustand sind. In Spitzenzeiten müssen wir bis zu 200 Skiservice am Tag machen. Unsere Demoteams, die aus Trainern, Skilehrern und eigenen Mitarbeitern bestehen, testen neue Produkte und begleiten die Kunden bei ihren Skitests."

MM: "Wie sieht es denn mit Ihrem Engagement für den Rennlauf aus?"

Tassilo Weinzierl:

"Der Rennlauf ist ein wichtiger Bereich für uns. Wir haben für die neue Saison wieder ein hochkarätiges Team bei den Damen und Herren. Unser Unternehmen will die Top-Rennläufer mit Spitzenergebnissen und Topleistung auf den HEAD Skiern sehen. Dabei spielt auch die Entwicklung gemeinsam mit den Rennläufern eine große Rolle. Es werden nach umfangreichen Tests nur die besten Produkte auf den Markt gebracht, um eine führende Rolle am Markt einzunehmen."

MM: "Streben Sie auch noch weitere Marktsegmente an?"

Weinzierl:

"Zunehmend positionieren wir uns auch im Bereich Freestyle, Freeride und Snowboard. Lebensgefühl und Freiheit sollen mit hoher Qualität vermittelt werden. Diese Produkte werden auch mit MONTANA präpariert."

MM: "Wie sind Ihre Erfahrungen mit der MONTANA DIAMOND?"

Schmidts:

"Die Maschine kann ungeheuer viel, und wir variieren die einzelnen Parameter, um für die jeweilige Zielgruppe das beste Ergebnis herauszuholen. Wir sind mit der Schleifqualität und dem Präparationsergebnis der Ski sehr zufrieden. Unser Demoteam ist auch happy: 'Die Ski sind wie neu nach der Präparation'. Die DIAMOND wird unserem Slogan 'The Power of You!' voll gerecht."



Es müssen die unterschiedlichsten Testski von HEAD bearbeitet werden.

MAGAZIN SKISERVICE & RENT

25 neue Wintersteiger Depot-Installationen



Die Wintersteiger AG bietet im Bereich Depot-Installationen ein kompetentes Komplettangebot von der Planung bis zur Realisierung der Projekte. Größere Installationen werden noch bis Jahresende unter anderem bei Intersport Bründl in Zell am See und in der Skischule Corvara in Italien vorgenommen. Insgesamt wurden heuer 25 neue Depot-Projekte in Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz realisiert. In puncto Design gab es kürzlich eine Staatspreis-Nominierung für die Rieder.



Je nach Anforderungen kommen unterschiedliche Schließsysteme zum Einsatz.

Durch die Partnerschaft mit Gladek-Technik im Bereich Depotschränke ist die Wintersteiger-Angebotspalette der Verleih-, Depot- und Trocknungssysteme noch vielfältiger geworden. Schrankdepots werden individuell nach den Anforderungen der Betreiber geplant, wobei die optimale Raumausnutzung, eine effiziente Trocknung und Desinfektion, unterschiedliche Wünsche im Bereich der Zutrittsysteme sowie individuelle Designwünsche der Kunden im Vordergrund stehen.

Von der Planung bis zur Realisierung

Für einen professionellen und reibungslosen Ablauf im Depot ist eine sorgfältige Planung der Einrichtung das Um und Auf. Wintersteiger und Gladek-Technik beraten kompetent und bieten praxiserprobte und individuelle Lösungen an, die auf die Ansprüche, Betriebsgröße und Kundenstruktur angepasst werden. Eine große Auswahl an Komponenten steht zur Verfügung, damit das Depot professionell betrieben werden kann: Depotschränke, Schließfächer, versperrbare Depotständer und -wägen sowie Sitzbänke und Einrichtungen.

Maßgeschneiderte Lösungen

Die Auswahl der Schließsysteme für die Depotsysteme reicht vom einfachen Zylinderschloss über das Münzschloss und Batterieschloss bis

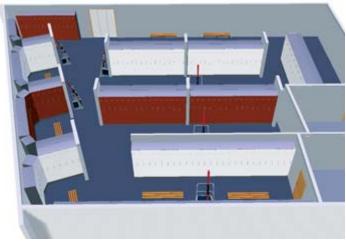


Wintersteiger bietet eine große Auswahl an Depot-Komponenten in individuellen Designs.

zum PinCode- Schloss oder zum elektronischen Schließsystem. Eine besonders wichtige Rolle für eine hohe Servicequalität und Kundenkomfort haben die Trocknungs- und Heizungselemente sowie das Thema Geruchsneutralisation. Dank der ausgeklügelten Heizungs- und Lüftungssysteme in den Schränken abgestimmt mit der Haustechnik (Heizung und Lüftung) herrscht in den Aufbewahrungsräumen immer ein sehr gutes Raumklima, das den Betreibern obendrein hilft, Energiekosten zu sparen. Das Luftzirkulationssystem im Schrankinneren transportiert die feuchte Luft ab und führt in regelmäßigen Abständen warme Luft und eine dezente Desodorierung zu.

Depotservice auf höchstem Niveau

Besonders die Gäste der umliegenden Hotels nehmen den Depotservice gerne in Anspruch. Dort holen sie bequem ihre Ausrüstung ab, können das Skifahren genießen und nach dem Tag auf der Piste geben sie die Ski oder Snowboards wieder ab, um sich dem Après-Ski zu widmen oder ins Hotel zu gehen. So wird für den Gast der Urlaub noch angenehmer. Um den hohen Ansprüchen der Gäste gerecht zu werden, bedarf es aber nicht nur optimaler Depoteinrichtungen, sondern auch einer professionellen Abwicklung. Mit der Verleih-, Depot- und POS-Software Easyrent von Wintersteiger können die Depots denkbar einfach und vor allem schnell verwaltet werden. Die Software ist natürlich auch an Depot-Schließsysteme angebunden.



Depots werden nach individuellen Anforderungen in 3D geplant.



Reichmann & Sohn GmbH:

Überzeugende Gesamtlösung

Gut funktionierende Skier und Boards, die Spaß an der Bewegung im Schnee vermitteln sollen, erfordern beste Maschinenqualität im Service. Das Beispiel Sport Scheck in Taufkirchen zeigt, dass die Anforderungen steigen.



(V.1.): Servicemonteur Michael Ramsteck, Dieter Miller, Sales Manager Reichmann & Sohn GmbH und Josef Schalk, Leiter Facility Management Sport Scheck. Foto: dwl

Sport Scheck wurde 1946 gegründet und gehört zu den großen Namen im deutschen Sportartikelhandel. Unter dem Motto "Wir machen Sport" sieht man sich als Treffpunkt für alle Aktiven in Sport und Freizeit. Als "Multi-Channel-Unternehmen präsentiert man dabei sein umfangreiches Angebot in 15 Filialen, jährlich 4 Hauptkatalogen und im Online-Sportshop "sportscheck.com". 1,2 Mio. Kunden im Versandhandel, jährlich rund 17 Mio. Besucher in den Filialen und 350 Mio. Page Impressions untermauern die Bedeutung des Unternehmens, in dem deutschlandweit 1300 Mitarbeiter beschäftigt sind.

Im Wintersektor hatte der Skiservice von Anfang an große Bedeutung. Es ist daher nicht verwunderlich, dass man hier um beste Qualität bemüht ist.

Das 90 m² große Skiservicecenter in Taufkirchen bei München wird seit 3 Jahren am jetzigen Standort geführt und ist für die Niederlassungen Augsburg und München zuständig. Das jährliche Serviceaufkommen umfasst rund 3 000 Paar Skier und Snowboards in der Saison, wobei man sich auf modernste Maschinen genauso verlässt wie auf das handwerkliche Know-how der 4 Mitarbeiter. Auf diese

Weise ist man gerüstet, auf alle Kundenwünsche flexibel reagieren zu können.

Qualität und Service

Um auch in Zukunft allen Anforderungen gerecht zu werden, entschied man sich 2009 zu einer Erneuerung des Maschinenparks in Taufkirchen. Als Partner dafür holte man sich das Know-how der Reichmann & Sohn GmbH. Das Unternehmen überzeugte nicht nur mit modernster Technik, sondern mit einem ganzheitlichen Ansatz, der Service, Schulungen und Marketing gleichermaßen zum Inhalt hat: "Gerade dieses ganzheitliche Konzept, das die Reichmann & Sohn GmbH angeboten hat, war so überzeugend, dass wir uns dafür entschieden haben", so Josef Schalk, Leiter Facility Management Sport Scheck.

An Reichmann-Maschinen kommen zum Finsatz:

▶ Vollautomatisches Ski- und Snowboardschleifcenter SF-2 Pro: Das neu konzipierte, vollautomatische Service-Center SF-2 Pro mit High Quality Tuning Konzept – kurz HQT – vereint einfachstes Handling, Wirtschaftlichkeit, kürzeste Bearbeitungszeiten und Premium-Schleifergebnisse für mittlere bis große Serviceaufkommen.

- Automatisches Belagaufschmelzgerät Polymat 1: Mit dieser Maschine können Löcher und Kratzer einfach, effizient und nachhaltig ausgebessert werden.
- ▶ Bandschleifmaschine SN350 Pro: Sie wurde speziell für die Präparation von Snowboards entwickelt und punktet mit einem erstklassigen Preis-Leistungs-Verhältnis.
- ► Heißluft-Bandwachsmaschine BWM 350 Pro: Mit der neuen BWM 350 Pro ist der Wachsvorgang noch einfacher und effizienter, die integrierte Belagstrukturbürste garantiert optimales Belagfinish. Damit auf den Maschinen beste Ergebnisse erzielt werden, wurden die Mitarbeiter von Sport Scheck von Reichmann entsprechend geschult, sodass man für den Saisonbeginn gerüstet ist. Am Ende des Winters werden dann die Erfahrungswerte der Saison diskutiert und mit Hilfe der Reichmann GmbH in das Gesamtkonzept eingearbeitet. Auf diese Weise sollen der Servicebereich ausgebaut und beste Qualität gesichert werden.

Infos: www. reichmann.com www.sportscheck.com









Siemens SIMATIC voll und ganz im Griff!

Das Kerngeschäft des innovativen oberösterreichischen Unternehmens umfasst die Softwareentwicklung für SPS-Steuerungen und Visualisierungen mit dem dazugehörigem Service und der 24 Stunden Ersatzteilversorgung. Die Firma SOFTwerk bietet alles was für einen ausfallsicheren Betrieb einer Seil- und Liftanlage notwendig ist.

SOFTwerk offeriert das komplette Automatisierungsspektrum für Siemens Simatic S5, S7, HMI und alle weiteren Automatisierungsprodukten von Siemens an.

Der Leistungsumfang von SOFTwerk reicht von Reparaturen und Wartungsarbeiten, um die Einsatzdauer der Simatic S5 Systeme zu verlängern, bis hin zur Migration und Installation der neuesten Simatic S7 Systeme.

Zusätzlich ist die Firma als Siemens Solution Partner für den Bereich safety integrated zertifiziert. Das bedeutet alle sicherheitsgerichteten Steuerungen werden nach den aktuell gültigen Vorschriften dementsprechend ausgeführt.

Simatic Ersatzteilversorgung und Servicegarantie bis zu 30 Jahre!

Die einzigartige Ersatzteilversorgung wird durch ein umfangreiches Lager gewährleistet. Mehr als 20.000 Teile sind rund um die Uhr verfügbar, denn SOFTwerk bietet nicht "nur" eine Servicegarantie bis zu 30 Jahren sondern auch einen 24-Stunden-Service, der es den Kunden erlaubt, bei einem Anlagenstillstand jederzeit auf funktionsfähige Produkte zurückzugreifen.

24 Stunden Service

20 erfahrene Techniker machen diese Dienstleistung möglich und gewährleisten mit ihrem Fachwissen die Produktivität der SOFTwerk Kunden, da die jeweils nötigen

Ersatzteile und sogar ganze Steuerungssysteme prompt mitgeliefert und eingesetzt werden können.

Auch eine rein telefonische Unterstützung ist jederzeit möglich!

Webshop - über 20.000 Ersatzteile lagernd

Im Webshop können mit der praktischen Option "Schnellsuche" die passenden Ersatzteile inklusive wichtiger technischer Informationen jederzeit abgerufen werden. Der Shop wird tagesaktuell geführt, der Versand der Ersatzteile erfolgt global und sichert SOFTwerk Professional Trading einen guten Namen weit über die Grenzen Österreichs hinaus. Geliefert wird z.B. in die USA, nach Großbritannien, Norwegen, Taiwan, Indonesien und Italien.

Zuverlässige Reparatur vom Experten

Auch Reparaturen von sämtlichen Siemens Baugruppen ("Alles rund um Simatic", OPs, PGs, OS-Stationen, Sinumerik, Simodrive, Simovert, Simoreg, Simadyn etc.) sind für SOFTwerk an der Tagesordnung. Die defekten Teile werden mit einer kurzen Fehlerbeschreibung einfach eingeschickt und umgehend wird ein kostenloses Reparatur- bzw. Ersatzangebot erstellt.

Auch hier bewährt sich das Ersatzteillager bestens, denn mit mehr als 130 lagernden IPCs sind rascher PC-Service sowie Datensicherungen und Back-up-Erstellungen problemlos möglich.

Ersatzteilmanagement mit 24 Stunden Verfügbarkeit

Ein SOFTwerk-Techniker führt eine Detailaufnahme der in den Anlagen verwendeten Bauteile durch. Anschließend wird vom Techniker eine Tabelle erstellt, die einen Überblick über alle eingesetzten Steuerungseinheiten und Bauteiltypen verschafft. Schließlich wird eine Verfügbarkeits- und Servicierbarkeitsanalyse durchgeführt. Durch Optimierungsmaßnahmen, Datensicherungen und individuelle Wartungsintervalle lassen sich Anlagenstillstände und Betriebsunterbrechungen vermeiden! All diese Dienstleistungen bietet die Firma SOFTwerk auch für andere Steuerungshersteller wir z.B Allen Bradley, B&R, Klöckner Moeller, Phönix, Omron, Mitsubishi sowie Antriebstechnik der Firmen Siemens, Danfoss, SEW u.v.m. an.

70% Einsparungen bei Migrationen

Höhere Produktivität durch Reduzierung der Anlagenstillstände und Optimierungsmöglichkeiten, Qualitätsverbesserung, flexible Produktion und die gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit: Durch Migration sparen Kunden bis zu 70 Prozent an Engineering- und Inbetriebnahmekosten! Wenn das kein echtes SOFTwerk-Argument ist ...

Kontakt:

SOFTwerk Professional Automation GmbH SOFTwerk Professional Trading Ltd. Durisolstraße 7 4600 Wels Tel: 07242/22 40 40-0

www.softwerk.at

Webshop: http://shop.softwerk.at



LEITNER

Höchster Komfort durch Hightech



Seit vielen Jahren zählt der Kronplatz zu jenen LEITNER Kunden, die ihre Zufriedenheit durch neue Aufträge dokumentieren. So konnte man hier auch 2009 wieder sein Know-how unter Beweis stellen.

Der Kronplatz gehört zu den bedeutendsten Skigebieten Italiens. Das wird deutlich, wenn man sich die Daten der Skidestination genauer betrachtet. So gibt es insgesamt 31 Aufstiegsanlagen, die eine Pistenfläche von 460 ha erschließen. Alle Pisten mit einer Gesamtlänge von 105 km können beschneit werden. Die Stundenleistung der Aufstiegsanlagen betrug zur Saison 2008/09 63 900 Personen in der Stunde.

Für die Saison 2009/10 wird die Stundenleistung noch getoppt. Getreu dem Motto, technisch immer am neuesten Stand zu sein, was Be-

quemlichkeit, Schnelligkeit und Modernität der Anlagen betrifft, hat die Kronplatz AG kräftig investiert. Gebaut wurde die neue 10er-Kabinenbahn "Marchner", mit der ein gleichnamiger Sessellift ersetzt wird, der an seine Kapazitätsgrenzen gestoßen war. Dazu Dr. Andreas Dorfmann, GF Kronplatz AG: "Die Entscheidung zur 10er-Kabine war die logische Konsequenz des Qualitätsanspruchs unseres Skigebietes, denn die Bergfahrt soll nicht nur Mittel zum Zweck sein, sondern dem Skifahrer genügend Platz und somit Komfort bieten. Die Kabine ist

in ihrer ganzen Dimension länger, breiter und höher als die uns allen bekannte 8er-Kabine. Durch die Dimensionierung der Förderleistung auf 3000 P/h haben wir bewusst Überkapazitäten geschaffen, und so werden wir die 10er-Kabinen in der Regel mit 8 Personen beladen, welche dann einen entsprechenden Komfort vorfinden. In Spitzen werden bis zu 10 Personen transportiert, sodass mit Sicherheit keine Wartezeiten entstehen. Und zudem kann man nur mit 10er-Kabinen trotz hoher Förderleistung die von uns gewünschten niedrigen Geschwindigkeiten in den Stationen beim Ein- und Aussteigen erreichen."

Den Auftrag zum Bau der Bahn erhielt LEITNER. Mit Stolz kann das Unternehmen dabei auf eine über 40-jährige Zusammenarbeit verweisen, die immer wieder Früchte trägt. Allein seit dem Jahr 2000 hat die Kronplatz AG 4 neue 8er-Kabinenbahnen mit LEITNER realisiert. Baubeginn bei der "Marchnerbahn" war am 20. Juni 2009, abgeschlossen wurden die Bauarbeiten Ende Oktober.

Die Details

Durch den Ersatz des Sesselliftes mit einer Kabinenbahn dürfen sich die Skifahrer auf minimierte Wartezeiten freuen. Dazu gibt es bedeutend mehr Komfort auf der Fahrt zur Bergstation. Möglich ist das durch die Sitzheizung, mit der die 59 modernen Kabinen des Typs SIGMA ausgestattet wurden. Außerdem bieten die Kabinen 10 Personen bequem Platz, sodass die maximale Beförderungskapazität bei 3 000 P/h liegt.



Dr. Andreas
Dorfmann,
GF Kronplatz
AG, mit den
LEITNER Verwaltungsräten
Mirko Baldessari
und Martin
Leitner.

Die Talstation wurde auf 1555 m Seehöhe errichtet, die Bergstation fand auf 2006 m Höhe Platz. Die schräge Länge der Bahn beträgt 1684 m, die Fahrgeschwindigkeit 6 m/s. Der Antrieb hat eine Leistung von 2430 kW und wurde in der Bergstation platziert. Die Abspannung wurde in der Talstation untergebracht. Garagiert werden die SIGMA-Kabinen ebenfalls im Tal. Die Trassenführung wurde im Ver-

gleich mit dem Vorgängerlift leicht verändert, um eine optimale Anpassung an die vorhandene Infrastruktur zu erzielen. Damit kommt man dem Wunsch der Skifahrer nach langem Skigenuss und rascher Beförderung zum Gipfel entgegen. Die Talstation wurde dabei etwas verschwenkt, die Bergstation so plat-

ziert, dass man einen idealen Anschluss an die Talstation der 15er-Kabinenbahn "Belvedere" erreichen konnte.

Neuheit im Tal

Eine Innovation ist die Talstation von LEITNER, die in einer verlängerten Form realisiert wurde. Mit ihrer Hilfe ist es möglich, einen Einstieg an beiden Längsseiten zu positionieren. Dadurch wird der Zustieg in der Kurve der Station vermieden, in der die Kabinen ansonsten mit einer höheren Geschwindigkeit geführt werden müssen, um Berührungen zu vermeiden. Außerdem ist es durch die neue Stationsvariante möglich, getrennte Einstiegsbereiche, etwa für Kinder und Anfänger zu realisieren.

Blick auf die Bergstation.

TECHNISCHE DATEN GD10 "MARCHNER"

Seilbahnbau: LEITNER
Talstation: 1 555 m
Bergstation: 2 006 m
Höhenunterschied: 451 m
Geneigte Länge: 1 684 m
Anzahl der Kabinen: 59
Fahrgeschwindigkeit: 6,0 m/s

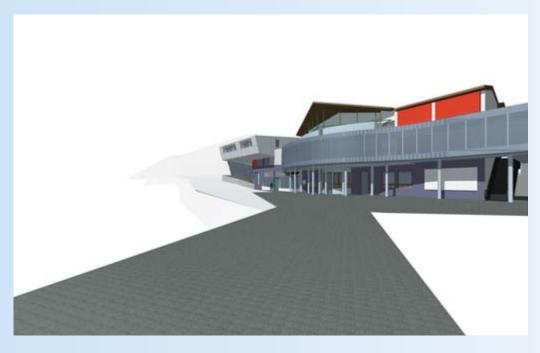
Förderleistung: 3 000 P/h Antriebsleistung: 2 430 kW Seildurchmesser: 52 mm





Noch mehr Komfort in Wagrain

Komfort wird bei den Bergbahnen Wagrain groß geschrieben. Zur Saison 2009/10 ergänzt man deshalb das vorhandene Angebot durch den "Grafenberg Express I", der als Parallelbahn geführt wird.



Grafik des Talstationsbereiches "Grafenbergbahn" und Grafenberg Express I.

Foto: Bergbahn AG Wagrain



(V. l.) Walter Beer, Vorstand Bergbahn AG Wagrain, Prokurist Ernst Berger und Christoph Baumann, GF Bergbahn AG Wagrain. Foto: dwl

Die Grafenbergbahn wurde von den Gästen in Wagrain immer gerne genutzt, und das sowohl im Sommer als auch im Winter. Für die Wintersportgäste bedeutete das oft längere Wartezeiten, die mit der neuen Bahn nun der Vergangenheit angehören sollen. Dazu Christoph Baumann, GF Bergbahnen AG Wagrain: "Die Förderleistung der bestehenden Grafenbergbahn ist für einen Tag mit durchschnittlichem Besucherandrang ausreichend. Wir haben aber auch viele dänische Gäste, die begeisterte Skifahrer sind und alle mit der Bahnöffnung am Morgen auf den Berg wollen. Da haben sich dann oft Wartezeiten ergeben."

Um diese Wartezeiten in Zukunft zu minimieren, entschloss man sich

zum Bau einer zweiten Bahn, die unter dem Titel "Grafenberg Express I" parallel zur bestehenden 6er-Kabinenbahn geführt wird. Auf diese Weise hat der Gast die Wahl, welche Aufstiegsanlage er benutzt, die vorhandene Bahn wird ideal ergänzt und entlastet.

Vorausschauend geplant

Die Talstation des Grafenberg Express I liegt direkt neben jener der 6er-Kabinenbahn Grafenberg auf einer Seehöhe von 862,6 m. Um dem Gast hier jeden Komfort zu bieten, wurde der gesamte Talstationsbereich völlig neu gestaltet. Die Infrastruktur wurde an die höchsten Anforderungen angepasst, sodass ein großzügiges Areal zur Verfü-

AUSFÜHRENDE FIRMEN:

Seilbahntechn. Planung: Salzmann Ingenieure ZT GmbH

Seilbahnbau/Elektrik: DOPPELMAYR

Kabinen: CWA

Seil: Teufelberger

Hochbau Stationen/Strecke: Wagrain Bau GmbH Architektur Talstation: Architekt Josef M. Weiß

NEUE BAHNEN

TECHNISCHE DATEN 8 MGD GRAFENBERG:

Höhe Talstation: 862,60 m Höhe Bergstation: 1236,30 Höhenunterschied: 373,70 Förderleistung: 2400 P/h Fahrgeschwindigkeit: 5 m/s Fahrzeit: 3,97 min.

Anzahl Kabinen: 39

Intervall: 12 s.

Spurweite: 5,2 m

Schräge Länge der Strecke: 922,32 m

Anzahl Stützen: 9

Mittlere Neigung: 44,32%

Position Antrieb: Berg

Antriebsnennleistung Hauptantrieb: 397 kW

Position Abspannung: Tal Förderseildurchmesser: 47 mm

gung steht, in dem sich der neu gestaltete Kassenbereich, WC-Anlagen, Skiverleih und Skidepot, die technischen Räumlichkeiten, die Bergbahn-Büros sowie Umkleidekabinen und ein Restaurant zur Verfügung stehen. Die bebaute Fläche dabei beträgt 2750 m². Der Zutritt in die Talstation erfolgt ebenerdig, die Beförderung in das nächste Stockwerk wird mit Rolltreppen und Lift schnell und komfortabel gestaltet. Die architektonische Planung des Gebäudes, bei dem durch die großzügigen Glasfronten ein leichter und Licht durchfluteter Gesamteindruck entsteht, wurde von Architekt Josef M. Weiß durchge-

Die Trassenführung wurde so gewählt, dass die Bergstation direkt an die Talstation der 6er-Sesselbahn "Grafenberg Express II" anschließt. Das verspricht dem Gast kurze Wege und eröffnet einen interessanten



Blick in die Zukunft. Von der Bergstation des Grafenberg Express I wäre eine ideale Verbindungsbahn zum Grießenkareck denkbar, die als Pendelbahn mit nur einer Stütze geführt werden könnte. Auf diese Weise würde die Benützung des Skibusses wegfallen, mit dem man bisher im Tal die Anbindung zur Flying Mozart gewährleistet, die aufs Grießenkareck führt. Für den Ort würde das eine erhebliche Verkehrsentlastung bringen, für den Gast Komfort pur. Die Pläne dazu sind bereits fortgeschritten, das Genehmigungsverfahren steht noch an.

Die Bergstation des Grafenberg Express liegt auf 1 236,30 m Seehöhe und bietet der Antriebseinheit Platz. Die hydraulische Abspannung wird im Tal positioniert. Die Förderleistung der 8er-Kabinenbahn wird 2 400 P/h betragen. Von der Tal- in die Bergstation wird ein Höhenunterschied von 373,70 m überwunden, wobei 9 Stützen passiert werden.

Die Beförderung der Fahrgäste wird in 39 modernen CWA-Kabinen des Typs OMEGA IV erfolgen, die mit einer Sitzheizung versehen sind. Das Seil stammt von Teufelberger, die seilbahntechnische Planung steuerte das Ingenieurbüro Salzmann bei. Baubeginn für das Projekt war der 2. Juni 2009. Die Arbeiten gehen zügig voran, obwohl man Mitte Oktober einen Wintereinbruch zu verzeichnen hatte. Im Dezember soll der Grafenberg Express I in Betrieb gehen.





DOPPELMAYR/GARAVENTA: Cabrio-Bahn für Stanser Horn

2012 wird die Seilbahnbranche um eine Weltneuheit reicher sein. Dann soll die geplante Cabrio-Bahn von Kälti zum Stanserhorn in Betrieb gehen und ein völlig neues Fahrgefühl möglich machen.



Die Cabrio-Bahn wird auf 2 Seilen rollen, die seitlich verlaufen. Fotos: Stanserhorn Bahn AG

Innovationen haben bei der Stanserhorn-Bahn AG eine lange Tradition. Historisch Wertvolles wie etwa die Oldtimer Standseilbahn, Baujahr 1893, bleibt erhalten, Innovationen werden auf den Weg gebracht, so das Credo der Verantwortlichen. Mit der neuen Cabrio-Bahn, mit der man die bestehende

Seilbahn von Kälti zum Stanserhorn im Jahr 2012 ersetzen will, wird man diesem Anspruch einmal mehr gerecht.

Der komfortable "Doppeldecker" ist eine absolute Neuheit in der Seilbahntechnik. Die untere Etage, die weitgehend verglast werden soll, bietet Platz für 60 Gäste. Bis 30 Gäs-

te können mit Hilfe der internen Treppe aufs Sonnendeck wechseln. Die Fahrgäste genießen auf der Fahrt einen atemberaubenden Rundblick und spüren den frischen Wind hautnah. Beide Kabinen rollen auf zwei seitlich angeordneten Tragseilen



NEUE BAHNEN

Technische Herausforderung

Den Verantwortlichen der Stanserhorn-Bahn war klar: Wenn schon eine neue Bahn, dann eine, die genau auf ihre Bedürfnisse abgestimmt ist. "Unsere Vision war es, das unvergleichliche Stanserhorn Erlebnis noch zu verstärken. Wir wollen mit dieser technischen Innovation den Gästen während der Seilbahnfahrt eine weitere Dimension öffnen. Mit der Cabrio-Bahn spürt man den Fahrtwind und kann die Aussicht "Open-Air" genießen", erklärt dazu Reto Canale, Direktor der Kontrollstelle IKSS, Interkantonales Konkordat für Seilbahnen und Skilifte und unabhängiger Berater der Stanserhorn-Bahn.

Nach einer umfassenden Evaluierungsphase bekam die GARAVENTA AG den Zuschlag für Konzeption und Bau der neuen Anlage. Dazu Istvan Szalai, Direktor GARAVENTA AG: "Wir freuen uns, zusammen mit der Stanserhorn-Bahn ein Zeichen schweizerischen Seilbahn-Know-hows zu setzen. Dass wir für die Stanserhorn-Bahn eine Weltneuheit entwickeln, welche Fahrgäste jeden Alters begeistern wird, erfüllt uns mit Stolz."

Mitten in der Natur

Eine ursprüngliche und schöne, intakte Landschaft sowie die prächtige Vielfalt von Pflanzen und Tieren bilden mit der traumhaften Rundsicht das unverwechselbare Stanserhorn-Naturerlebnis. Um diesem Erlebnis gerecht zu werden, ist eine harmonische bauliche Integration der Berg- und Talstation oberstes Gebot. Bei der Architektur setzt man auf ein bewährtes Team. Das Architekturbüro Wa-

ser und Achermann aus Stans, das bereits im Jahr 2001 den Neubau des Rondorama vorgenommen hat, wird auch beim neuen Projekt seine Handschrift hinterlassen.

Betriebsbeginn für 2012

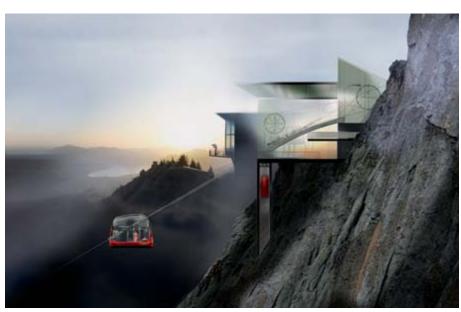
Das Investitionsvolumen für das neue Seilbahnprojekt beläuft sich insgesamt auf rund 24 Mio. Franken. Ein Teil davon wird mit Eigenmitteln finanziert sowie aus Darlehen von Bund, Kanton und weiterer Investoren. Dazu ist auf der kommenden Generalversammlung der Stanserhorn-Bahn im April 2010 eine Aktienkapitalerhöhung von 6,6 Mio. Franken geplant.

Nach der Generalversammlung haben Interessierte die Möglichkeit, Aktien zum Ausgabekurs von voraussichtlich 1 200 Franken zu zeichnen und somit Mitbesitzer der neuen Bahn zu werden. Eine solche Aktion wurde zum letzten Mal vor 37 Jahren durchgeführt. Seit 15 Jahren zahlt die Stanserhorn-Bahn nunmehr Dividenden aus. Im Jahre 2008 waren es beachtliche 8 Prozent.

Die eigentlichen Bauarbeiten für die Bergstation und die Stützenfundamente sollen im Sommer 2011 beginnen. Nach Saisonschluss 2011 wird zunächst die bestehende Bahn abgebaut und umgehend der Bau der Talstation in Angriff genommen.

Die Planung sieht vor, dass die neue Cabrio-Bahn am 1. Mai 2012 erstmals offiziell auf das Stanserhorn schweben soll.

Infos: www.stanserhorn.ch www.garaventa.com



So sehen die ersten Ideen zur Bergstation aus.





Sutter Ingenieur- und Planungsbüro AG Denkmal am Weissenstein? Denk mal!



Dem Projekt für eine neue Gondelbahn am Solothurner Weissenstein erwächst Widerstand aus der Denkmalschutzfraktion. Die zeitlichen Folgen des Gezänks sind gravierend. Das projektleitende Ingenieurbüro treibt die Verfahren aber zügig voran.

Ein durchwegs gelungenes Projekt...

Anstelle der in die Jahre gekommenen Sesselbahn auf den Weissenstein, em Hausberg von Solothurn, möchte die Betreiberin eine neue 6er-Gondelbahn erstellen (der MM berichtete in der Ausgabe 05/09 ausführlich). Die Finanzierung für das 15-Millionen-Projekt ist vollumfänglich gesichert. Die Projektierung ist weit vorangeschritten. Die Firma Sutter Ingenieurund Planungsbüro AG reichte anfangs August 2009 beim Bundesamt für Verkehr das Konzessions- und Plangenehmigungsgesuch ein. Soweit so erfreulich – wären nicht Einsprachen gegen das Projekt vom Schweizerische Heimatschutz erhoben worden. Die Organisation verlangt, dass

die vorhandene VR101-Sesselbahn bestehen bleibe und saniert werde. Denn es handle sich bei der Bahn um ein Denkmal, das nicht abgebrochen werden dürfe. Dabei werden muntere Vergleiche mit Dampfschiffen und Dampfeisenbahnen angestrengt.

...das einen langen Schnauf braucht!

Die Betriebsbewilligung für die heutige Bahn läuft Ende 2009 aus. Am 1. November 2009 ist der letzte Betriebstag mit einem Volksfest würdig begangen worden. Seither steht die Bahn still - bis das neue Projekt bewilligt und gebaut ist. Denn für die Betreibergesellschaft, die Seilbahn Weissenstein AG, kommt eine Sanierung der heutigen Anlage nicht infrage. Objektiv gesehen wäre dies auch grob fahrlässig. Denn wie Beurteilungen des Bundesamts und eines unabhängigen Gutachtens gezeigt haben, macht eine Sanierung absolut keinen Sinn: Stützenüberfahrten mit im Seilfänger liegendem Seil wären aufgrund des Klemmensystems auch nach einer Sanierung nicht möglich. Bei den alten "Sesseli" besteht die latente Gefahr innenliegender Korrosionsschäden. Die elektromechanische Ausrüstung der Stationen ist höchst störungsanfällig, was eine Panne mit 40minütigem Stillstand kurz

vor der definitiven Schließung demonstriert hat. Sodann die Stützen: über den Zustand der Fundamente und der Verankerungen weiss man nur rudimentär Bescheid; heutigen Belastungsrechnungen würden diese jedenfalls nicht standhalten. Geht man nun – wie ein lokaler Unterstützungsverein, der die Bahn erhalten will auf die Strasse und verteilt Flyer, welche eine Sanierung der Bahn als problemlos möglich darstellen, streut man der Öffentlichkeit Sand in die Augen. Die Folgen sind höchst unschön: die Berggasthöfe müssen wegen der ausbleibenden Gäste einen wahrhaftigen Überlebenskampf führen. Die Bahnbetreiberin weiss nicht, was sie mit dem Personal tun soll. Und nicht zuletzt wird der Berg im Sommer von wahren Blechlawinen überschwemmt werden, da er straßenmässig erschlossen ist. Bis die Einsprachen zurückgezogen oder behandelt sind, wird es seitens der Betreiberin und der Projektleitung jedenfalls einen langen Atem brauchen. Doch die Sutter Ingenieur- und Planungsbüro AG verfügt über Spezialisten für Rechtsfragen, Kommunikationsbedürfnisse und natürlich technische Fragestellungen. Man darf davon ausgehen, dass diese Spezialisten den einen oder anderen "Verfahrensjoker" aus dem Projektleitungshut zaubern werden!

TECHNIK NEUE BAHNEN

Der Rendl in St. Anton rückt ans Dorf-Zentrum

Kompakter geht's kaum – die neue Rendl-Bahn in St. Anton am Arlberg rückt näher an das Dorf-Zentrum heran und ermöglicht damit eine direkte und schnelle Verbindung zur Galzig-Bahn. Bereits in der Wintersaison 2009/2010 wird die 8er-Einseil-Umlaufbahn ihren Betrieb aufnehmen.

Die neue Rendl-Bahn in St. Anton am Arlberg, Foto: TVB St. Anton am Arlberg/ABB

Der Rendl ist seit jeher ein absoluter Geheimtipp unter St. Anton-Kennern. Denn beinahe im Verborgenen warten hier herrliche Hänge und Abfahrten mit unterschiedlichstem Schwierigkeitsgrad. Auf Grund der versteckten Lage der alten Rendl-Bahn aus dem Jahr 1974 fanden wesentlich weniger Gäste den Weg hinauf auf den Rendl, als es die Pistenqualität an St. Antons Nord- und Westhängen eigentlich nahelegen würde. Mit dem Dasein als Mauerblümchen ist ab der Wintersaison 2009/2010 endgültig Schluss. Keine 300 Meter von der Galzigbahn entfernt werden die Fahrgäste in die neue Rendl-Talstation steigen, die gleich oberhalb vom Busterminal an der westseitigen Ortsausfahrt liegt.

Architektonisches Bindeglied zu Galzig

"Die Anbindung des Rendls mit der Zustiegssituation direkt im Ortszentrum ist eine optimale Lösung und für unsere Gäste eine außerordentliche Qualitätsverbesserung", so Hannes Steinlechner, Betriebsleiter der Arlberger Bergbahnen. Der Neubau harmoniert architektonisch unübersehbar mit der Galzig-Talstation – kein Wunder, denn für die Planung zeichnen auch hier Driendl-Architects verantwortlich, die bereits mit

der Galzig-Talstation international für Gesprächsstoff sorgten. Auch an der Rendl-Bahn dominieren Stahl, Glas und Beton, die Formensprache ist zeitgemäß und dynamisch.

Neben dem Design stand vor allem der Komfort für die Gäste im Vordergrund der Planungsüberlegungen für den Rendl. Wer etwa beim Busterminal aussteigt, wird von Rolltreppen in den Einstiegsbereich befördert. Von der Galzigund Kapall-Seite kommend ist ein ebenerdiger Zustieg möglich. Wartezeiten sollte es keine geben, denn die EUB erhöht die Transport-Kapazität wesentlich: 2 000 Pers/h schweben in den 8er-Kabinen mit Sitzheizung in acht Minuten auf 2 030 m.

Neues Panorama-Restaurant

Auch die Bergstation des Rendl wird neu gestaltet. Hier entsteht ein Panorama-Restaurant mit 430 Sitzplätzen innen und weiteren 160 Plätzen außen. Nicht nur in den Bau von Seilbahn und Bergrestaurant, sondern auch in den Ausbau der Beschneiungstechnik am Rendl haben die Arlberger Bergbahnen massiv investiert. So wurde die Beschneiungskapazität um 200% erhöht. Schneesicherheit ist somit vom Saisonstart an fünf Monate lang garantiert.



Interview SERIE: 67

Christoph Baumann: GF Bergbahnen AG Wagrain:

"Stillstand ist Rückschritt!"

In Wagrain wird für die Wintersaison 2009/10 wieder viel investiert, weitere Ideen sind im Entstehen. Christoph Baumann konnte im Gespräch mit dem MOUNTAIN MANAGER auf einen sehr guten Sommer verweisen und zeigte sich optimistisch für die nächste Wintersaison.



Die "Rote 8er" in Wagrain.



Christoph Baumann, Bergbahnen AG Wagrain. Fotos: Bergbahnen AG Wagrain.

MM: "Sie sind jetzt seit ca. 1 Jahr Bergbahnchef in Wagrain. War es für Sie immer klar, diesen beruflichen Weg einschlagen zu wollen?"

Christoph Baumann:

"Es war nicht immer klar, hat sich aber abgezeichnet. Weil mein Vater langjähriger Vorstandsvorsitzender der Gesellschaft war, sind die Weichen schon in diese Richtung gestellt worden. Seilbahnen waren bei uns zu Hause oft Thema, ich habe auch immer wieder Baustellen besucht. Aus diesem Umfeld heraus war immer Interesse für die Branche da. Das war dann sicher auch mitverantwortlich dafür, dass sich die Dinge in diese Richtung entwickelt haben, als ich vor 10 Jahren wieder nach Wagrain zurückgekommen bin."

MM: "Was reizt Sie an Ihrer Aufgahe?"

Baumann:

"Das Seilbahngeschäft bietet vielfältige Möglichkeiten. Es vereint Wirtschaft und Marketing, Technik und Projektierung – die Aufgabe ist so facettenreich wie kaum eine andere. Dazu kann man als Bergbahner gemeinsam mit Touristikern auch

wirklich viel bewegen. In den Bergen haben wir keine großen Produktionsbetriebe, dadurch ist der Tourismus das Herz der regionalen Wirtschaft. Es ist deshalb ausgesprochen interessant mitzugestalten."

MM: "Wie waren Sie mit der Sommersaison 2009 zufrieden?"

Baumann:

"Der Sommer 2009 war für Wagrain phantastisch. Es hat mit sehr guten Nächtigungszahlen im Juni begonnen und ging weiter mit ebenso guten Zahlen im Juli. Erst gestern habe ich das neue Datenmaterial für den August gesehen. Auch da konnten wir ein Plus von 10 % verzeichnen – wir müssen also wirklich sehr zufrieden sein."

"Der Winter ist nach wie vor dominant"

MM: "Welches Angebot gibt es bei den BB Wagrain im Sommer und welchen Stellenwert hat es?"

Baumann:

"Als Bergbahnunternehmen versuchen wir schon seit Jahren, den Sommer attraktiv zu machen. Wir haben 1997 mit einem kleinen Themenweg begonnen, wobei versucht wurde, die Speicherteiche als Sommerattraktion zu präsentieren. Am Grafenberg ist uns das dann noch besser gelungen. Hier haben wir mit ,Wagraini's Grafenberg' eine echte Sommerattraktion aufgebaut. Mit der 'Grafenbergbahn' geht es auf 1700 m Höhe. Vom Grafenbergsee gelangt man dann mit dem Floß oder über die Hängebrücke zum Bienenlehrpfad, weiter über die Hachau-Rutsche in den Niedrigseilgarten. Mit einem Zwischenstopp im Kletterstadion geht es zum Schaukelwald und dann über den "Weg der Faszination" zurück zur Kinderalm, wo man unser Maskottchen 'Wagraini' treffen kann. Mit Hilfe von insgesamt 30 Abenteuerstationen können Familien hier gut einen ganzen Tag verbringen. Die Bandbreite des Angebots ist hier sehr groß und durchaus nicht nur für Kinder da. Auch Erwachsene klettern oder schaukeln gerne. Wir sind am Grafenberg als ,Ausgezeichnete Österreichische Sommerbahn' mit Themenschwerpunkt ,Familie' zertifiziert. Auch in St. Johann gibt es mittlerweile ein sehr gutes Angebot mit dem 'Geisterberg'. Ich bin der Überzeugung, dass wir uns gegenseitig nichts wegnehmen, sondern die Besucher mit vielen At-



traktionen anziehen – und es wird auch sehr gut angenommen. So konnten wir die Auffahrten mit der Bahn von 35 000 auf 60 000 nahezu verdoppeln.

Als zweite Angebotsschiene haben wir den Mountainbike Park Wagrain am Grießenkareck. Auch hier sind wir als ,Ausgezeichnete Österreichische Sommerbahn' zertifiziert, wobei unser Themenschwerpunkt der ,Actionberg' ist. Der Bike Park erstreckt sich über 300 Höhenmeter, zu erreichen ist er mit der Seilbahn ,Flying Mozart'. Unser Angebot richtet sich dabei nicht nur an Profis, sondern ist für jedermann geeignet. Dazu gibt es die gemeinsame Saisonkarte der ,Austrian Leading Bikeparks', die außer in Wagrain noch in Leogang, am Semmering, in Saalbach-Hinterglemm und auf der Planai gültig ist.

Mit Wagraini's Grafenberg und dem Bike Park macht es Spaß zu sehen, wie sich der Sommer entwickelt und Früchte trägt. Wir machen jetzt auch im Winter Werbung für den Sommer und im Sommer Werbung für den Winter und haben den Eindruck, dass das sehr gut ankommt. Insgesamt macht der Sommer rund 3% vom Gesamtumsatz aus, der Winter ist also nach wie vor dominant."

Die Lage der Skidestination Wagrain bietet sicheren Wintersport.

MM: "Welche Gäste kommen im Sommer zu Ihnen, welche im Winter?" **Baumann:**

"Im Winter kommen Familien sowie sportliche und junge Gäste. Wir haben auch eine sehr gute Jugendhotellerie, die auf sehr hohem Niveau arbeitet. Deshalb haben wir im Vergleich mit anderen Skidestinationen auch mehr Schüler und Jugendgruppen. Was die Herkunft unserer Gäste betrifft, kommen rund 30% aus Österreich, 30% aus Deutschland und 30% aus Dänemark. Die viertstärkste Nation sind die Niederländer gefolgt von Tschechien und weiteren osteuropäischen Ländern.

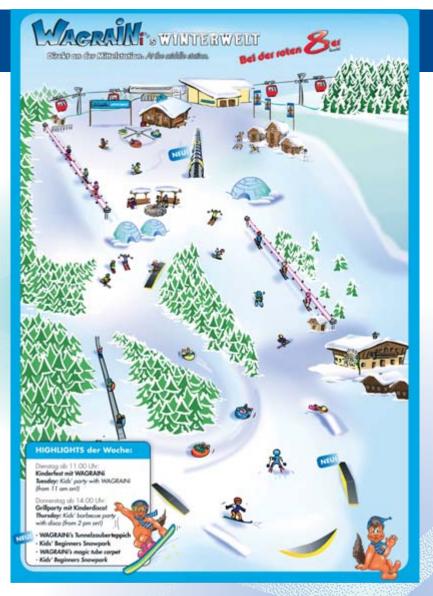


Innovative Förderbänder: www.kasercarpets.it

Kaser GmbH I-39040 Vahrn (BZ), Brennerstraße 45 – T +39 0472 207 513 – info@kasercarpets.it



WAGRAINi's Winterwelt.



Der Sommergast ist meiner Meinung nach in den letzten Jahren auch jünger geworden, sodass wir hier ebenfalls eine breite Gästestruktur haben."

MM: "Was tun Sie, damit sich Kinder bei Ihnen wohlfühlen?"

Baumann:

Neben dem vielfältigen Sommerangebot haben wir im Winter noch WAGRAINi's Winterwelt, die sich an der Mittelstation der "Roten 8er" Gondel befindet. Hier gibt es Kinderlifte, eine Tubingbahn, eine Wärmehütte und viel Platz für die ersten Skiversuche. Dieser betreute Bereich ist ideal für Familien mit Kindern, um gemeinsam einen Wintertag zu erleben.

Ein Vorteil unserer Skidestination ist auch, dass wir viele Kabinenbahnen haben sowie eine 6er-Sesselbahn mit Kindersicherung und Sitzheizung. Kinder haben einfach ein anderes Wärmeempfinden, auf das man Rücksicht nehmen sollte. Das wird von unseren Gästen auch honoriert."

MM: "In Wagrain wird für die kommende Wintersaison wieder kräftig investiert, was wird neu?"

Baumann:

"Die Hauptinvestition ist sicher die neue 8er Einseilumlaufbahn 'Grafenberg Express I'. Es handelt sich dabei um eine Parallelbahn zur bekannten Grafenbergbahn, die vor allem als Entlastung der bestehenden Bahn und zur Minimierung der Wartezeiten dienen soll. Sollte eine Bahn ausfallen, was glücklicherweise bisher noch nicht der Fall war, sind wir auch dafür gerüstet. Ein weiterer Vorteil ist die bessere Transportmöglichkeit für Akjas. Im Zuge der Bauarbeiten für die neue Bahn wird im Tal der Skiservice- und Ski-

depotbereich entsprechend ausgebaut. Der Zutritt zur Bahn soll so einfach wie möglich erfolgen, sodass wir 3 Rolltreppen und 2 Lifte einsetzen werden."

"Ich bin zuversichtlich, dass wir die Zahlen vom letzten Winter erreichen können"

MM: "Mit welchen Erwartungen starten Sie angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Situation in die Saison?"

Baumann:

"Ich bin der Meinung, dass diese Krise nicht so viel ausmacht wie schlechtes Wetter, wobei der Wettereinfluss bei uns sicher geringer ist als in einem Skigebiet mit hauptsächlich Tagesgästen oder in hochgelegenen Skigebieten, wo schlechtes Wetter zur Einstellung des Skibetriebes führen kann. Wichtig ist natürlich, dass wir Schnee haben, ohne Schnee läuft gar nichts. Zusammengerechnet wird aber am Schluss, man muss nicht nervös werden, bevor der Skibetrieb begonnen hat. Ich bin zuversichtlich, dass wir die Zahlen vom letzten Winter erreichen können, wobei ein Minus von 5 bis 10% auch kein Beinbruch ist."

MM: "Wie sieht Ihr Angebot im Winter aus?"

Baumann:

"Wir haben in Wagrain ca. 35 km Pisten und 7 Kabinenbahnen. Dazu gibt es eine kuppelbare 4er-Sesselbahn, 3 kuppelbare 6er-Sesselbahnen und einen fix geklemmten 4er-Sessellift. Es ist uns wichtig, dass wir unseren Gästen Komfort bieten können. Deshalb wird der neue Grafenberg Express I eine Sitzheizung haben, wie auch schon unsere 6er-Sesselbahnen mit Sitzheizung ausgerüstet sind. Wichtig für die Gäste ist unser Slogan "Non-Stop-to-the-Top", das heißt, man kommt ohne Umsteigen vom Tal direkt ins Skivergnügen. In Wagrain werden außerdem rund 90% der Pisten beschneit.

In Wagrain gibt es viel Platz für die ersten Skiversuche.

MM: "Sind für Ihre Destination Non-Skiing-Aktivitäten wichtig?" **Baumann:**

"Die Non-Skiing-Aktivitäten sind natürlich wichtig. Grundsätzlich kommt der Gast zum Ski fahren, aber Aktivitäten wie z. B. Schneeschuh Wandern ergänzen dieses Angebot. Non-Skiing-Aktivitäten sind zur Abrundung des Angebots gedacht. Wenn eine Familie kommt, in der nicht nur Skifahrer sind, sollen sich alle gut aufgehoben fühlen. Es wäre schlimm, wenn man in einer Gruppe einige wenige Nichtskifahrer hat, dann aber die ganze Gruppe nicht kommt, weil es keine Non-Skiing-Angebote gibt."

MM: "Welchen Stellenwert hat das gastronomische Angebot, wie sieht es aus?"

Baumann:

"Die Gäste kommen zur Ausübung des Wintersports, nicht vorrangig, um das gastronomische Angebot zu nutzen. Aber dieser Aspekt ist natürlich wichtig, weil er Teil des Gesamteindrucks ist. Das Angebot muss stimmen und das auf einem hohen Qualitätsniveau. Eine Eigenheit unserer Region sind viele kleine Skihütten. Hier ist der Stil jeder Hütte anders, sodass wir eine schöne Vielfalt haben. Wir können deshalb sicher für jeden Gast etwas bieten, von der Selbstbedienung bis zum Bedienungsbereich. Grundsätzlich müssen wir es dem Gast so bequem wie möglich machen."

"Entwicklung muss immer vorhanden sein"

MM: "Wie sehen Sie die Position von Wagrain im Vergleich mit anderen Skiregionen in den Alpen?"

Baumann:

"Von der geografischen Position her haben wir den Vorteil durch die Tauernautobahn leicht erreichbar zu sein, ohne direkt neben der Autobahn zu liegen. Dazu sind wir per Bahn über St. Johann gut ans Bahnnetz angebunden und der Flughafen Salzburg ist nicht weit weg. Von der Erreichbarkeit her haben wir sicher Vorteile.

Was die Höhenlage betrifft, punkten wir zwar nicht durch Hochlagen, haben aber den Vorteil, dass wir Sicherheit bieten können. Wir sind nicht durch Lawinen gefährdet, wir haben wenig Nebel oder Sturmtage. Der Gast kann also davon ausgehen, dass er auch Ski fahren kann und nicht witterungsbedingt im Hotel bleiben muss. Die Voraussetzungen sind deshalb gerade für Familien ideal. Natürlich profitieren wir auch durch die Zugehörigkeit zur Ski Amadé mit ihren vielen Möglichkeiten."

MM: "Was möchten Sie in Zukunft im Angebot stärken oder verändern?"

Baumann:

"Entwicklung muss immer vorhanden sein, Stillstand wäre ein Rückschritt. Unsere Pläne gehen dahin, die Skigebiete Grafenberg und Grießenkareck mittels einer Pendelbahn von Mittelstation zu Mittelstation zu verbinden. Aus Marketinggründen und im Hinblick auf ein umfassendes Angebot wäre das sicher sehr wichtig. Dazu müssen wir weiterhin bemüht sein, unseren Gästen den Zugang zum Skigebiet noch einfacher zu machen – gerade wenn man anreist und Skier und Karten besorgen muss. Hier sollten wir ansetzen und uns Möglichkeiten überlegen, um dem Gast entgegenzukommen."



MM: "Welche Herausforderungen sehen Sie für Ihre Destination in den nächsten Jahren als maßgebend an, um auch weiterhin erfolgreich zu sein?"

Baumann:

"Einerseits müssen wir uns bemühen, den Gast durch Erneuerungen und Verbesserungen zum Wiederkommen zu bewegen. Zum anderen müssen wir uns anstrengen, Nicht-Skifahrer zum Wintersport zu bringen. Das ist sicher eine große Herausforderung, den Markt zu vergrößern – also nicht nur den eigenen Marktanteil, sondern auch die Anzahl der Skifahrer. Wir müssen den Nichtskifahrern die Sehnsucht nach dem Ski fahren vermitteln!"

Hohe Heizkosten?





WERKSTATT-HEIZER

Staatspreis ausgezeichnet

50% Einsparung

(Sagen 1.500 Anwender in Österreich.)

Direkt vom Hersteller PULS-AIR PLETZER

6353 Going am Wilden Kaiser · Innsbrucker Straße 10 Telefon 05358/2435 · Fax 05358/3626 www.pulsair.at



Tiroler Seilbahntagung in St. Johann



Anlässlich des Auslaufens der langjährigen Funktionärs-Karriere des Fachverbands-Präsidenten und Tiroler Fachgruppenobmanns Komm.-Rat DI Dr. Ingo Karl fand die diesjährige Tiroler Seilbahntagung in dessen Heimatort St. Johann statt. Sein letzter Jahres-Rückblick unter dem Motto "Tiroler Seilbahnen – mit uns geht es aufwärts" fiel demonstrativ positiv aus. Nicht zuletzt sollte die hohe Politik - anwesend u.a. Landehauptmann Dr. Günter Platter - von der Wertschöpfungskraft und Krisenfestigkeit der Seilbahnen beeindruckt werden, damit sie der jetzigen Gutachten-Flut, z.B. bei UVP-Verfahren, künftig Einhalt gebietet.

Tirol ist mit 26,5 Mio. Skier Days von weltweit 345 Mio. und 282 Mio. Beförderungen das Wintersportland Nummer eins (vgl. Schweiz insgesamt "nur" 31,7 Mio.). Die Seilbahnunternehmen des Landes sind nicht nur der Motor der Tourismuswirtschaft (erzielt hier 15 % vom BIP gegenüber 6 % im Österreich-Schnitt), sondern auch Impulsgeber für innovative Dienstleistungen im Freizeitbereich sowie mit 570 Mio. Euro Umsatz und bis zu 9000 Beschäftigten bedeutender Wirtschaftsfaktor. Diese Zahl kann durch die vielfältigen Verflechtungen mit 6,7 multipliziert werden. "Der letzte Winter hat einmal mehr die große Bedeutung der Seilbahnen und ihren positiven Einfluss auf die gesamte Tourismusbranche bewiesen", betonte Dr. Karl. "Dank der hohen Investitionen von 315 Mio. Euro (heuer bereits wieder 270 Mio.) und aufgrund der herausragenden Pistenverhältnisse und dem Komfort der Tiroler Seilbahnen war der Wintertourismus in der vergangenen Saison gesichert – nicht zuletzt auch durch die Weiterentwicklung der technischen Beschneiung, die in den letzten 15 Jahren den Wintersport mehr und mehr gesichert hat. Gottseidank ist nun auch in Tirol die maschinelle Beschneiung ab 1. Oktober über 1800 m Höhe und ab 15. Oktober von 1500 m-1800 m erlaubt.

Trotzdem werden die Rahmenbedingungen, unter denen die Leistungen angeboten werden können, immer schwieriger. Zahlreiche Restriktionen und bürokratische Hindernisse erschweren sinnvolle Investitionen in die touristische Weiterentwicklung von Bergregionen. Bei UVP-Verfahren hat man es teilweise mit bis zu 50 Gutachten zu tun – 10–12 wären genug. Wir brauchen hier also eine Durchführungsverordnung", so Karl.

Die Tiroler Antwort auf die Krise war die Errichtung von 20 % mehr Seilbahnanlagen im Jahr 2009, die alle bis auf eine Ersatzanlagen sind, also den Komfort weiter steigern. Die einzige neue hat internationale Dimensionen und führt von Reit/Winkl (D) auf die Steinplatte in Waidring (A). Dadurch werden die Emissionen von 250 Autobussen täglich eingespart!

Tirol SnowCard hilft der Werbung

Landeshauptmann Dr. Günter Platter lobte in seinen Grußworten die letzte Winteraber auch Sommerbilanz des Tiroler Tourismus (- 0,4% im Krisenjahr gegenüber dem Rekordjahr 2008). Für ihn ist das Ergebnis eine Bestätigung der Tatsache, dass in der Krise die Starken und Etablierten profitieren. Gerade jetzt sei Werbung extrem wichtig, besonders in die Nahmärkte. Dazu trage auch der neue Kartenverbund Tirol SnowCard bei, in dem 77 Bergbahnunternehmen mit einem Gesamtangebot von 3106 Pistenkilometer zusammengeschlossen sind – ein Spitzenwert im Alpenraum! Dadurch könne die Top-Destination Tirol endlich etwas Gemeinsames anbieten, meinte Platter. Bei den Rahmenbedingungen gebe es bereits Verbesserungen (siehe Beschneiung) und auch die Genehmigungen funktionierten mit wenigen Ausnahmen normalerweise gut. Die Politik wisse um die Bedeutung der Seilbahnwirtschaft und werde im Rahmen ihrer Möglichkeiten positiv einwirken. Wo aber die Betreiber selbst gefordert seien, ist das Thema Jugend. Man müsse schon aus Gründen der Glaubwürdigkeit die Jugend und die Einheimischen im Winter und im Sommer auf den Berg hinaufbringen. Deshalb sollte ständig in der Branche nachgedacht werden, wie diesbezüglich das Angebot weiter verbessert werden könne. "Der Berg ist nämlich das beste Fitnesscenter, das wir haben", schloß der Landehauptmann.



Am Podium der Tagung (v.l.n.r.): DI Robert Steinwander, Vorsitzender des Technikerkomitees, Fachgruppenobmann Komm.-Rat DI Dr. Ingo Karl, Fachverbandsgeschäftsführer Dr. Erik Wolf und Mag. Thomas Woldrich vom ÖSV. Foto: mak

Kassenumsätze alleine reichen nicht mehr

Anschließend informierte Fachverbandsgeschäftsführer Dr. Erik Wolf über Aktuelles aus dem Fachverband. Wie die jüngste Statistik zeigt, steigen zwar die Umsätze, aber auch die Aufwendungen, so dass aus den Kassenumsätzen alleine gar keine positive Bilanz mehr erreicht werden könnte! Bezüglich "Wertschöpfung" zitierte Wolf aus einer neuen Studie. Dabei stellte sich heraus, dass ein Tagesgast durchschnittlich 102,10 Euro ausgibt (ohne Reisekosten) und über 70 % wegen des Skifahrens kommen, der Kostenanteil der Seilbahnen iedoch nur ca. ein Fünftel ausmacht. Insgesamt wird ein Umsatz durch die Seilbahnbenutzer von 5,8 Mrd. Euro jährlich generiert und Einkommenseffekte von 3,11 Mrd. Euro erzielt. Das entspricht pro Österreicher 370 Euro im Jahr. Oder anders dargestellt: Löhne von 1 000 Euro bei den Bergbahnen ergeben durch den Multiplikatoreffekt 6700 Euro Einkommen in der Region! Durch die Ausgaben der Seilbahnbenutzer werden im Endeffekt 64420 zusätzliche Jobs geschaffen – und zwar in Regionen, wo sonst nur schwer Einkommen zu erzielen wären.

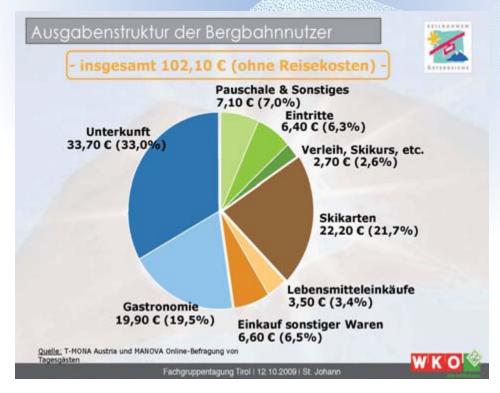
Wie Dr. Wolf verriet, ist noch eine weitere Studie mit dem Titel "Kriterien für Destinationsentscheidung im Laufen." Die erste Welle von 5 367 Umfrage-Teilnehmern zeigt bereits, dass mit 74% die Skipisten am wichtigsten sind, gefolgt von den Schneeverhältnissen (72%) und der Größe (65%). Der Preis als Kriterium liegt erst an 6. Stelle mit 26%!

Im Weiteren informierte der Fachverbandsgeschäftsführer über etliche Verhandlungen mit dem Verkehrs-/Infrastrukturministerium:

- Lawinenerlass
- ▶ Bergegeräte (Achtung: maximale Bergezeit wurde auf 3,5 h festegelegt)
- ▶ SeilbÜV
- SchleppliftVO
- ► Konzessionsverlängerung
- genehmigungsfreie Bauvorhaben

Das Ergebnis der UVP-Novelle sei ambivalent, so Wolf. Es gebe Verbesserungen (Fristeinhaltungen, keine Doppelprüfungen, verbesserte Definition der Skigebiete, nur worst-case Szenarien) aber es gibt auch Nachteile.

Den Abschluss der Tiroler Seilbahntagung bildeten Referate von DI Robert Steinwander über "Gesetzliche und technische Neuerungen im Seilbahnbereich" und Mag. Thomas Woldrich über "Neuerungen in der Pistenhilfe".



Die in einer Fachverbandsstudie erhobene Ausgabenstruktur der Seilbahnbenutzer zeigt, dass von 102,10 Euro/Tag bei den Bergbahnen nur 21,7% verbleiben. Foto: mak

MANAGEMENT TAGUNG

Lugano war in diesem
Jahr das Ziel der Schweizer Seilbahner. Über 250
Experten trafen sich im
Tessin. Im Mittelpunkt
standen neben der aktuellen wirtschaftlichen Situation zukunftsweisende
Verbandsgeschäfte und
Geschäftsideen für die
Zukunft.



Natürlich berührte "die Krise" auch die Schweizer Seilbahntagung. Doch gleich zu Beginn blies SBS-Präsident Hans Höhener Entwarnung: der gute Winter und mehr noch die erwartete gute Sommerbilanz erfülle alle positiven Erwartungen. Das Ausbleiben internationaler Touristen sei durch einen verstärkten Zustrom

Schweizer (Tages-)Gäste aufgefangen worden, was einmal mehr die durch Attraktivität und Vielfalt bestimmte Einzigartigkeit des schweizerischen Bergtourismus belege. Da passte das programmatische Tagungsmotto "Die Seilbahnen sind ein Stück Schweiz" bereits, und der überaus warmherzige Empfang durch die Tessiner

Seilbahner sorgte für die richtige Atmosphäre für das eidgenössische "All-Together".



Die Arbeit von Seilbahnen Schweiz (SBS) und seiner Exponenten als leistungsfähige Interessenvertretung der Schweizer Seilbahn(unternehm)er steht außer Frage. Dabei war das Wirken der vergangenen Jahre immer stärker von der Verknüpfung verbandsinterner Ressourcen und der Kooperation mit externen Partnern geprägt. Beste Beispiele sind hier das Engagement im legislativen Bereich (Stichwort: Neues Seilbahngesetz) und vor allem der Ausbildungssektor, der eine bewusst überregional angelegte und verbandsübergreifende Zusammenarbeit fast schon zwingend erfordert.

"Vision 2020" lautet das Zukunftsmodell, das allerdings schon heute auf Vorstandsvorschlag ein Jahr vor dem offiziell 2010 anberaumten Ausscheiden des SBS-Präsi-



Schwerpunkt Sicherheit (v.r.):
SBS-Präsident Hans Höhener und Direktor Peter Vollmer ehrten in Lugano den "Schweizer Sicherheitspapst" Dr. Hans-Kaspar Stiffler für über 35 Jahre Tätigkeit u.a. in der Schweizerischen Kommission für Unfallverhütung auf Schneesportabfahrten (SKUS), als Präsident der juristischen Arbeitsgruppe von Seilbahnen Schweiz und im Komitee Rechtsfragen und Sicherheit des Internationalen Skiverbandes.

MANAGEMENT TAGUNG

denten Hans Höhener und dem langjährigen SBS-Direktor Peter Vollmer konkrete Züge annimmt. In Lugano verabschiedeten die Mitglieder Satzungsänderungen, die unter anderem die Stellung und die Arbeit der Regionalverbände stärker akzentuieren. Damit nimmt der SBS Fahrt auf sein strategisches Etappenziel 2012: dann sollen sowohl Wahrnehmung als auch Mitgestaltung des Verbandes in allen relevanten Politikfeldern und entsprechenden Gremien gesichert und die qua Seilbahngesetzgebung formulierte Eigenverantwortlichkeit und Gestaltungsfreiheit von Bergbahnunternehmen umgesetzt sein. Darüber hinaus will sich Seilbahnen Schweiz als leistungsfähige Dachorganisation einer regional durchgängigen Verbandsstruktur in der Schweizer Seilbahnlandschaft implementiert haben.

Von Preisen und Marken

Zwischenergebnisse aus dem groß angelegten SBS-Pricing-Projekt präsentierte Christian Lässer, Professor von IDT der Uni St. Gallen. Gegenstand der KTI-geförderten Studie (Kommission für Technologie und Innovation) ist das Kundenverhalten hinsichtlich verschiedener Preissysteme, das über Kundenbefragungen bei verschiedenen Bergbahnunternehmungen Sommer 2008 und im Winter 2008/2009 untersucht wurde. Details werden erst Mitte 2010 veröffentlicht soviel allerdings vorab: Die Schweizer Bahnpreise werden von den Kunden allgemein als "fair" betrachtet, wobei sich die "Fairness" im Sommer eher an der individuellen Schmerzarenze für die einzelne Berg- und Talfahrt (und das dann Gebotene) orientiert. Im Winter ist natürlich alles pauschaler: mit der (1/2)-Tageskarte kauft der Gast außer dem individuellen Erleben dann eben auch das Skigebietsimage mit. Allgemein, so verriet Prof. Lässer

dann doch noch, werde der Schweizer Skiwinter als fair "geprict" angesehen. Bei soviel Geheimnis war die neue Offenheit belebend, die der Experte für touristisches Marketing Joël Gayet in seinem mitreißenden Vortrag präsentierte. "Das Internet-Marketing ist tot, es lebe das Internet-Marketing" ließe sich sein Plädoyer für die Nutzung so genannter Social Networks umschreiben. Oder: Warum gestalte ich für Abertausende von Euros meine eigene Website, wenn ich über Multiplikatoren wie Twitter & Co., Reise-Foren, Sport-Chats oder sogar Hersteller-Domains mit ein paar warmen Worten die gleiche Begeisterung für mein Skigebiet wecken kann? Tatsächlich sind die Aussichten verlockend – aber wie so oft beim Thema "www" hinterließen M. Gayet's Ausführungen auch viele Fragen, die sich insbesondere an den zwangsläufig neu auszurichtenden "inter-aktiven" Marketing-Instrumenten festmachten. Wie erlangen normal-mittelständische Unternehmen Zugriff auf die äußerst vielfältigen "Communities" im Netz und wie lassen sich deren Inhalte zu ihren Gunsten steuern? In den Gesprächen unter den anwesenden Experten kamen dann auch die Gefahren dieses Co-Marketings zur Sprache, die sich aus der weitgehenden Unabhängigkeit und dem Selbstläufercharakter von Foren oder Chats ergeben.

Von Marken und Machern

Natürlich ging es in Lugano auch konkreter und handfester zu. In den Workshops des zweiten Tages standen "die Marke Schweiz" und wegweisende Projekte einzelner Bahngesellschaften im Mittelpunkt. Der REWE-Touristikexperte Udo Schröder, Urs Zenhäusern, Direktor Wallis Tourismus und Silvio Schmid, Präsident von Bergbahnen Graubünden, diskutierten über die Wichtigkeit des Markenimages. Dabei wurde deutlich: je allgemeiner angelegt

mein Marketing, desto wichtiger die "Marke". Udo Schröder stellte die klassische Marketing-Strategie eines großen Reiseanbieters vor, der aufbauend auf das Markenimage eines Reiselandes auf individuelle Angebote und spezifische Beratung setzt. Oftmals ließen sich dadurch negative Facetten eines herrschenden Images (etwa teure Anreise, Hochpreisigkeit vor Ort, etc.) korrigieren. Während sich Urs Zenhäusern vor allem mit der Außenwirkung einer Marke beschäftigte - "nicht die Bekanntheit zählt, sondern die Begehrlichkeit" - setzte der Bündner Silvio Schmid dem generalisierenden Markenimage die "Authenzität" einer Region entgegen, Versöhnliches Fazit dieser Diskussion: es braucht allenthalben eine gut gesteuerte Angebotsentwicklung, um die jeweiligen Ziele zu erreichen.

Seilbahn-Praktiker und ihre frequenz- und umsatzsteigernde Angebote bestimmten die zweite Runde: Eric Balet berichtete von dem in Verbier in Zusammenarbeit mit Swatch realisierten Dauerevent "Shootmy-ride", bei dem Funpark-Nutzer ihre Schanzen-Sprünge per Online-Clip ins Netz stellen, lürg Balsiger, Stanserhorn, präsentierte ein Konzept der Mitarbeitermotivation, das die zuvorkommende Gästebetreuung als markantes Marketinginstrument verfolgt. "Gastgeber" Felice Pellegrini vom Luganer "Hausberg" Monte San Salvatore stellte das dortige Museums-Modell vor – in dessen Rahmen aus Anlass der Seilbahntagung auch historische Werbeplakate von Schweizer Seilbahnen gezeigt wurden. Wie sich gleich vier Skifahrer-Generationen in einem Bergrestaurant gewinnbringend versammeln lassen zeigte schließlich Arosa-Geschäftsführer Thomas Gurzeler am Beispiel des dortigen "Tschuggen-Hütten"-Komplexes.

Alle Vorträge der Schweizer GV ausführlich unter www.seilbahnen.org. **tb**

100%ige Ausbildung: Traditionell ehrt Seilbahnen Schweiz an der Jahrestagung erfolgreiche Absolventen seiner unterschiedlichen Lehr- und Weiterbildungsangebote im Seilbahnbereich – in diesem Jahr "Fachmänner des Pisten- und Rettungsdienstes". 27 von 27 Teilnehmer bestanden die Eidgenössische Berufsprüfung.



Deutsche Seilbahntagung Oberstaufen Bergbahnen als echtes Plus

Gute Saisonzahlen und interessante Projekte bestimmten die Jahrestagung des Verbands der deutschen Seilbahnen und Schlepplifte (VDS) in Oberstaufen. 160 Mitglieder und Gäste folgten Mitte Oktober der Einladung ins bayrische Allgäu.





Gute Saison im Rücken

Die deutschen Seilbahner trotzen der Krise. Nach einer erfolgreichen Wintersaison mit insgesamt 4,9 Mio. Gästen und Netto-Verkehrseinnahmen von 69,3 Mio. Euro deuten auch die vorläufigen Zahlen des zurückliegenden deutschen Bergsommers trotz stabiler Preise auf einen erfreulichen Geschäftsverlauf mit 3,9 Mio. Gästen und Einnahmen von 34.2 Mio. Furo hin. Verantwortlich dafür machte VDS-Vorstand Peter Huber unter anderem die internationale preisliche Konkurrenzfähigkeit, die gute Erreichbarkeit der deutschen Sport- und Ausflugsbahnen sowie deren ungebrochene Attraktivität, in die heuer nochmals insgesamt 27 Mio. Euro für Um- und Ausbauten, Beschneiungssysteme (sport-)touristische Angebote investiert wurden. Damit erweise sich der Sektor – 162 Seilbahnen und 1642 Schlepplifte sind im VDS organisiert – nach wie vor als wichtiger Motor insbesondere für Bergregionen, in denen der Tourismus mehr und mehr zum vorrangigen

Wirtschaftszweig wird. Huber mahnte daher einmal mehr die Unterstützung von politischer Seite an und nannte als Beispiel das bayerische Seilbahn-Investitionsförderprogramm, das gerade für kleinere Skigebiete Chancen biete.

In Oberstaufen präsentierte die VDS-Spitze zwei neue Initiativen, die der Sicherheit im Skisport zugute kommen sollen. "Mehr Pistenspaß – mehr Sicherheit" heißt eine neue Broschüre, die sich insbesondere an jugendliche Skifahrer wendet und leicht verständlich Tipps zur richtigen Vorbereitung und zum richtigen Verhalten auf der Piste und im Funpark bietet. In Kooperation mit der Stiftung "Sicherheit im Skisport" des deutschen Skiverbandes und der Freunde des Skisports (SIS) bietet der VDS jetzt ein Pistengütesiegel für deutsche Skigebiete. Entlang klar definierter Kriterien können Betreiber so ihr Gebiet in punkto Pistensicherheit und entsprechender organisatorischer Abläufe (Gästeführung, Überwachung, Pistenrettung, etc.) freiwillig überprüfen lassen. Mit jährlichen Folgeprüfungen der festgelegten Standards wird das werbewirksame Pistengütesiegel für jeweils drei Jahre vergeben.

Vor dem Hintergrund der Ski-WM 2011 und der nationalen Olympia-Bewerbung München 2018 unterstrich DSV-Marketingchef Stefan Krauß Bedeutung sportlicher Wettkämpfe als breitenmedialer Werbeträger für einzelne Bergregionen und den gesamten Winter- und Skitourismus. Lediglich Fußball toppe in Deutschland die Einschaltquoten von großen Skisportübertragungen, erfolgreiche Athleten seien Vorbilder für neue Skifahrer-Generationen, und die globale Werbereichweite von Großereignissen sei mit bis zu 600 Millionen Zuschauern unerreicht, warb der ehemalige deutsche Spitzenrennläufer für die Unterstützung des Leistungssports und der Organisation und Ausrichtung von Wettkämpfen.

"Oberstaufen Plus" macht Schule

Über Preise und Gütesiegel anderer Art freuen sich derzeit die

verantwortlichen Touristiker gastgebenden Region Oberstaufen: nach knapp anderthalb lahren Laufzeit wurde ihre innovative All-Inclusive-Initiative "Oberstaufen Plus" mit dem ADAC-Tourismuspreis Bayern 2010 ausgezeichnet und für den Deutschen Tourismuspreis 2009 nominiert. Und bereits im kommenden Jahr folgen mit der neuen "Hindelang-Plus"-Karte auch erste regionale Nachbarn dem erfolgreichen Vorbild.

Kern des im April 2008 gestarteten Konzepts ist ein Umlageverfahren, mit dem teilnehmende Beherbergungsbetriebe (Hotels, Pensionen, private Gastgeber) ihren Übernachtungsgästen die freie Nutzung der kompletten touristischen Infrastruktur Oberstaufens ermöglichen. Neben Nahverkehr, Parkeinrichtungen, Museen und Bädern zählen dazu. auch die hoch attraktiven Angebote der in Oberstaufen ansässigen Bergbahnen sowie der örtlichen Golfclubs (Variante "Oberstaufen Plus Golf"). Die Bahnbetriebe bieten im Sommer freie Berg- und Talfahrten sowie die Nutzung der

MANAGEMENT TAGUNG

Sommerrodelbahn, im Winter erhalten die Gäste Tagespässe für insgesamt vier Skigebiete.

Technisch funktioniert die "Oberstaufen Plus"-Karte als Zusatzmodul der bekannten "Allgäu-Walser-Card": Der teilnehmende Gastgeber händigt seinem Übernachtungsgast für die Dauer des Aufenthalts die nicht übertragbare Chipkarte aus, die ohne Umweg z.B. über die Bergbahnkasse direkten Zutritt zu den Angeboten ermöglicht. Abgerufene Leistungen werden im System als Akzeptanzen registriert und den jeweiligen Anbietern nach einem festgelegten Schlüssel aus dem Umlagepool erstattet.

Bereits im ersten Jahr habe sich "Oberstaufen Plus" vollauf bewährt, unterstrich Bianca Keybach, Geschäftsführerin der Oberstaufen Tourismus GmbH. Mit inzwischen rund 300 Betrieben beteiligten sich mittlerweile 80% der "aktiven Gastgeber" Oberstaufens an dem Projekt. Von April 2008 bis März 2009 erhielten knapp 105 000 Gäste die Karte, was insgesamt 517 000 Übernachtungen entspricht. Insgesamt erwirtschaftete der Umlagepool damit 1,1 Mio. Euro, von denen 85% an die Leistungsträger ausgeschüttet wur-

den. Insgesamt konnte Oberstaufen ein Übernachtungsplus von 5 % verbuchen, teilnehmende Gastgeber bereits im ersten Jahr Zuwächse von 20,6 Prozent. 79 Prozent der Betriebe geben an, durch "Oberstaufen Plus" neue Gäste gewonnen zu haben. Bei Befragungen erklärten wiederum 78 Prozent der Gäste, bei ihrer Urlaubsentscheidung "Oberstaufen Plus" berücksichtigt zu haben – 31 % der Befragten kamen deshalb erstmals in den Ort.

Auf Seiten der Leistungsanbieter tragen die Bergbahnen den Großteil der abgerufenen "Gratis-Leistungen": von insgesamt 240 000 registrierten Akzeptanzen entfielen im Zeitraum April 2008 bis März 2009 rund 61% auf die Bergbahnangebote. 61% davon entfielen wiederum auf einzelne Berg- und Talfahrten, 9% auf Fahrten mit der Sommerrodelbahn, während 30% auf rund 45 000 Tagesskipässe entfielen.

Mit einem Anteil von etwa 10 Prozent bildeten Übernachtungsgäste zwar bisher alles andere als die Hauptzielgruppe für die Oberstaufener Bergbahnen und noch dazu gingen die realen Beförderungsumsätze der Bahn um knapp 5 % zurück, den-



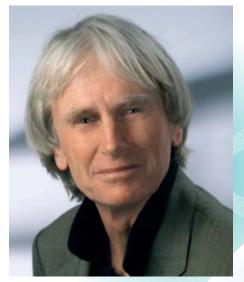
Eindringlich warb DSV-Marketingchef Stefan Krauß für die Unterstützung des Ski-Leistungssports als breitenwirksamer Werbeträger für den Skitourismus. Fotos: tb

noch steht Thomas Lingg, Geschäftsführer der Hündlebahn und Imbergbahn Steibis, voll hinter dem Projekt. So generiere "Oberstaufen Plus" abseits der Spitzenzeiten spürbar höhere Auslastungen, die indirekt auch die Attraktivität für zahlende Tagesgäste erhöhe ("Mehr los auf der Piste!"). Direkt komme es zudem über höhere

Umsätze der bahneigenen Berggastronomie zu spürbaren Rückholeffekten, berichtete Lingg, dessen Unternehmen auf diese Saison mit dem neuen 2400 p/h-Sechsersessel "Fluhexpress" eine der modernsten und leistungsfähigsten Anlagen Deutschlands baut.



Seilbahnen Österreich setzen auf Sicherheit und Qualität







KommRat DI Dr. Ingo Karl, Obmann Seilbahnfachverband, Dr. Erik Wolf, GF Seilbahnfachverband, und Sportmediziner Dr. Klaus Dann. Fotos: Fachverband der SB und Dr. Klaus Dann (GOTS)

Hohe Investitionen und ein kontinuierlicher Ausbau des Leistungsspektrums haben Österreichs Seilbahnunternehmen zu einer Top-Position im internationalen Vergleich verholfen. Zur Gewährleistung der damit verbundenen Anforderungen wurde auch 2009 wieder viel investiert.

Österreichs Seilbahnen sind mit dem Wintertourismus untrennbar verbunden, woraus ihre große Bedeutung für die heimische Wirtschaft resultiert. Um realistisches Datenmaterial zur Verfügung zu haben, wurde 2009 vom Marktforschungsunternehmen dwif, München, gemeinsam mit der Firma Manova Networks eine Wertschöpfungsstudie durchgeführt. Ihre Ergebnisse sind beeindruckend.

So konnte die Branche im Untersuchungszeitraum 2008/09 insgesamt 56,9 Mio. Skierdays verzeichnen, wobei die Bruttoumsätze der Bergbahnen 5,8 Mrd. Euro betrugen. Mit 85,5% leisteten die Übernachtungsgäste dazu den größten Beitrag, gefolgt von den Tagesgästen mit 10,5%

und den Saisonkartenbesitzern mit 4%. Durch 1000 Euro an Löhnen, Gehältern und Gewinnen, die durch die Nutzung von Bergbahnen erzielt werden, kann ein volkswirtschaftliches Einkommen von 6700 Euro lukriert werden. Das entspricht einem Einkommensmultiplikator von 6,7. In der Wintersaison sind in den Bergbahnunternehmen rund 13900 Mitarbeiter direkt beschäftigt. Als indirekter Arbeitgeber werden durch die Bergbahnnutzer und deren Zusatzausgaben aber noch weitere Arbeitsplätze generiert. Laut Studienergebnissen sind das insgesamt rund 64 420 Beschäftigte in den Regionen.

Neues aus den Skigebieten

"Die Investitionen in modernste Technik, in Sicherheit der Anlagen, in Pistenausbau sowie in die Beschneiung sind wesentliche Erfolgsfaktoren, die Österreichs Seilbahnen zum Weltmarktführer im Anlagenbereich machen", so KommRat Dipl.-Ing. Dr. Ingo Karl, Fachverbandsobmann der Seilbahnen Österreichs. "Davon profitiert die gesamte Tourismusbranche, vor allem in schneearmen Wintern, denn nicht immer ist so eine erfolgreiche Saison zu erwarten, wie wir sie im Winter 2008/09 verzeichnen konnten."

Als innovative Branche setzten die österreichischen Seilbahnen mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 550 Mio. Euro auch 2009 wieder Akzente. Vom Gesamtbetrag fließen 264 Mio. Euro in Sicherheit und Komfort der Aufstiegsanlagen, 163 Mio. Euro entfallen auf den Ausbau und die Modernisierung von Beschneiungsanlagen. Immerhin kann Österreich hier darauf verweisen, dass mittlerweile rund 66 % der Pisten schneesicher sind. Für den Pistenbau, die Instandhaltung, Zutrittssysteme, Parkplätze und Nebeneinrichtungen wie z. B. die Gastronomie entfallen nochmals 123 Mio. Euro.

Vor diesem Hintergrund und den gestiegenen Energiepreisen und Personalkosten werden die Ticketpreise zur Saison 2009/10 erhöht werden. Im Durchschnitt soll diese Erhöhung zwischen 1,8 und 3 % betragen. "Letztendlich halten sich Aufwendungen und Umsätze der österreichischen Seilbahnen die Waage. Natürlich müssen wir im Sinne einer effizienten, ökonomischen Betriebsführung die Skipass-Preise den Kostenfaktoren angleichen, um auch weiterhin wirtschaftlich arbeiten und höchste Sicherheitsstandards garantieren zu können", erklärte dazu Dr. Erik Wolf, Geschäftsführer des Fachverbandes der Seilbahnen Österreichs. "Man muss sich bewusst sein, dass Qualität ihren Preis hat – egal ob Freizeitspaß oder Alltagsanschaffungen."

Grundsätzlich rechnet der Fachverband für die kommende Saison mit leichten

Umsatzeinbußen, hebt aber die positive Einstellung der Unternehmungen hervor. Laut einer aktuellen Umfrage spiele die schwierige wirtschaftliche Situation im Moment eine geringe Rolle bei der Auswahl der Skidestination, wichtig wären vor allem die Schneeverhältnisse, das Pistenangebot und der Preis der Unterkunft. Rund 50% der Gäste hätten bereits Anfang Oktober ihre Wahl der Skidestination getroffen.

Die Bergbahnunternehmen in Österreich gehen optimistisch in die Wintersaison 2009/10, Foto: Planai-Hochwurzen-Bahnen-GmbH



Blickpunkt Jugend

Rechtzeitig vor Saisonbeginn haben die österreichischen Seilbahnen neuerlich eine Jugendoffensive gestartet, in deren Mittelpunkt Action, Fun und Sicherheit auf der Piste stehen. Dazu hat man zahlreiche Specials vom Gewinnspiel bis zum TV-Auftritt auf den Weg gebracht. Unterstützt wird man in seinen Bemühungen von Atomic, Fischer-Ski, Intersport Austria und dem Seilbahnhersteller Doppelmayr.

Im Bereich Sicherheit rückt man einmal mehr das Tragen von Skihelmen in den Mittelpunkt. Eine Skihelmpflicht wird in Niederösterreich für den kommenden Winter umgesetzt, alle weiteren Bundesländer mit Ausnahme von Tirol und Vorarlberg haben sich für die gesetzliche Helmpflicht ausgesprochen und sich verpflichtet, diese in ihren jeweiligen Landesrechtsordnungen vorzuschreiben.

Der Seilbahnfachverband spricht sich gegen eine Helmpflicht aus, weil er eine solche für zu wenig nachhaltig und vor allem kontraproduktiv für die Bewusstseinsbildung hält. Wichtiger wären Aufklärung und Überzeugungsarbeit. Dr. Klaus Dann,

Facharzt für Unfallchirurgie & Sporttraumatologie von der Gesellschaft für Orthopädisch-Traumatologische Sportmedizin (GOTS) bringt es auf den Punkt: "Ein guter Helm ist ein Schutz, aber kein Allheilmittel. Grundsätzlich gilt es, mehr Selbstdisziplin und Eigenverantwortung zu erlangen und das eigene Fahrkönnen und die konditionelle Fitness richtig einzuschätzen. Der Helm ist nur ein Teil für eine sichere und gute Skiausrüstung."

Easystore

Maßgeschneiderte Lösungen - für jeden das Richtige.



Die Easystore Verleih-, Depot- und Trocknungssysteme bestechen durch modernes Design, höchste Flexibilität und Stabilität, sowie viele Lösungen für beste Funktionalität.

Integrieren Sie die Lager- und Depotsysteme mit den neuen Fronten in das Designkonzept Ihres Shops. Auch für alle bestehenden Easystore Lager- und Depotsysteme nachrüstbar.

WINTERSTEIGER unterstützt Sie gerne von der Planung bis zur Realisierung Ihrer perfekten Verleih- und

Depoteinrichtung.







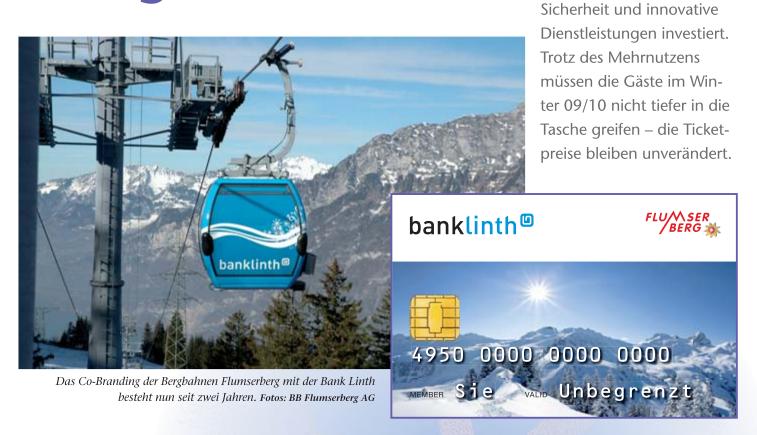


unter www.wintersteiger.com oder fordern Sie unsere Produktprospekte an!

Detaillierte Informationen finden Sie

WINTERSTEIGER AG

Mehr Flumserberg zum gleichen Preis



Angebotsmäßig zeigt sich die Saison 09/10 am Flumserberg überraschend, spannend und innovativ. Zu den neuen Angeboten zählen die neue Leitner 6er Sesselbahn "Seeben" als Ersatz für den letzten Schlepplift im Kerngebiet, verbesserte Pisten, der urige Gastronomiebetrieb "Gruebhütte" auf der Oberterzner Alp Grueb (1800 m), eine erhöhte Schneegarantie sowie die wegweisende Flumserberg Kreditkarte der Bank Linth, der größten Regionalbank der Ostschweiz. Das bedeutet, dass erstmals eine Saisonkarte direkt auf eine Kreditkarte geladen werden kann – in diesem Fall speziell auf Flumserberg gestylt. Die Kreditkarte im schmucken Winterkleid ermöglicht nicht nur weltweit bargeldloses Zahlen, sie ist auch eine KeyCard für das Aufladen von Tageskarten und sorgt als schnelles Zahlungsmittel im Sportgeschäft, Hotel, Restaurant oder beim Bargeldbezug am Bankomat für Komfort.

Sogar für Sommer 2010 wird schon eine neue Attraktion angekündigt: ein Wiegand Alpine Coaster von Chrüz nach Tanneboden.

6er Sesselbahn bringt doppelten Nutzen

Die neue 6SBK bis zum Stellisattel wird mit dem Sicherheitssystem "KidStop" von Leitner ausgestattet. Außerdem präsentiert sich durch den Wegall der Trasse der Seebenhang erstmals in voller Breite und wartet mit verdoppeltem Pistenangebot. Die Seebenalp ist weiters auch für Winterwanderer ein Johnendes Ziel, nachdem 08/09 ein attraktiver Winterwanderweg angelegt worden ist.

Sicherheitstechnisch optimiert wurde auch die Pistenverbindung vom Stelligrat bis zum Stellisattel. Eine reibungslose Fahrt ermöglicht die neue Pistenunterführung Gauenpark. Dadurch können die Wintersportler erstmals den Schuss zur Talstation Tannenheim ohne Schikanen mitnehmen und die Cafridastraße sicher untergleiten.

Neuerungen im MEILENWEISS-Verbund

Flumserberg gehört u.a. zum Tarif-Verbund "MEILENWEISS", das 8 besonders schneereiche Wintersportregionen in A, CH, D und L) mit 280 Bergbahnen verbindet. Das kostenmäßig unveränderte

Die Flumserberg-Kreditkarte der Bank Linth ist gleichzeitig eine KeyCard, auf der Tages- oder Saisonkarten aufgeladen werden können.

Die Bergbahnen Flumser-

neue Anlagen, Restaurants,

berg und ihre Partner

haben umfangreich in

Abo wird infolge zahlreicher Investitionen noch attraktiver: außer der o.a. 6SBK in Flumserberg warten Mellau und Damüls mit einer neuen, komfortablen 8er Gipfel-Gondelbahn auf, welche die beiden Skigebiete verbindet. Gastronomisch für Furore sorgen die neuen Bergrestaurants "aurea" am Bad Ragazer Pizol, die o. a. "Gruebhütte" und das erweiterte Restaurant "MonteMio" in Amden sowie das neue "Aelpli" in Elm. Weiters locken in Braunwald ein neuer Snowpark und in Grüsch-Danusa gar ein eigenes Kinderskigebiet.

Übrigens: die neue MEILENWEISS Key-Card enthält einen ISO Dual Chip, der die Drehkreuze in den 18 Verbundregionen mit SkiData- und TeamAxess-Zutrittssystemen öffnet. Beim erstmaligen Einritt in ein TeamAxess-Gebiet wird nochmals ein Kassabesuch nötig, um die Berechtigung zu allen TeamAxess-Gebieten dazu zu laden. Nachher entfallen die wenig beliebten Bezüge von Austauschkarten.



Nachdem in den vergangenen neun Jahren rund 55 Mio. Euro in den Ausbau der Wintersportangebote geflossen sind, investieren die Skigebiete nun erneut über 2 Mio. Euro, die vor allem für die Optimierung der Beschneiung eingesetzt werden.

Mit deutlich über einer Mio. Euro führt das Skiliftkarussell Winterberg die Liste der Investitionswilligen an. Dabei schlägt sich die geplante Optimierung nicht so sehr auf die Zahl der beschneiten Pisten um. Zwei Hänge mehr sollen künftig beschneit werden. Insgesamt 17 sind es dann. Vielmehr sollen zwei zusätzliche Speicherteiche und fast 20 neue Schnee-Erzeuger die Abfahrten noch schneller und zuverlässiger mit Schnee bedecken. Neue, modernste Pistenpflegegeräte sorgen dafür, dass die Hänge perfekt zu befahren sind und die weiße Pracht auch lange hält. In das Skigebiet Willingen wird rund eine halbe Million Euro fließen, und zwar ebenfalls in die Anschaffung neuer Schnee-Erzeuger und die Optimierung der bestehenden Anlage. Eine Erweiterung der Beschneiung ist darüber hinaus in Altastenberg, Olpe-Fahlenscheid, Schmallenberg-Sellinghausen und Hesselbach ein Thema.

Familien im Blick

Für Familien sind die Skigebiete der Wintersport-Arena Sauerland besonders gut geeignet. Aus den Quellmärkten im Ruhrgebiet, Rhein-Maingebiet und den Niederlanden reisen viele Eltern mit ihren Kindern an. Und so haben sich Liftbetreiber gemeinsam mit Skischulen Gedanken gemacht, wie sie den Skizwergen noch besser, schneller und mit viel Spaß das Ski fahren beibringen können.

Zu den fünf Kinderländern der Region kommt ein neues hinzu, das alle bisherigen Dimensionen schlägt. Auf rund 10 000 m² wird das Skiliftkarussell Winterberg den Kleinen am Herrloh eine große, farbenfrohe Spielwiese mit Zauberteppich, bunten Figuren, Tipizelt und unterschiedlichen Parcours bereiten.

Größer, besser, schöner soll auch das Skischulgelände in Altastenberg werden. In Willingen wird ein 150 m langes Förderband für Rodler und Skifahrer das Übungs-

und Rodelgelände neben der Talstation erweitern. Auch am Schlossberg-Lift in Medebach wird es künftig ein Förderband für Rodler und Kinder geben.

Ganz gleich ob für Groß oder Klein, auf die Erweiterung der Rodelangebote dürfen sich die Gäste in Willingen, Neuastenberg, Züschen und auf der Schmallenberger Höhe freuen. Der Funpark im Postwiesen-Skigebiet hat sich in den vergangenen Jahren als Szenetreff herausgestellt. Um die Erfolgsgeschichte fortzusetzen, hat die Liftgesellschaft den Parcours erneut erweitert. Er bekommt jedoch beste Gesellschaft mit dem Funpark am Willinger Ritzhagen. So haben die Boarder künftig die Wahl zwischen drei 1-A-Spielplätzen zwischen Winterberg und Willingen.

Auch abseits der Pisten tut sich einiges. Auf der Pastorenwiese in Wunderthausen soll die erste Eisstockbahn der Region entstehen. Weiterhin wird in Willingen die Strycktal-Loipe ausgebaut. Für den erfolgreichen Biathlon-Nachwuchs entsteht am Bremberg in Winterberg ein neuer, moderner Kleinkaliber-Schießstand. So ist auch im Kerngebiet künftig das Winter-Training sicher gestellt.

Infos: www.wintersport-arena.de

"Online-Marketing"– das 5. Ski amadé Expertengespräch

Das etablierte Ski amadé Expertengespräch fand dieses Jahr am 6.10. im Kongress- und Kulturzentrum St. Johann im Pongau statt. Über 160 Besucher folgten einigen Expertenbeiträgen zum Thema "Mehr Verkaufserfolg durchs Internet – Trends, Instrumente und Verkaufskanäle im Online Marketing".

Ski amadé Managing Director Dr. Christoph Eisinger betonte in seiner kurzen Einführung in das Thema den zentralen Stellenwert von Onlinemarketing im strategischen Marketing-Mix sowie die schnelle Entwicklung in diesem Bereich. Ski amadé hat die mehrfach ausgezeichnete Onlineplattform www.skiamade.com (2,6 Mio. Besucher/Jahr) noch weiter verbessert und die Kundenfreundlichkeit optimiert. Die Angebote und Packages der Region werden noch prominenter dargestellt und der Online-Ticket-Shop wird mit vielen neuen Features erweitert.

Einfluss auf die Urlaubsentscheidung

Mag. (FH) Alexander Fritsch eröffnete die Expertenrunde mit einer theoretischen Einführung in das Thema. Besonders interessant dabei war, dass Informationen aus dem Internet mittlerweile mit über 70% den höchsten Einfluss auf die Urlaubsentscheidung haben. Für die Urlaubsplanung wird vorrangig direkt auf den Websites der Unterkunftsbetriebe und Destinationen recherchiert, dicht gefolgt von den Bewertungsplattformen. Dies sollte nach Mag.



(v.l.n.r.): Hannes Haller (Alpine Hotel Haller, Maria Alm), Katrin Schmalzgruber (Expedia), Ing. Rudi Egger (Präsident Ski amadé), Wolfgang Pagl (Expedia), Dr. Christoph Eisinger (Managing Director Ski amadé), Mag. (FH) Alexander Fritsch (i-con). Foto: Ski amadé

(FH) Fritsch für Tourismusunternehmen Grund genug sein, ihre Onlinekanäle zu optimieren. Der Experte empfiehlt daher: "Im Onlinemarketing gibt es Pflicht und Kür. Wichtig ist zuerst die Pflicht zu optimieren, wozu Usability, Suchmaschinenoptimierung und -marketing, E-Mail-Marketing und Web-Controlling gehören, und sich erst dann der Kür zu widmen. Zur Kür im Onlinemarketing zähle ich nutzergenerierte Inhalte, Web-2.0-Anwendungen, Blogs und Affiliate Marketing."

Das Market Manager Team von Expedia, Katrin Schmalzgruber und Wolfgang Pagl, gaben in Folge einen Einblick in die Strategie des weltweit führenden Online-Reiseunternehmens. Die Referenten stellten fest, dass online gebuchte Reisen rapide zunehmen. 2009 wird ein Zuwachs von 46 % an gebuchten Übernachtungen verzeichnet.

Onlinemarketing ist leistbar

Die Expertenrunde wurde durch Hannes Haller, dem Marketingverantwortlichen des Alpine Hotels Haller in Maria Alm, komplettiert. Er gab einen Einblick in die Marketingstrategie des Unterkunftsbetriebes und stellte dabei fest, dass Onlinemarketing vor allem bei kleinen Budgets, mit denen Printmaßnahmen meist nicht leistbar sind, zielführend ist. Obwohl Onlinemarketing einen dementsprechend hohen Stellenwert im Marketingmix einnimmt, gibt es kein Patent-Rezept für den Erfolg. Haller empfiehlt, verschiedene Strategien auszuprobieren und sieht dabei im Onlinemarketing den großen Vorteil, dass die verschiedenen Aktivitäten gut messbar sind und auch schnell wieder geändert werden können.

Drahtseile für Neuanlagen, Reparatur und Wartung an Schlepp-, Sesselliften, kuppelbaren Bahnen, Hebetechnik

Seil- und Hebetechnik J. Nepomuk Weiß

- Ausführen sämtlicher Wartungsarbeiten, Spleißen, Kürzen, Vergießen, Reinigen, Nachkonservieren
- kurzfristige und flexible Montagezeiten
- fachgerecht und individuell durch langjährige Praxiserfahrung (Meisterbetrieb in der 5. Generation)
 auf Wunsch laufende Überwachung der aufliegenden Seile. Wir führen UVV-Regelüberprüfungen durch.

Grießenbachstraße 35 • 83098 Brannenburg • Telefon +49 (0) 80 34 70 58 00 • Telefax +49 (0) 80 34 70 58 01

Mobil +49 (0) 170 8 62 23 99 • www.seilprofi-weiss.de • info@seilprofi-weiss.de

Alpitec/ProWinter 2010:

Schlüssiges Konzept für starken Markt



Die 3. Doppelveranstaltung ALPITEC-ProWinter steht von 13.–15. April 2010 ins Haus. Foto: mak

Vom 13. bis 15. April 2010 öffnen sich die Tore der Kombinations-Fachmesse Alpitec/ProWinter in Bozen. Bereits sechs Monate vor der Doppelveranstaltung für Wintertechnik und Wintersport zeichnet sich ab, dass auch die dritte Auflage den nachhaltigen Erfolg dieses nach wie vor einzigartigen Branchentreffens fortführen wird: 9 550 Besucher werden prognostiziert.

Waren es 2006 noch 287 Aussteller und 9445 Fachbesucher, präsentierten sich 2008 bereits 330 Aussteller vor 9550 Besuchern. 2010 sollte sich ebenfalls in dieser Größenordnung abspielen, meint der Veranstalter, wobei insbesondere die ungebrochene Attraktivität der dann insgesamt 10. "ProWinter"-Ausrüstermesse (2009: 239 Aussteller; 5459 Besucher) für neue Spitzenwerte in Ausstellerbeteiligung und Besucherzuspruch sorgen könnte.

Gut platziert und terminiert

Maßgeblichen Anteil am Erfolg der Doppel-Fachmesse haben sicherlich der Veranstaltungsort und der auch im nächsten Jahr bewusst unmittelbar nach Saisonabschluss gesetzte Termin. Eingebettet in eine der führenden Wintersportregionen Europas bietet das Südtiroler Bozen knapp zwei Wochen nach Ostern 2010 beste Voraussetzungen für das Zusammentreffen von Branchenexperten aus den wichtigsten alpinen Wintersport- und Wintertourismus-

regionen. Als einzige Fachmesse im deutschsprachigen Raum ist Alpitec/ProWinter auch die ideale Plattform für Informationen über Neuerungen sowohl im technischen Bereich als auch bei Sporttrends im Hinblick auf das kurzfristig einsetzende Sommergeschäft oder weiter führender Investitionen auf die Wintersaison 2010/11.

Dabei zahlt sich vor allem das breit angelegte, durch den Doppelmessen-Charakter allerdings weiterhin räumlich und sektoriell klar strukturierte Angebot von Alpitec/Pro-Winter aus. Technisch Verantwortliche aus der Skigebietsorganisation finden auf Alpitec wiederum alle klassischen Wintertechnikbereiche vertreten. Neben den Schwerpunkten Aufstiegsanlagen, Beschneiungstechnik sowie Pistenpflege werden auch im kommenden Jahr kleinere Überschnee- bzw. Ganzjahresfahrzeuge sowie Gerätelösungen zur Schneeräumung bzw. Sommerwartung präsentiert.

Das Thema Pistensicherheit und Rettung bildet einen weiteren wichti-

gen Sektor, wobei sich bei den Segmenten Gästemanagement mit Zutrittskontrolle und Leistungsverwaltung und insbesondere Kommunikations- und Informationstechnologien schon erste Schnittstellen zum Leistungsangebot der parallelen Ausrüstermesse ProWinter ergeben.

Kooperation mit Tiroler Wirtschaftskammer

Hat sich ProWinter im gut terminierten Nachgang zu den großen Wintersport-Weltmessen inzwischen als fester Termin für den nationalen Ausrüstermarkt etabliert, nutzen auch immer mehr internationale Anbieter aus den Bereichen Skiservice und -verleih das Messeduo als professionelles Schaufenster, das Verantwortliche aus Seilbahnbetrieben. Skischulen oder aus dem Sport-Einzelhandel gleichermaßen anspricht. Kurz nach Beginn der Anmeldephase verzeichnen die Veranstalter bereits ein großes Interesse der nationalen und internationalen Anbieter für die Präsentationen auf den jeweils vorgesehenen Hallenflächen.



AUS ALT MACH NEU! Schneischlauch-Aktion

Bringen Sie Ihren alten und/oder defekten Schneischlauch (Hersteller egal) inkl. beider Kupplungen zu TechnoAlpin und Sie erhalten einen neuen GROWAG-Schneischlauch (15 m oder 20 m, 60 bar) mit Kupplung (Inox mit Drahteinband oder Red Head gepresst) um 199,00 Euro + MwSt.

www.technoalpin.com

Für alle weiteren Infos stehen Ihnen unsere Verkaufsberater jederzeit zur Verfügung! Neben großen internationalen Akteuren werden wiederum zahlreiche kleinere Ausrüster die Messe für einen Marktauftritt nutzen. Erstmals kooperiert hier Messe Bozen unter anderem mit der Tiroler Wirtschaftskammer, die einen Gemeinschaftsstand Nordtiroler Unternehmen plant. Laut Aussage der Messeleitung werden die Alpitec/ProWinter-Präsentationen wiederum ein hoch informatives Gesamtspektrum bieten, wobei sich schon heute eine stärkere Akzentuierung von Anlagen- und Maschinentechnik abzeichnet.

Den großen Bogen spannen

Den Stellenwert von Alpitec/ProWinter als zweijährliche Schwerpunktmesse für Berg- und Wintertechnik sowie Wintersport und Bergtourismus beweist nicht nur die ideelle Trägerschaft des internationalen Skiverbands F.I.S., die auf das kommende Jahr erneuert und intensiviert wurde. Der angesehene Sport-Dachverband steht damit wiederum in einer Reihe mit dem internationalen Seilbahnverband O.I.T.A.F, den italienischen, schweizerischen und deutschen Fachverbänden, dem Südtiroler Skigebiets-Verbund Dolomiti Superski sowie der italienischen Bergtourismus-Vereinigung D.S.I.

In Zusammenarbeit mit den ideellen Partnern veranstaltet Messe Bozen wieder ein reichhaltiges Rahmenprogramm mit den Schwerpunkten Sicherheit und Ausbildung in Skisport und Skigebietsorganisation sowie Sport- und Tourismusmarketing. Neben diesen Branchenevents, die traditionell im Alpitec/ProWinter-Forum unmittelbar auf der Messe stattfinden werden, ist das angeschlossene Kongresszentrum wiederum Schauplatz zahlreicher Fach- oder Verbandsveranstaltungen.

Gemeinsamer Seilbahntag von Südtirol und Tirol

Ein Highlight wird der 7. Gemeinsame Südtiroler und Tiroler Seilbahntag am 15.4. von 9.30 bis 13.30 Uhr sein, der erstmals im Rahmen der Alpitec/ProWinter ausgetragen wird. Damit unterstreichen die insgesamt rund 330 Mitglieder beider Landesverbände die überregionale Bedeutung dieses Messeduos und des Messe-Standorts Bozen. Der Südtiroler Verbandspräsident Siegfried Pichler rechnet mit 150 bis 200 Teilnehmern an der Veranstaltung, zu der auch hochrangige politische Repräsentanten beider Länder erwartet werden. Geplante Themenschwerpunkte der Tagung sind neue Wege in der touristischen Vermarktung von Skigebieten und Seilbahnangeboten sowie die Jugendförderung in Skisport und -tourismus, der sich auch der Alpitec/ProWinter-Träger F.I.S. verschrieben

VONBLON Winterkatalog 2010

Wer sich über das große und effiziente Fahrzeug- und Schneeräumprogramm des bekannten Vorarlberger Spezialisten VONBLON Maschinenbau GmbH informieren möchte, kann das jetzt mit dem neuen Winterkatalog machen. Das

starke Programm, das im Katalog übersichtlich präsentiert wird, bietet ausgereiftes Know-how und Innovationen gleichermaßen.

Der Katalog steht im Internet zum Download bereit (www.vonblon.cc) oder kann auch schriftlich angefordert werden:

VONBLON Maschinen GmbH Landstraße 28 A-6714 Nüziders

Tel.: +43-(0)5552 – 63868 Fax: +43-(0)5552 – 66745 E-Mail: office@vonblon.cc



"Heimat als Chance" – wie alte Werte neue Erfolge bringen



180 Teilnehmer aus Tourismus, Wirtschaft und Wissenschaft diskutieren beim Markensymposium der Österreich Werbung in Linz über "SEHNSUCHT HEIMAT. Wie traditionelle Werte dem Tourismus neue Erfolge bringen."

Moderator Günter Kaindlstorfer, Dr. Sophie Karmasin (Karmasin Motivforschung), ÖW-Geschäftsführerin Dr. Petra Stolba und Armin Thurnher (Chefredakteur Falter) beim Markensymposium der Österreich Werbung. Foto: ÖW

"Für jedes Unternehmen ist es essentiell, seine Marke zu pflegen und in regelmäßigen Abständen neu zu überdenken und weiterzuentwickeln. Das gilt natürlich auch für die Österreich Werbung. Nicht als Selbstzweck, sondern weil ein tieferes Verständnis für die Marke Urlaub in Österreich ein erfolgsentscheidender Faktor ist", erklärt Petra Stolba, Geschäftsführerin der Österreich Werbung (ÖW). "Neben dem weltweiten Marketing ist die Markenführung eine zentrale Aufgabe der Österreich Werbung. Dabei geht es um die Frage: Was macht den Urlaub in Österreich so einzigartig? Wie müssen unsere Angebote – typisch österreichisch – gestaltet sein, um international bestehen zu können?", so Stolba.

Wie lässt sich "Heimat" nutzen?

Als Partner der heimischen Tou-

rismusbetriebe und Impulsgeber für die Branche beschäftigt sich die Österreich Werbung seit vielen Monaten intensiv mit der Frage, wie sich "Heimat" in der Marke "Urlaub in Österreich" wieder findet und praktisch nutzen lässt. Dazu wurden zunächst die österreichischen Wurzeln und Besonderheiten kritisch analysiert und auf ihr Potenzial für den Einsatz im Tourismusmarketing überprüft. Auf Basis dieser Recherchen erarbeiteten anerkannte Spezialistinnen und Spezialisten aus den Bereichen der Soziologie, Psychologie, Zeitgeschichte und Philosophie Expertisen zum Thema "Heimat" aus der Sicht ihres jeweiligen Fachgebiets.

Die komplexen Erkenntnisse wurden dann auf zwei mögliche Denkzugänge und Handlungsräume verdichtet. Beide verfügen über ein hohes Differenzierungspotenzial gegenüber den Mitbewerberländern

und bedeuten für die Zukunft des österreichischen Tourismus eine große Chance: einmal geht es um die "Heimat" als Reise ins eigene Ich bzw. um Heimat als den idealen Ort, wieder zu sich selbst zu finden – andererseits spiegelt der Begriff Heimat die Sehnsucht nach einem ursprünglichen Leben wider, etwa in Form von interessanten Begegnungen, einer intakten Natur oder Authentizität und Wahrhaftigkeit im Sein.

Differenzierung entscheidet über Erfolg

Dieses Wissen auch an die Branche weiterzugeben ist neben der Markenführung und dem Marketing die dritte Kernaufgabe der Österreich Werbung. "Die Differenzierung unserer Angebote wird in Zukunft über Erfolg und Misserfolg entscheiden. Mit dem Markensymposium bieten wir Impulse von anerkannten Ex-

perten und schaffen Freiräume im Kopf und zur Diskussion, aus der jeder Einzelne für sich selbst Antworten mitnehmen kann. Das Wissen um die eigenen Stärken ist Voraussetzung für einmalige Angebote, mit denen wir die langfristige Wettbewerbsfähigkeit Österreichs sicherstellen", so Stolba. Nach dem Impulsreferat von Armin Thurnher "Betrachtungen eines verqueren Patrioten" kamen die Meinungsforscherin Dr. Sophie Karmasin, die Soziologin Prof. Dr. Felizitas Romeis-Stracke, Alex Youel vom National Trust und Mag. Ariane Tockner, Bereichsleiterin Brand Management der ÖW, zu Wort. Anschließend diskutierten Willi Bründlmayer (Winzer), Dr. Robert Trasser (Markenberater) und Dietmar Nussbaumer, GF des Hotels Krone in Hittisau, ob die Vermarktung von Heimat überhaupt erfolgreich sein kann.



Jungholz realisiert 1. schallarme Propelleranlage Europas mit 40 LENKO

(V.l.n.r.) Hans Hatt, GF der Skilift Jungholz GesmbH, am Tag der Inbetriebnahme mit DI Christian Weiler (Klenkhart & Partner), Betriebsleiter Arnold Holl, Peter Berchtold (Elektro Berchtold GmbH), Gert Olofsson (GF LENKO Austria) und Michael Manthei (LENKO Sales Manager). Foto:mak



Die Skiliftgesellschaft Jungholz GmbH – eine Tiroler "Enklave im deutschen Allgäu" – investierte heuer 3,5 Mio. Euro in die Schneesicherheit mit neuem Speicherteich, Kühlturmanlage und 40 LENKO Whisper. Da hier ausschließlich diese Type eingesetzt wird, spricht GF Hans Hatt von der 1. komplett schallarmen Propelleranlage Europas. Als kompetenter Partner beim umfangreichen Behördenverfahren, den Ausschreibungen sowie bei der Überwachung der komplexen Bautätigkeiten wurde das Ingenieurbüro Klenkhart & Partner Consulting ZT GmbH aus Absam/Tirol beigezogen.

Vor Beginn der Detailplanungen wurden intensive Studien und Begehungen zur Festlegung eines geeigneten Standortes für den zusätzlich erforderlichen Speicherteich durchgeführt. Zunächst wollte man den bestehenden (15 000 m³ Volu-

men) aufstocken oder in dessen Nähe einen zweiten mit 50 000 m³ errichten. Dies ließen die geologischen Verhältnisse jedoch nicht zu, so dass erst nach langem Suchen ein Platz gefunden werden konnte, der 1,2 km vom Skigebiet entfernt liegt.



Für den Laien hat dieser Teich nichts mit dem Skigebiet zu tun. Er könnte schon immer da gewesen sein, so perfekt wurde er in die Umgebung eingebettet und auch bereits rekultiviert. Aufgrund seiner Lage am beliebten "Höhenweg" stellt der neue, gleichnamige Speicherteich zusätzlich eine Bereicherung des Erholungsfaktors im Sommer dar und wurde im Herbst bereits intensiv von erholungssuchenden Einheimischen und Gästen genutzt. Denn die Befüllung erfolgte durch den frühen Baubeginn am 04.05.2009 bereits termingerecht 01.08.2009. Die Inbetriebnahme der kompletten Schneeanlage fand am 20. Oktober statt - an diesem Tag war auch die MM-Redaktion anwesend.

Kühlturmanlage mit Doppelfunktion

Beim neuen Speicherteich befindet sich die Vorpumpstation (2 Vorpumpen á 80 l/s, 60 m Förderhöhe) sowie eine Kühlturmanlage. Die Teichkühlung erfolgt sowohl mittels Umwälzung über Kompressor als auch via 2 Kühltürme, ausgelegt auf derzeit 80 l/s und vorbereitet auf eine Erweiterung auf 120 l/s - diese Schneeanlage wird nämlich noch eine Ausbaustufe auf 240 l/s Schneiwasser erfahren, die bereits verhandelt und technisch vorbereitet ist. Im Endausbau soll dazu die Vor- und die Hauptpumpstation jeweils um eine weitere Pumpe a 80 l/s erweitert und zusätzlich soll ein weiterer Kühlturm mit weiteren 40 l/s Durchsatzleistung installiert werden.

Die Kühlturmanlage übernimmt hier eine Doppelfunktion: einerseits dient sie der direkten Teichkühlung, andererseits kühlt sie das Schneiwasser bei Schneibeginn direkt herunter. Es ist vorgesehen, immer wenn man im Grenztemperaturbereich schneit, zuerst das gesamte Wasser ausschließlich von den Kühltürmen zu entnehmen und erst bei Überschreiten der kühlbaren 80 l/s speist man das wärmere Wasser aus dem Teich dazu. Auf diese Facette hat GF Hans Hatt großen Wert gelegt, dass das Wasser möglichst kühl in den Kreislauf kommt (+ 1° C). In dieser Höhenlage (Berg 1500 m) ist nämlich jeder Grad entscheidend.



Alte Hauptpumpstation eingebunden

Die Hauptpumpstation wurde von HDP Gemini und Elektro Berchtold umgebaut. Die Hauptpumpen wurden ersetzt durch zwei Pumpen von Vogel mit erhöhter Leistung (400 kW, 350 m Förderhöhe). Man hat aber auch wesentliche Teile der bestehenden Station belassen, um z. B. das Wasser von einem Teich zum anderen zu befördern (übrigens weist die Verbindungsleitung Rohre in DN 400 mm auf!). Oder wenn auf der langen Leitung ein Problem auftre-

ten bzw. der Speicherteich leer sein sollte, dann kann man immer noch das alte Werk in Gang setzen und so wie bisher über den kleinen Teich beschneien. Der bestehende Speicherteich Schrofen wurde demnach als Pufferbecken für den neuen Speicherteich eingebunden und die alte Pumpstation als Füllpumpstation für den Speicherteich Höhenweg bzw. als Notversorgung.

Die Zapfstellen wurden um 31 Stück auf nunmehr 76 Stück erweitert und an Schneeerzeugern wurden 40 lärmarme Propeller LENKO Whisper Fein säuberlich aufgereiht wurden die 40 neuen LENKO Whisper FA 540 zum Fototermin auf dem Parkplatz der Skilifte Jungholz

Fotos: DI Weiler



TECHNIK Reschneiung

PROFESSIONISTEN:

- Klenkhart&Partner Consulting ZT GmbH, Absam: Technische Gesamtplanung, landschaftspflegerische Begleitplanung, Ausschreibungen, Oberbauaufsicht, ökologische Bauaufsicht, kaufmännische Bauaufsicht, Kollaudierung
- Dr. Herbert Müller, Innsbruck: Geologie
- Dr. Hans Teindl: Geotechnik
- Vermessungsbüro Martin Köhler, Immenstadt: Vermessung
- Lenko, Radfeld: Schneitechnik
- Elektro Berchtold GmbH: Elektrotechnik + Steuerung
- HDP, Mürzzuschlag: Subunternehmer der Fa. Elektro Berchtold für Hydraulik
- Allgäuer Tief- und Straßenbau GmbH & Co. KG, Sonthofen: Speicherteich, Vorpumpstation
- HTB, Imst: Rohr- und Kabelverlegearbeiten
- IAT, Weitensfeld: Abdichtungsarbeiten Speicherteich
- TRM, Hall i.T.: Lieferant Gussrohrleitungen
- Pool-Alpin: Lieferant Kabel



Die Platzierung der schallarmen Propellermaschinen für die Grundbeschneiung erfolgt in Vollbestückung beiderseits der Hauptpiste, um den "Kleinen Skizirkus" möglichst schnell fertig zu bekommen.



Außenansicht der neuen Vorpumpstation beim Speicherteich.

automatic, davon 10 auf 6 m hohen Schneitürmen "Winchtower", schafft. Diese Schneemaschinen bringen es auf einen max. Wasserdurchsatz von 540 l/min oder 9 l/s, wobei im Regelfall Temperaturen für 5-6 l/s herrschen. Bei 40 Stück geht sich daher der Wasserbedarf im Endausbau mit 240 l/s genau aus. Die bestehenden Schneiaggregate (gelb, grün und blau) wurden allesamt zurückgegeben. Vor der Vergabe der Schneitechnik wurde im Winter 2008/09 ein umfangreicher Schneitest mit verschiedenen Anbietern durchgeführt. Der wichtigste Vergabeaspekt war die Erzielung einer möglichst hohen Schneileistung mit möglichst geringer Geräuschentwicklung, da die Beschneiungsanlage mehrfach mitten in die Ortschaft Jungholz reicht. Das beste Preis-Leistungsverhältnis erzielte laut GF Hatt die Firma LENKO.

Mobile Steuerung via Handheld

Für die Elektrotechnik bzw. Automatisierung der Schneeanlage zeichnet die Elektro Berchtold GmbH verantwortlich, die als Generalunternehmer mit der Lieferung der Vorpumpstation, Kühlturmanlage und Umbau der Hauptpumpstation mit Einbindung der bestehenden Komponenten beauftragt wurde. Diese Einbindung der großen Pumpleistung von 1200 kW war für Peter Berchtold die größte Herausfor-





Hoch-Tief-Bau-Imst Ges.m.b.H.

A-6300 Wörgl Johann-Seisl-Straße 6 Tel. 0043/5332/77254 www.htb-imst.at



Blick in das Innenleben der Vorpumpstation, die von Elektro Berchtold und Gemini ausgerüstet wurde.

derung – angefangen bei der Energie-Bereitstellung über das EVU und dem Verstärken des Trafos bis über das Integrieren einer neuen Schaltanlage in eine der ersten Wechsler-Anlagen, die seinerzeit errichtet wurden (1992). Die Pumpstation ist eingebunden in das LENKO SnowNet Leitsystem, allerdings erfolgt die Kommunikation nicht über Funk, sondern über Kabel. Dies war der Kundenwunsch, zumal im Grenzgebiet den Funk zu viele Störfaktoren behindern. Dafür hat sich Hans Hatt sein eigenes Funk-Netzwerk in Form einer über das ganze Skigebiet gelegten WLAN-Funkglocke aufgebaut. Dadurch kann der Betreiber bzw. seine Schneemacher via Handheld (Mini-Laptop) mobil überall die Schneeanlage einsehen und steuern. "Man läuft herum oder ist im Pistenfahrzeug und hat immer Zugriff auf die Pumpstationen oder die einzelnen Schneeerzeuger. Das ist auch eine Art Fernbedienung, aber nicht pro Stück wie bei Blue Tooth, sondern für die ganze Anlage gleichzeitig. Der nächste Coup wird zum Thema Schneehöhenmessung sein. Jungholz wird sich hier als Testgebiet für Kässbohrer zur Verfügung stellen...

"Kleiner Skizirkus" in 60 Std. beschneibar

Das Ziel des Projektes war die Modernisierung bzw. Schlagkraft-Erhöhung der bestehenden Beschneiungsanlage, damit künftig der sogenannte "kleine Skizirkus" (Förderleistung 6 000 P/h) durch



KENNDATEN (AUSBAUSTUFE 2009):

Pumpleistung

Vorpumpstation: 2 x 80 l/s mit 60 m Förderhöhe

Kühltürme: 2 x 40 l/s

Hauptpumpstation: 2 x 80 l/s mit 350 m Förderhöhe

bzw. 2 x 60 l/s mit 430 m Förderhöhe

Schneischächte: 76 Stk. Gussrohrleitungen: 4 km

Kabel: 10 km

Schnee-Erzeuger: 40 lärmarme Propeller-Schnee-Erzeuger

10 Schneitürme

Energiebedarf: 3,2 MW

den Einsatz von 40 Propellermaschinen binnen maximal 2 Tagen grundbeschneit werden kann. Da ist dann jeder Schneischacht bestückt! Ab der Schneesicherheit des "kleinen Skizirkus" kann nämlich der Seilbahnbetrieb gestartet werden – häufig ab Anfang November, Jungholz gehört also zu den Frühstartern im Allgäu! Pro ha Schneifläche werden dabei jeweils 2 Propeller-Schnee-Erzeuger eingesetzt. Anschließend werden diese versetzt für die Beschneiung der übrigen Pisten. Dafür werden nochmals ca. 2 Tage anberaumt. An neuer Schneifläche sind 5 ha dazugekommen, so dass jetzt 30 ha in Jungholz von 40 ha Pistenfläche maschinell beschneibar sind. Auch der Rest wird mittelfristig noch mit einer Beschneiung abgedeckt werden. Wobei Jungholz bereits mit 15 cm Schneeauflage den Betrieb aufnehmen kann, zumal hier dank sorgfäl-





IAT GmbH

Zweigniederlassung Kärnten · A-9344 Weitensfeld Nr. 130 Tel.: +43 (0) 4265/20031 · Fax.: 20033 Abdichtungen mit Kunststoff-Dichtungsbahnen im Tunnel-, Flachdach-, Speicherteiche- und Deponiebau



TECHNIK Beschneiung



Der N'Ice Bear ist das Maskottchen von Jungholz und wirbt seit 2002 für das gleichnamige Kinderland an der Bergstation Adlersesselbahn. Foto: Jungholz

tiger Sommer-Pflege und "Entsteinung" nur Graspisten existieren.

Beiderseitige Beschneiung

Lanzen waren hier kein Thema, denn das Gebiet ist windanfällig, die Pisten breit und die Schneeproduktion findet meistens im Grenztemperaturbereich statt. So hat man

sich für beiderseitige Beschneiung mit Propellermaschinen entschieden – an extrem breiten Stellen mittels Turm-Lösung – um entweder bei Ost- oder bei Westwind schneien zu können. Diese Taktik erforderte allerdings 31 neue Oberflurzapfstellen, die mit GIFAS Gummi-Kästen extrem geschützt sind. Wie GF Hatt betont, hat er

sich dadurch bei der Anlagen-Errichtung Zeit gespart und wird auch beim Umsetzen der Maschinen schneller sein als mit schwer auffindbaren Unterflurschächten somit klappt das Einschneien an sich schneller! Eine weitere Besonderheit dieses kleinen aber feinen Wintersportgebietes ist die clevere Nutzung der neuen Hardware für "grünes Marketing". Das heißt, man spricht z.B. von ökologisch aufbereitetem Schneiwasser. Tatsächlich ist die in Tirol vorgeschriebene UV-Entkeimung ein alter Hut, den aber niemand als Tugend preist". Jungholz als Enklave im Allgäu nutzt diese Tatsache als Wettbewerbsvorteil! Weiters bezeichnet man sich wie eingangs erwähnt als 1. schallarme Schneeanlage Europas und das leidige Thema Energieverbrauch bei der Schneeproduktion wird auch öko-kreativ gelöst: Man nennt keine Zahlen sondern bringt einen Vergleich: der Verbrauch entspricht einem Flug auf die Kanaren und zurück.



TechnoAlpin-Schnee für Ulaanbaatar

Technische Beschneiung hält Einzug in der Mongolei



"Sky Resort", das nur wenige Kilometer von der Hauptstadt Ulaanbaatar (1 Mio. Einwohner) entfernt liegt, öffnet erstmals zur Wintersaison 2009/10 seine Pforten. Die 6 Pistenkilometer sind von Beginn weg zu 100 % beschneibar und werden von 6 Aufstiegshilfen erschlossen. Als kompetenten Partner dafür hat man TechnoAlpin ausgewählt.

Das neue mongolische Skigebiet



Aufbruchstimmung in der Mongolei: das neue "Sky Resort" bietet als Teil eines Ganzjahresresorts auch Pisten – und zwar zu 100% beschneibar mit Lanzen von TechnoAlpin. Fotos: TechnoAlpin

Teilansicht des mongolischen Skigebietes, das über 6 Aufstiegsanlagen und 6 km Piste verfügt.

Wer an die Mongolei denkt, hat unweigerlich Bilder von unendlichen Weiten und einer einzigartigen Nomadenkultur im Kopf. Und doch ist das Land, das im Norden an Russland und im Süden an China grenzt, noch weitaus vielfältiger und mancherorts auch sehr westlich orientiert. Eines der neuesten, modernen Projekte ist das Skigebiet "Sky Resort", das Teil eines Ganzjahres-Resorts mit Hotels und einem Golfplatz ist.

Die Skisaison dauert hier von Ende Oktober bis Ende April. Allerdings ist die Schneelage hier oft problematisch ungewiss. Mit einer durchschnittlichen Tagestemperatur im Winter von -25° ist es zwar sehr kalt, gleichzeitig sorgt das ausgeprägte Kontinentalklima für extreme Trockenheit. Beim neuen "Sky Resort" wollte man diesen Unsicherheitsfaktor von vorn-

herein ausschließen. Deshalb hat man voll auf technische Beschneiung gesetzt und wie o.e. in TechnoAlpin einen kompetenten Partner gefunden.

15 manuelle Schneilanzen

Das Herzstück der Beschneiungsanlage bilden die 2 vollautomatischen Pumpstationen mit einer Gesamtleistung von 50 l/s und 375 kW. Die Kompressorstation leistet 16,6 m³/min bzw. 90 kW. 14 km Luft- und Wasserleitungen wurden verlegt. Für die Schneeerzeugung an den Pisten sorgen 15 manuelle Schneilanzen des Typs A30 mit dem patentierten Lanzenkopf in futuristischem Design. Speziell entwickelte Treibdüsen mit integriertem Nukleator garantieren feinste Zerstäubung, einen weiten Wurf und beste Schneequalität.

Das Projekt bedeutete einen riesigen organisatorischen Aufwand, einerseits hinsichtlich der Zusammenarbeit mit lokalen Partnerunternehmen, andererseits in Bezug auf Logistik und Verzollung. Denn bei TechnoAlpin werden alle Schneeerzeuger am Hauptsitz in Bozen produziert und getestet. Um möglichst kurze Lieferzeiten zu erreichen, wurden die Lanzen sowie die Elemente der Pump- und Kompressorstationen auf dem Landweg von Südtirol über Russland nach Ulaanbaatar geliefert. Der Rest gelangte auf dem Seeweg zunächst nach China und von dort über Land in die Mongolei. All diesen Schwierigkeiten zum Trotz konnte die Anlage Mitte September erfolgreich in Betrieb genommen werden.

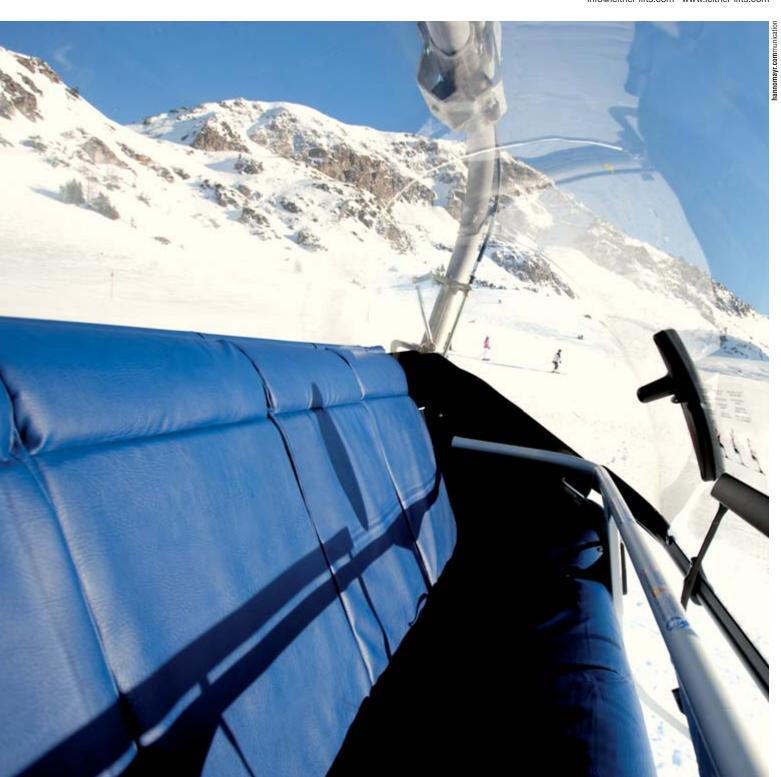
INNOVATION, DIE SITZT. DER NEUE HAUBENSESSEL.

Skifahrern in aller Welt ein zufriedenes Lächeln ins Gesicht zu zaubern ist uns ein Anliegen. Dabei herausgekommen ist der höchst ergonomische und bequeme Haubensessel mit verbreiterter Sitzbank, höherer Rückenlehne und verbesserten Fußrastern. Die neue Haube gewährleistet mehr Freiraum und eine komplette Rundumsicht. Für den vollendeten Fahrkomfort sorgen die bewährte Sesselaufhängung mit Dämpfungssystem, die optionale Sitzheizung und die patentierte Pendeldämpfung für besonders windexponierte Anlagen. Gute Fahrt!





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







Schlagkräftige Schneeanlage für Thanellerkar

Nur beste Schneebedingungen sorgen dafür, dass Wintersport zum Erlebnis wird. Die Thanellerkarlift GmbH & Co.KG will ihren Gästen künftig Schnee im gesamten Winter bieten und investiert dafür in eine moderne Beschneiungsanlage, die exakt auf die Bedürfnisse vor Ort abgestimmt wurde.

Der Speicherteich für die Beschneiungsanlage Thanellerkar fasst 75 000 m³ Wasser. Fotos: GEO-ALPINBAU GmbH



Berwang liegt auf 1 342 m Seehöhe und ist der höchstgelegene Ort der Tiroler Zugspitzarena. Gemeinsam mit Bichlbach und Rinnen bildet er die Skischaukel Berwangertal, die sich bei Familien und Genuss-Skifahrern großer Beliebtheit erfreut. 40 km Skipisten und 12 Liftanlagen bilden dabei die Basis für nahezu grenzenloses Skivergnügen, da man dank des Kartenverbundes gut mit der ganzen Zugspitz-Arena bis nach Garmisch Partenkirchen und Seefeld vernetzt ist.

Die Thanellerkarlift Gesellschaft betreibt 3 Schlepplifte und erschließt damit insgesamt 21 ha Pistenfläche. Bisher war man dabei, so Geschäftsführer Heinz Partner, ohne Beschneiungsanlage ausgekom-

TECHNISCHE DATEN SCHNEEANLAGE

Fassungsvermögen

Speicherteich: 75 000 m³

Max. Stauhöhe: 11 m

Feldleitungen: 14.000 lfm

Anschlusswert: 2214 kW/h

Förderleistung: 200 l/h

Schnee-Erzeuger: 65

Wetterstationen: 12 St.

men. Im Hinblick auf künftige Investitionsvorhaben im Seilbahnbereich und zufriedene Gäste hat man dieses Jahr tief in die Taschen gegriffen und eine moderne Beschneiungsanlage gebaut, die beste Bedingungen für die nächsten Jahre ermöglichen soll. Heinz Partner bringt die Überlegungen auf den Punkt: "Um unseren Gästen einen pünktlichen Saisonstart im Dezember zu garantieren, kommt man um eine schlagkräftige Schneeanlage nicht herum. Es ist wichtig, den Gästen von Anfang an und dann über den ganzen Winter eine perfekte Piste anzubieten."

Planung und Ausführung von Profis

Die ersten Planungen zur Beschneiungsanlage wurden bereits vor 10 Jahren in Angriff genommen. Schwierige und vor allem langwierige Verhandlungen mit dem Grundbesitzer der AGRAR Berwang konnten jedoch erst 2008 positiv abgeschlossen werden.

An konkreten Plänen für eine effiziente Beschneiungsanlage wurde ab Frühjahr 2008 gearbeitet, die Unterlagen wurden im Januar 2009 bei den zuständigen Behörden zur Genehmigung eingereicht. Im

Mai 2009 ging die Bauverhandlung über die Bühne, sodass man im Juni mit den ersten Rodungsarbeiten beginnen konnte. Die Kosten der Anlage belaufen sich auf 7,9 Mio. Euro im Endausbau bzw. im 1. Bauabschnitt 4,5 Mio. Euro und werden zur Gänze von der Thanellerkarlift Gesellschaft getragen.

Sowohl bei der Planung als auch der Durchführung der Arbeiten holte man sich die Unterstützung bekannter Profis. Die Planung wurde Klenkhart & Partner übertragen. Die gesamten Baumeisterarbeiten wurden an die GEO-ALPINBAU GmbH vergeben, die demnach verantwortlich zeichnete für:

- ► den Bau des Speicherteiches mit einem Fassungsvermögen von rund 75 000 m³,
- ▶ den Bau der Pumpstation und sämtlicher Stahlbetonbauwerke inkl. Schlosser- und Zimmererarbeiten (Umfang ca. 1 000 m³ Stahlbeton),
- ▶ Bau der Beschneiungsleitungen: Länge der Gräben: 4,5 km, Anzahl Schächte: 65 Stück, Verlegung von 14 km Druckleitung und 37 km Kabel,
- ▶ dazu Bau einer Skipiste mit rund 35 000 m³ Überschussmaterial vom Speichersee.

Die elektrische Ausführung der Pumpstation stammt von Elektro Berchtold und der EWR. Die Schnee-Erzeuger lieferte Interfab Snowbusiness/Johnson Controls, die Rohre TRM Buderus. Für die Pumpstation zeichnete HDP verantwortlich.

Wichtig war dem Auftraggeber bei der Wahl seiner Partnerunternehmen die exakte, saubere und natürlich gesetzeskonforme Ausführung der Arbeiten. Empfohlen haben sich die Unternehmen außerdem durch ihr Know-how, die professionelle Umsetzung der Pläne und den termingerechten Abschluss der Arbeiten. "Vor allem der noch jungen Baufirma GEO-ALPINBAU würde ich sofort wieder so ein Projekt anvertrauen", so Heinz Partner zufrieden.

Die Details

Der erste Ausbauabschnitt umfasste die Frstellung des Speichersees mit Pumpenhaus, also die Vollbeschneiung des Thanellerkarliftes. Im Frühjahr 2010 werden dann noch Korrekturarbeiten bei der Aussaat bzw. die Bepflanzung der Speicherseekrone vorgenommen. Neben dem Speichersee selbst, der ortsnah gelegen ist und sich schon in der Bauphase zum Anziehungspunkt für Besucher entwickelt hat, werden Sitzgelegenheiten montiert, um ihn in den Sommermonaten zu einem Ausflugsziel für Spaziergänger und Familien zu machen. In den nächsten Jahren sollen die Beschneiung des Biligliftes und des Moosliftes mit den dazugehörigen Pisten folgen. "Die Schneeanlage", so Heinz Partner, "ist derzeit eine reine Lanzenanlage, wobei jedoch jeder dritte Schneischacht als



65 Schnee-Erzeuger machen die Piste des Thanellerkarlifts schneesicher.



Die Pumpstation im Bau.

Hybridschacht ausgeführt wurde. Damit sind wir in der Lage, auch Propeller-Schnee-Erzeuger zu betreiben." Der Speichersee wurde als so genannter lahresspeicher mit einem Fassungsvermögen von 75 000 m³ konzipiert. Die Abdichtung erfolgt mittels PEHD-Folie AGRAU in der Stärke 2,5 mm, die beidseitig Mikrospikes aufweist. Darüber wurde ein Schutzvlies Edifloor (1 200 g/m²) verlegt, das mit einer rund 15 bis 20 cm starken Kiesschicht (Kantenlänge 30/70 mm) bedeckt wurde. Mit dem überschüssigen Gesteinsmaterial aus dem Bau des Speicherteiches wurden Geländeunebenheiten in der Skipiste des Thanellerkarlifts ausgeglichen.

Die Befüllung des Speicherteiches erfolgt zu einem großen Teil durch das Überwasser der Trinkwasserversorgungsanlage Berwang, für das die Gemeinde Wasserzins verrechnet. Dazu kommt Wasser aus der "Oberen" und "Unteren" Thanellerquelle sowie Hang- und Schichtwässer, die über Drainagen gesammelt und zugeführt werden.

Die Pumpstation mit einer Förderleistung von 200 l/s (Rohre DN 80-DN 400) und einem gesamten Anschlusswert von 2214 kW/h wurde unterhalb des Speichersees in die Teichkrone integriert und weitgehend mit Erdreich überschüttet, sodass eine bestmögliche Integration in die Umgebung erfolgt. Verbaut wurden dabei 650 m³ Stahlbeton. Zum Einsatz kommen 2 wassergekühlte Druckluftkompressoren à 250 kW und 3 Kühltürme mit einer maximalen Leistung von jeweils 80 l/s. Insgesamt wurden ca. 40 km Kabel und Leitungen verlegt.

Mit dieser Infrastruktur kann die Thanellerkar-Piste mit Hilfe von 65 Schnee-Erzeugern (16 Safyr und 49 Rubis R10 Lanzen) effizient beschneit werden. Die Grundbeschneiung wird dabei in 70 Stunden bewältigt.

TIROLER E-Werke Reutte

PROFESSIONISTEN

Planung, Projektleitung,

Bauüberwachung: Planungsbüro Klenkhart & Partner, Ansprechpartner

Dipl.-Ing. Christian Weiler

Speicherseebau, Rohrleitungen,

Erdbau, Pumpstation: GEO-ALPINBAU GmbH, Ansprechpartner GF Helmut Ortler und

Bauleiter Bmst. Ing. Markus Zangerl

Elektroinstallation Pumpenhaus: Elektro Berchtold, Ansprechpartner Ing. Peter Berchtold

Hydraulik im Pumpenhaus: HDP, Ansprechpartner Gerhard Fladenhofer

Schneileitungen und

Notentleerung Speichersee: TRM Buderus, Ansprechpartner Ing. Sieghart Berktold

Schneitechnik, Unterflurzapfstellen: Snowbusiness Interfab/Johnson Controls,

Ansprechpartner Mag. Roderich Urschler

Trafos, Muffenverbindungen: EWR, Ansprechpartner Hansjörg Fasser Teichabdichtung: IAT GmbH, 9344 Weitensfeld





TPS GmbH in Kooperation mit GMT-Wintersteller GmbH

Bewährte Technik jetzt auf industriellem Background

Die Schnee-Erzeuger von TPS kennt man seit 1985. Lange Zeit waren die Kapazitäten der Fa. TPS GmbH unter dem Firmenchef Herbert Steiner zu einem hohen Anteil durch Bedarf aus dem asiatischen Raum ausgelastet. Jetzt werden die Aktivitäten nach beträchtlicher Erhöhung der Ressourcen auch in Europa wieder verstärkt.



Josef Wieland, Gebr. Krings Bergbahnen GmbH (l.) schwört auf Schnee-Erzeuger von TPS. Fotos: GMT-Wintersteller GmbH

Die TPS Snow technic gehört zum österreichischen Urgestein, wenn es um die Beschneiung geht. Eingestiegen ist Firmenchef Herbert Steiner in diesen Markt 1985, wobei er jahrelange Erfahrungen aus dem Outdoor-Bereich, der Fliegerei sowie der Wetterkunde einbringen und umsetzen konnte. Basis für die folgenden Entwicklungsschritte war das Bestreben, Schnee möglichst naturnah zu produzieren. Die Folge war eine Reihe von Paten-

ten für den Bau von TPS Schnee-Erzeugern, die Maßstäbe gesetzt haben.

Die TPS Schnee-Erzeuger, die sich auch unter den extremen Anforderungen Asiens bestens bewähren, wurden in den letzten 25 Jahren von Herbert Steiner ständig weiterentwickelt und haben dadurch den hohen technischen Standard der heutigen TPS Schnee-Erzeuger Generation erreicht.

Österreichische Qualität

Im September 2009 hat sich die TPS Snow technic NEU einen starken Partner zur Seite geholt. Die GMT–Wintersteller GmbH ist ein österreichisches Unternehmen, das im Maschinen- und Metallbau tätig ist und 1990 gegründet wurde.

Heute beschäftigt die Fa. GMT- Wintersteller GmbH in 4 Niederlassungen in Salzburg, Abtenau und Annaberg 130 Mitarbeiter und ist geschätzter Partner welt-

Pumpstationen Kompressoren Stromaggregate

maßgeschneidert, schlüsselfertig für die

Schnee-Erzeugung

Anlagen-Geräte-Betriebstechnik
Tirol - Salzburg - Wien

-AGB- Anlagen-Geräte-Betriebstechnik GmbH A-6060 Hall in Tirol, Burgfrieden 5, Tel. +43 (0)5223/52206 Fax -73

TECHNIK BESCHNEIUNG

weit operierender Unternehmen. Auch in der Seilbahnbranche selbst ist die GMT-Wintersteller GmbH kein Unbekannter, allerdings agiert man hier als Zulieferbetrieb nicht an vorderster Front. Die GMT-Wintersteller GmbH wird das Know-how von TPS sukzessive übernehmen und weiterentwickeln. Die Produktion der TPS Schnee-Erzeuger wird zur Gänze in Österreich erfolgen. Aufgrund der neuen Basis ist man nun in der Lage, die TPS Schnee Erzeuger industriell in höchster Qualität zu fertigen und bei der Ausführung von Beschneiungsanlagen als Generalunternehmer zu fungieren. Die TPS Snow technic NEU bietet 3 Modelle von Schnee Erzeugern:

- ► TPS-755 (ÖKO) mit einer maximalen Schneileistung von 75 m³/h,
- ▶ TPS-755 (S) mit einer maximalen Schneileistung von 90 m³/h,
- ▶ TPS-900 (ÖKO) Professional mit einer bemerkenswerten, maximalen Schneileistung von 120 m³/h.

Die Ausführung ÖKO wird mit einem ölfreien Kompressor und die Ausführung S mit einem Motor einer Frequenz von 60 Hz bei 1 800 U/min betrieben.

Durch die langjährigen Erfahrungen, die TPS im warmen Südkorea und im eisigen Russland sammeln konnte, erbringen die TPS Schnee-Erzeuger eine ausgezeichnete Schneileistung auch noch bei höherer Luftfeuchtigkeit, im Grenztemperaturbereich bei -1°C bis -3°C und überzeugen auch noch bei -20°C. Die maximale Schneileistung wird bereits bei -8°C bis -11°C erreicht. Dazu Josef Wieland, Gebr. Krings Bergbahnen GmbH: "Im Grenzbereich hat TPS den leistungsstärksten Schnee-Erzeuger am Markt, den ich kenne."

Die Vorzüge der TPS-Technik auf einen Blick:

- ▶ Einzigartiges Prinzip der thermodynamischen Kühlung: Durch die spezielle Abstimmung von Turbine, Düsen und Nucleisystem werden atmosphärische Verhältnisse naturnahe simuliert. Auf diese Weise wird der Wirkungsgrad des TPS Schnee Erzeugers optimiert, der Energieverbrauch minimiert. Zum Genuss-Ski fahren steht auskristallisierter Schnee zur Verfügung, der lange liegen bleibt.
- ▶ Ausgereiftes Automatiksystem mit Berücksichtigung der freien Kälteenergie, die Steuerung erfolgt durch einfache Verschiebung der Steuerkurve.
- ▶ Vereisungsbeständigere Kohlefaserschaufeln in einer Qualität, die man im Flugzeugbau fordert.
- ▶ Druckfestigkeit der Anlage von 8 bis 80 bar bei 1,5" Kupplungen. TPS- Anlagen benötigen in diesem Druckbereich Druckregler weder in den Pumpstationen, noch in den Feldleitungen und auch nicht in den Schnee Erzeugern selbst.
- ► Keine Kühlung bis 5° Wassertemperatur notwendig, und das ohne messbare Leistungseinbußen.
- ▶ Druckfeste und wertbeständige NIRO-Ausführung des Turbinengehäuses.
- ▶ Extrem hohe Standfestigkeit durch verstellbare Hanganpassung, leicht schwenkbar.
- ▶ Düsen in bestechender Qualität: Diese speziellen Düsen sind eine eigene Entwicklung von TPS, sie sind wartungsarm und erlauben eine große Bandbreite im Druck (6–100 bar). Vorteilhaft sind hohe Standzeiten, geringe Düsenzahl und geringe Verschmutzungsgefahr.
- ► Ausgesprochen niedriger Lärmpegel.
- ▶ Die TPS-900 ist nach wie vor eine der leistungsstärksten Maschinen am Markt

Für den Skigebietsbetreiber ergibt sich eine Reihe von Vorteilen:

- ▶ Die ausgereifte Technik kommt mit minimaler Infrastruktur aus.
- ▶ Geringere Beschneiungskosten bei hoher Schneequalität.
- ▶ Hohe Bedienerfreundlichkeit.



Michael Heiss (re.) und Herbert Steiner präsentieren die TPS Produktpalette.

- ▶ Wartungsarm.
- ▶ Beschneiung ist bereits in Grenzbereichen der Luftfeuchte und Temperatur möglich.

Über die Möglichkeiten der TPS Schnee Erzeuger und ihren Einsatzbereich informieren gerne:

Michael Heiss, GMT-Wintersteller GmbH www.tps-snowtechnic.at
Mobil: +43(0)699/117 111 12

Herbert Steiner, TPS Snow technic www.tps-snwotechnic.at Mobil: +43(0)664/555 57 55

Die Fundgrube

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

Werner Lingg Buchenberger Str. 34 87480 Weitnau Allg.

Tel. 00 49 (0) 163/4 57 47 70 Fax. 00 49 (0) 83 75/81 36 Handy: 00 49(0)1 63/4 57 47 70

E-Mail: siegrid.braun@skilift-weitnau.de



Liefert Petrus keinen Schnee, ruf das Team von -AGB-

Die -AGB– Anlagen-, Geräte-, Betriebstechbnik GesmbH mit Standorten in Hall, Salzburg und Wien, konzipiert, plant, baut betreut und wartet seit 24 Jahren Pump-, Kompressor-, Schneiwasseraufbereitungsanlagen und Mobile Stationen im Schnee und Industriebereich. Als Schneeanlagen-Pionier hat das AGB-Team mehr als 500 Anlagen im Bereich der Beschneiungsinfrastruktur verwirklicht. Auch im Jahr 2009 wurden wieder zahlreiche Projekte verwirklicht.



"Zillertaler Gletscherbahnen Beschneiungsanlage Rastkogel Foto o. 3D-Planung, Foto l. tatsächliche Ausführung".

Das technische Know-how, jahrzehntelange Erfahrung, ständiges Streben nach Verbesserung, Qualität auf höchstem Niveau, ein eigenes Montageteam und echte Handschlag-Qualität machen -AGB- zu einem renommierten Ansprechpartner in der Schneerzeugung. Das Ziel ist hohe Effizienz durch intelligente Beschneiungsinfrastruktur. Das bedeutet, dem Kunden eine Schneeanlage zu errichten, welche im Bau, in der Wartung und im Betrieb möglichst günstig für eine weiße Piste sorgt.

Auszug aus den AGB-Projekten 2009

- Steinplatte Waidring, Pumpstation Plattenkogel
- ▶ Berglifte Giselher Langes, Biberwier: Pumpstation Tal erweitern
- ▶ Bergbahnen Dienten: Druckregelanlage



"Kühlturmanlage Rastkogel kurz vor der Fertigstellung".

TECHNIK BESCHNEIUNG





Aberg-Hinterthal Bergbahnen, Maria Alm Beschneiungsanlage Gabühel. Foto l. 3D-Planung der Füllpumpstation, Foto r. tatsächliche Ausführung der Füllpumpstation.

- ▶ Bayerische Zugspitzbahn, Garmisch-Partenkirchen: Pumpstation Bödele (Sufaq)
- ► Hornbahn Hindelang: Erweiterungen Schneeanlage
- ► Reiteralm Bergbahnen: Erweiterung Pumpstationen Gleiming und Schnepfe (Sufag)
- Reiteralm Bergbahnen: Druckreduzierstation
- ► Zillertaler Gletscherbahnen: Beschneiung Rastkogel Hauptpumpstation, Kompressorstation
- ► Zinkenlifte Bad Dürrnberg: Containerpumpstation, Kühlturmanlage
- ► Gerlospaß Königsleiten Bergbahnen: Erweiterung Pumpstation, UV-Wasserentkeimungsanlage, Sternsteinlifte UV-Wasserentkeimungsanlage (Lenko)
- ► Aberg Bergbahnen, Maria Alm: Neuverrohrung Pumpstation P2

und P3, Pumpstation Beschneiung Gabühel, Kompressorstation Gabühel

- ► Fanningberg Bergbahnen: Pumpstation (Lenko)
- ► Rabenkopflift Oberau (BRD): Pumpstation (Lenko)
- ▶ Alpendorf Bergbahnen, St. Johann/Pongau: Pumpstation Geisterberg (Sufag)
- ► Kaunertaler Gletscherbahnen: Pumpstation Ochsneralm, Pumpstation Karlesbahn (Sufag)
- ► Bergbahnen Flachau: Trinkwasserstation Grießenkar
- ► Staffnerhof, Kössen: Pumpstation

So wie viele weitere Pumpen- und Armaturenlieferungen sowie Servicearbeiten in den Pumpstationen

Besuchen Sie -AGB– auf der Homepage: www.agb.co.at

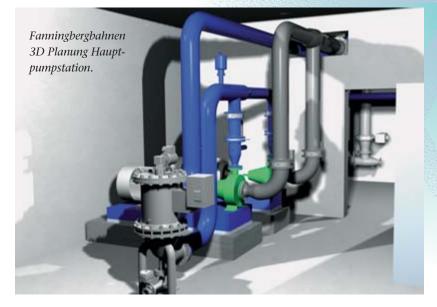


Beschneiungsanlage Gabühl Hauptpumpstation Brandleiten im Bau. Alle Fotos: AGB

Infos:

-AGB— Anlagen-Geräte-Betriebstechnik Gesellschaft m.b.H. Burgfrieden 5 6060 Hall in Tirol

Tel. +43(0)5223/52206, Fax +43(0)5223/52206 – 73 E-Mail: office@agb.co.at





Bayerische Zugspitzbahn, Garmisch-Partenkirchen Hauptpumpstation Bödele, Montage in der Station.



I.A.T. (Innovative Abdichtungs Technologien) Kärnten Know-how von 120 abgedichteten Speicherteichen ist einmalig

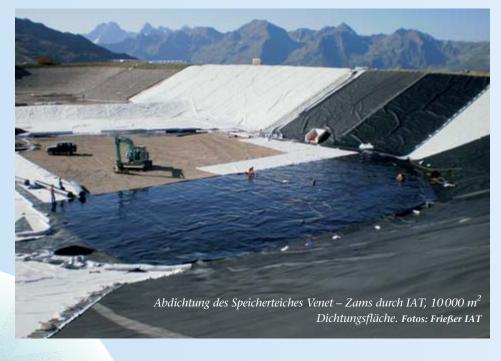
Wenn es um das Verlegen der Dichtungsbahnen für Speicherteiche geht, gibt es in Österreich und dem deutschen Alpenraum eigentlich nur einen Namen: Prok. Reinhard Frießer, Bereichsleiter der I.A.T. Zweigniederlassung in Kärnten, eine Abteilung der I.A.T. GmbH Wien. Von den 14 in 2009 ausgeschriebenen Speicherteichprojekten hat I.A.T immerhin 11 erstehen können. Seit 1997 hat Frießer bereits ca. 2,6 Mio. m² KDB verlegt – das entspricht ca. 120 Speicherteichen! Diese umfangreiche Erfahrung, Flexibilität und vor allem die eiserne Termintreue schätzen die Kunden bei I.A.T.

2009 war für die I.A.T. im Geschäftsbereich Teichabdichtungen mit elf Speicherteich-Aufträgen ein relativ gutes Jahr. Mit durchschnittlich 15 Speicherteichen werden Reinhard Frießer und sein aus 17 Stamm-KDB-Schweißern u. -Monteuren bestehendes Team jährlich beauftragt. Trotz der wirtschaftlich schwierigen Lage in diesem Jahr konnte von I.A.T. erstmals ein Projekt im indischen Himalaya-Gebiet, konkret im Ski Resort Auli, mit 8 000 m² abzudichtender Fläche realisiert werden – dies ist ein untrügliches Zeichen der Bereitschaft von I.A.T., über den geografischen Tellerrand hinauszublicken.

Weitere Speicherteichprojekte u. a. in Kals und Fiss wurden zwar vergeben, werden aber voraussichtlich erst 2010 ausgeführt werden. Darüber hinaus galt es, zwei Deponien und den Stauraum eines Wasserkraftwerkes als Auslandsbaustellen in Osteuropa umzusetzen.

2,5 mm Kunststoffdichtungsbahn erfüllt Ö-NORM-Anforderungen

Grundsätzlich verwendet I.A.T. zur Abdichtung von Speicherteichen nach Ö-Norm S2073 für Deponien zugelassene Dichtungsbahnen aus PE-HD mit ≥ 2,5 mm Stärke. "ur noch in seltenen Fällen kann es auch eine 2,0 mm Folie sein. Die Dicke von ≥ 2.5 mm ist auch ein idealer Ansatz für den Planer, weil damit alle Mindestanforderungen der strengen ÖNORM S 2073 erfüllt werden und überprüfbar sind, erklärt Frießer. Besonders wichtig ist bei der Planung die gesamte Standsicherheit des Abdichtungssystems zu betrachten. Dazu gehört die Untersuchung der einzelnen Scherfugen im Aufbau genauso wie die Berechnung der haltenden u. trei-



benden Kräfte. Ergibt diese Bemessung ein Defizit in den haltenden Kräften, muss dieses durch den Einsatz von Geogittern ausgeglichen werden, ansonsten droht die Kiesschüttung von den Böschungen abzugleiten bzw. werden unzulässige Deh-

nungen in die KDB eingeleitet. Positiv für den Schichtenverbund sind strukturierte Oberflächen der KDB, insbesondere sandraue Oberflächen erreichen Scherwinkel von deutlich über 30°.

ÖNORM S 2073 geprüfte sandraue Folien bietet der-

Speicherteich Jerzens im Pitztal, 15 000 m² Dichtungsfläche. zeit die Firma GSE (Vertrieb Huesker) an, diese sind durch den zusätzlichen Arbeitsgang des "sandrauen Besprühens" aufwendiger zu produzieren u. daher auch etwas teurer als sogenannte "geprägte" Strukturen.



Die gängigsten KDB haben geprägte Strukturen wie z. B. Mikrospikes. I.A.T. verwendet Produkte der Hersteller AGRU, NAUE und GSE. Wird jedoch das Neigungsverhältnis der Böschungsflanken steiler als 1:2, setzt Frießer auf Grund des wesentlich besseren Scherverbundes zu den Kontaktflächen ausschließlich die sandraue GSE- Kunststoffdichtungsbahn ein, da diese sich wesentlich besser als die Typen mit Spikes Strukturen verhält.

Speicherteich Berwang, 15000 m² Dichtungsfläche.



600 % Dehnbarkeit

Weiters weisen die Kunststoffdichtungsbahnen eine Reißdehnung von ≥ 600% auf. Die Dichtungsbahnen sind 7,00 m breit und produktionsbedingt 70,00–100,00 m lang. Das Gewicht einer solchen Rolle mit z. B. 700 m² Fläche beträgt immerhin 1750 kg. Folglich ist das Handling kein Kinderspiel. Frießer setzt spezielle Lagervorrichtungen dafür ein, um die Rollen entsprechend Händeln u. einbauen zu können.

Die richtige Verlegetechnik ist eine Erfahrungssache und zählt zu den Stärken von I.A.T – so wie Flexibilität und die o.a. Termintreue. Die jeweils einzusetzende Folientype wird baustellenspezifisch abgestimmt. Auf Kundenwunsch wird auch die "Bio*-Folie", ein AGRU Produkt, verwendet. "Sie hat keine statische Aufladung und eine gute Verschweißbarkeit. Die jeweiligen Anwender schwören auf ihre Vorteile wie Schutz vor Algenbewuchs, bessere Schneibarkeit, reduzierten Wasserverbrauch und Kostenreduktion bei der Pistenerhaltung", verrät Frießer.

Ob nun Bio⁺-Folie oder Standardprodukt mag Geschmacksache oder Glaubensbekenntnis sein. Nicht aber die Entscheidung für Polyethylen-Folien an sich. Laut Frießer ist PE-HD der für solche Anwendungen am besten taugliche Kunststoff, dem sogar im Deponiebau eine Lebensdauer von 150 Jahren zugesprochen wird. Bei Gewässern, die ja weniger aggressiv sind, ist es wahrscheinlich das Vier- bis Sechsfache! Die Materialermüdung ist also keine Gefahr. Gefahr für das Dichtsystem besteht eher durch Setzungen und/ oder mechanische Eingriffe/Beschädi-

gung – z.B. mit einem Bagger während des Aufbringens der Kiesschicht – oder einer eventuellen Nachsorge (Reinigen).

Trend zu großen Teichen

Der Trend beim Bau von Speicherteichen geht seit Jahren bekanntlich in die Richtung immer größerer Inhalte. Wenn es Topografie und Behörde zulassen, trachtet jeder Betreiber danach, dass er einen möglichst großen Teich errichten kann. Das bedeutet für I.A.T., dass heute dickeres Vlies und stärkere Folien benötigt werden als früher. In den Anfängen kam man noch mit 1,5 mm Folienstärke und 500 -600 g Vlies aus, jetzt nimmt man Vlies ab 1000 g und Folien wie o.e. mit 2,5 mm. Die Anzahl der Schneiwasserspeicher nimmt ungebrochen um ca. 10 Stk./Jahr zu – zumindest in Österreich – teilweise werden auch ältere bereits erweitert. Die Alpenrepublik hat überhaupt international die höchste Durchdringung an solchen Bassins umgelegt auf Pistenflächen. Außerdem werden in Österreich fast ausschließlich PE-HD Dichtungsbahnen eingesetzt - im Gegensatz zur Schweiz und Italien, wo man PVC bevorzugt, was Frießer nicht wirklich verstehen kann.

Die Baudauer wird eher kürzer und somit der Arbeitsdruck höher. Denn die Abdichtungen müssen alle zwischen August und Oktober fertig sein, das bedeutet drei Monate Stress pur! Etwa 15 Arbeitstage muss man für einen 50 000 m³ Teich rechnen, wenn man von einer durchschnittlichen Tagesleistung von 700 m² im "Paket" ausgeht (Drainagematte, PE-HD Kunststoffdichtungsbahn, Schutzvlies).

Aufträge in Indien und Osteuropa

Die Auftragslage dürfte zumindest die nächsten 5 Jahre stabil auf bekannt hohem Niveau bleiben, davon ist Frießer überzeugt. 2010 werden wieder 10–15 Speicherteiche in A und D mit PE-HD Kunststoffdichtungsbahn realisiert, das Geschäft in Osteuropa zieht an.

Auch im ferneren Ausland stehen Projekte an, etwa im Kaschmir-Gebiet (Indien), in der Ukraine, in Rumänien, bis zur Türkei. Hier ist das Ingenieurbüro Klenkhart bereits involviert und hat anklingen lassen, dass er auch dort gerne mit erfahrenen Unternehmungen aus Österreich arbeiten würde.

"Wir werden auch in Zukunft bemühen sein, unseren Kunden u. Auftraggebern die gewohnt hohe Qualität u. termingerechte Fertigstellung zu einem fairen Preis zu bieten" versichert Reinhard Frießer abschließend.

IAT-PROJEKTE 2009

▶ Jungholz: 12000 m²

lerzens: 15000 m²

Venet-Zams: 10000 m²

Berwang: 15000 m²

• Weerberg: 5500 m²

Rastkogel, Zillertal: 25000 m²

Ellmau: 22000 m²

Maria Alm: 12000 m²

► Kitzbühel Obergaisberg

(für Rodelbahn): 3500 m²

Auli (IND): 8000 m²

► Kals und Fiss – Ausführung erst 2010



Der neue PRINOTH "HUSKY.E-MOTION"

Umweltfreundlich, effizient und innovativ

Anlässlich der ICUEE Messe in den USA präsentierte PRINOTH mit dem Projekt "HUSKY.E-MOTION" als erster Hersteller weltweit ein vollkommen funktionsfähiges Pistenfahrzeug mit dieselelektrischem Antrieb und serienmäßigem Partikelfilter.



v.l. PRINOTH Präsident Werner Amort, Vorstandsmitglieder Oskar Schenk und Hubert Schaller, Leiter Vertrieb Utility Vehicles Christian Martin. Fotos: PRINOTH

PRINOTH nahm mit seinen Nutzfahrzeugen erstmals an der ICUEE Messe in Louiseville, Kentucky, USA, teil, der weltweit größten Fachmesse rund um Bau, Instandhaltung und Wartung von Elektrizitätsleitungen, sowie Gas- und Ölpipelines. Vom 6. bis zum 8. Oktober 2009 konnten rund 25 000 Besucher auf einer Fläche von

11 ha die Produkte von 850 Ausstellern aus aller Welt begutachten.

Lösungen für die Zukunft

"E-motion" steht für elektrischen Antrieb genauso wie effiziente und umweltfreundliche Technologien. Nach der Einführung des Beast vor wenigen Monaten unterstreicht PRINOTH mit diesem Projekt erneut seine Innovationskraft und Technologieführerschaft in seiner Branche. So zeigt das Unternehmen, wie sich mit Hilfe innovativer Technologien zukunftsweisende Lösungen für den Umwelt- und Klimaschutz erzielen lassen.

Eine besondere Herausforderung für die PRINOTH Ingenieure war es, nachhaltig die Effizienz der Fahrzeuge zu steigern und damit die CO2-Emissionen des Fahrzeugverkehrs langfristig zu senken, ohne dabei die Leistung des Fahrzeuges zu beeinträchtigen und Komforteinbußen für den Pistenfahrzeugfahrer zu generieren.

Durch ein intelligentes Leistungsmanagement des Fahrantriebes werden ein höherer Wirkungsgrad sowie ein deutlich geringerer Dieselverbrauch erzielt. Es ist PRINOTH gelungen, ein Fahrzeug zu entwickeln, dessen Dieselverbrauch im Vergleich zu konventionellen Antriebssystemen um 20% reduziert wird, wobei gleichzeitig die Leistung um 30% und das Drehmoment am Antriebsrad um 15% erhöht wird.

Mit seiner Teilnahme an der ICUEE Messe in Kentucky beweist PRINOTH einmal mehr seine Stärke als Technologieführer und präsentiert mit dem Husky E-motion eine "NEW GENERATION OF EFFICIENCY".



PRINOTH, ein Tochterunternehmen der LEITNER TECHNOLOGIES Unternehmensgruppe, beschäftigt derzeit 480 Mitarbeiter weltweit und konnte für das Geschäftsjahr 2008 einen Umsatz von 134 Mio. Euro verzeichnen. Im Jänner 2009 übernahm PRINOTH die Nutzfahrzeugsparte des kanadischen Unternehmens Camoplast.

Mit seinen Produktionsstätten in Sterzing (Südtirol, Italien) und Granby (Quebec, Kanada) schafft es PRINOTH, weltweit den Bedürfnissen der Kunden sowohl im Pistenfahrzeug- als auch im Nutzfahrzeugbereich nachzukommen und somit die Wettbewerbsfähigkeit deutlich zu steigern.

PRINOTH Test Drive Days



Vom 19. bis 22. Oktober 2009 fanden am Stilfserjoch-Gletscher in Südtirol (Italien) zum ersten Mal die PRINOTH "Test Drive Days" statt. Interessierte Teilnehmer aus Italien, Österreich, Deutschland und der Schweiz nahmen an den von PRINOTH exklusiv für Pistenfahrzeugfahrer organisierten Schulungen teil.

Eine Gruppe der Schulungsteilnehmer am Stilfserjoch. Fotos: PRINOTH

Während eines zweitägigen Seminars hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, alles Wissenswerte über optimale Pistenpräparierung zu erfahren und dies anschließend direkt im Pistenfahrzeug anzuwenden. In theoretischen Lerneinheiten wurde vor allem auf die Wichtigkeit eines soliden Grundaufbaus der Pisten und Funparks, deren tägliche Präparierung und Instandhaltung sowie auf wichtige Aspekte der Sicherheit auf Pisten eingegangen. Hochkarätige Referenten sowie qualifiziertes und erfahrenes Fachpersonal schulten die Teilnehmer mit fundiertem Fachwissen. Tipps zu einer effizienten, kostengünstigen und zeitsparenden Fahrweise waren ebenso Teil des Programms wie eine richtige Wartung und Instandhaltung der Pistenfahrzeuge.

Ein weiterer Schwerpunkt der Schulung war die Anwendung im Pistenfahrzeug. In kleinen Gruppen konnten 4 erfahrene Instruktoren auf individuelle Kenntnisstände jedes einzelnen Teilnehmers eingehen und somit für jeden Fahrer ein effizientes Training ermöglichen. Ob beim Präparieren von breiten Pisten, beim Bezwingen steiler und anspruchsvoller Hänge oder beim Bau spektakulärer Jumps und Ramps, die Teilnehmer der "Test Drive Days" konnten in unterschiedlichsten Situationen ihre Fahrkenntnisse trainieren und ihr Niveau steigern. Denn nur wer ein Pistenfahrzeug perfekt beherrscht, kann es auch optimal nutzen.



Fortsetzung folgt

Die PRINOTH "Test Drive Days" boten den Teilnehmern nicht nur eine professionelle und qualifizierte Ausbildung an, sondern gaben ihnen die Möglichkeit, mit anderen Fahrern aus unterschiedlichen Regionen des Alpenraums in Kontakt zu treten und Erfahrungen auszutauschen.

Angesichts der großen Nachfrage und der äußerst positiven Resonanz der "Test Drive Days" wird PRINOTH diese Art von Schulung auch nächstes Jahr weiterführen.

Praxisnähe war bei den PRINOTH Test Drive Days besonders wichtig.

Kässbohrer Geländefahrzeug AG:

Der PistenBully 300 GreenTech in ungewohntem Umfeld

Die PistenBully der Kässbohrer Geländefahrzeug AG überzeugen nicht nur auf den Skipisten und Langlaufloipen der Welt als absolute Spezialisten. Immer wieder finden PistenBully einen neuen Einsatzort, der wie für sie geschaffen ist.



Der PistenBully 300 GreenTech für die Einbringung von Mais-Silage. Fotos: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Der PistenBully 300 GreenTech ist das ideale Fahrzeug für die Einbringung von Silage in eine Biogasanlage. Dank seiner Wendigkeit, der Schubkraft und seiner Präzision arbeitet der PistenBully wesentlich effizienter als Radfahrzeuge. Eine Investition, die sich langfristig lohnt! Und ein PistenBully hat noch mehr zu bieten: Die breite X-Track-Kette sorgt für ein problemloses Vorwärtskommen, erlaubt einen höheren und steileren Überbau der Silowände und verdichtet das Silagematerial durch die große Kettenauflagefläche optimal. Das mehrfache Überfahren einer Stelle durch die Laufräder der Kette und der dabei einsetzende Rütteleffekt verdichtet das Silagegut zusätzlich und bereitet dieses bestens für die Lagerung vor. Auch von Vorteil: Der niedrige Schwerpunkt des PistenBully erlaubt Schrägfahrten, da er das Abrutschen oder Kippen zur Seite verhindert. Mit dem serienmäßigen Frontwechselsystem können verschiedene Mäh- und Mulchgeräte angebaut werden. Optional kann der PistenBully auch mit einer Front- oder Heck-3-Punkt-Aufhängung ausgestattet werden. Mit dieser und einem Zapfwellenantrieb können weitere landwirtschaftliche und kommunaltechnische Anbaugeräte betrieben werden.

Gesicherte Daten

Das alles belegen Studien, die von unabhängiger Stelle durchgeführt wurden: Ohne einen zusätzlichen Walzschlepper ist der PistenBully 300 GreenTech durchschnittlich 80% schneller als ein Radschlepper. Während der Testphase wurden mit durchschnittlich 92 t/h circa 2000 t Frischmasse eingebracht. Ein konventioneller Radschlepper schafft dagegen nur 1 100 t Frischmasse in

der gleichen Zeit, dies ergibt eine Stundenleistung von 50 t. Das sind die Fakten, doch die Studie belegt noch mehr:

Der PistenBully 300 GreenTech überzeugt nicht nur mit Schnelligkeit, sondern auch mit optimaler Verbringung der Silage. Die Qualität aller Silagen war einwandfrei. Sie waren unabhängig vom Ort der Probenahme und Lage im Silo gut vergoren und frei von Schimmel, Fäulnis und Fehlgärungen, insbesondere ohne Buttersäure und Nacherwärmung. Die Temperaturen im Silo lagen alle unter 20° C, teilweise unter 10 °C.

Aber ein PistenBully fühlt sich nicht nur im Schnee oder beim Einbringen von Silage wohl. Je nach Ausrüstung des Fahrzeuges kann der PistenBully zum Beispiel auch Feuchtwiesen mähen, im Forst mulchen, beim Rekultivieren von Deponien helfen, Torf ausschieben, aber auch Fisch- und Garnelenteiche nach der Nutzung reinigen und für die weitere Nutzung vorbereiten. Der PistenBully ist ein wahres Multitalent für den kommunaltechni-

schen und landwirtschaftlichen Be-

reich.

Der PistenBullv Paana Green-Tech, klein und wendig mäht er mühelos in jedem Gelände.



Kässbohrer Geländefahrzeug AG: Kässbohrer verlängert die Bye-Bye-Bonus Aktion

Wegen der großen Nachfrage verlängert die Kässbohrer Geländefahrzeug AG die eigentlich am 31. Oktober auslaufende Bye-Bye-Bonus Aktion noch bis Jahresende zum 31. Dezember 2009.

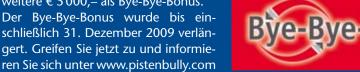
Zahlreiche PistenBully-Kunden haben bereits die Möglichkeit genutzt, mit dem Bye-Bye-Bonus ihren "alten" Gebrauchten gegen einen "neuen" gebrauchten PistenBully einzutauschen. Da noch nicht alle Geschäfte komplett abgeschlossen sind, hat sich die Kässbohrer Geländefahrzeug AG entschlossen, die Bye-Bye-Bonus Aktion noch bis zum Jahresende zu verlängern. Wenn auch Sie sich überlegen, einen gebrauchten PistenBully anzuschaffen, dann nutzen Sie diese einmalige Gelegenheit. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG zahlt Ihnen den Wert Ihres alten Pistenpräparierfahrzeuges und legt noch € 5 000,- obendrauf.

Wie funktioniert das genau?

Sie besitzen ein Pistenpräparierfahrzeug, das Baujahr 1995 oder älter ist: Dann schauen Sie unter www.pistenbully.com nach. Hier finden Sie unter Bye-Bye-Bonus eine ständige Auswahl von 100 gebrauchten PistenBully zu speziellen Aktionspreisen. Da ist für jeden Bedarf was dabei.

Entscheiden Sie sich dann, welchen Reparaturgrad Ihr "neuer" Gebrauchter haben soll. Ob ECONOMY, STANDARD oder PREMIUM. Und das Interessante ist, wenn Sie sich für den Kauf eines gebrauchten PistenBully aus dieser Auswahl entscheiden, erhalten Sie für Ihren Gebrauchten zusätzlich zum Wert Ihres alten Fahrzeugs, der von

uns fachkundig bewertet wird, noch weitere € 5 000, – als Bye-Bye-Bonus. Der Bye-Bye-Bonus wurde bis einschließlich 31. Dezember 2009 verlän-





Neuer Standort für KRIWAN Industrie-Elektronik Austria GmbH

Kriwan hat seine Unternehmenszentrale von Brunn am Gebirge nach Wien verlegt. Dementsprechend gibt es eine neue Adresse und Telefonnummer.

Die hohe Konzentration der Ressourcen im OEM-Geschäft machte einen Standort-

wechsel der KRIWAN Industrie-Elektronik Austria GmbH nötig. Seit September 2009 steuert man nun seine Aktivitäten von Wien aus.

Durch verbesserte Lagerungsmöglichkeiten in den neuen Räumlichkeiten ist man jetzt in der Lage, seine Geschäftspartner noch sehr viel schneller bzw. prompt ab Lager beliefern zu können. Darüber hinaus wird der Servicebereich ausgebaut, sodass Kalibrierung und Messbereichsjustierung schnell und leicht durchführbar sind. Kundenzufriedenheit wird im Hause KRIWAN nicht nur als Marketinginstrument angewandt – KRIWAN Industrie-Elektronik Austria denkt und handelt auch nach diesen Kriterien.

Alle Neuerungen auf einen Blick:

KRIWAN Industrie-Elektronik Austria GmbH 1230 Wien, Porschestraße 13-23/2/24

Tel.: +43(0)1/699 20 90-0, Fax: +43(0)1/699 20 90-99, info@kriwan.at Alle anderen Daten bleiben unverändert.

Roman Holzer und sein Team sind jetzt in Wien erreichbar. Foto: dwl





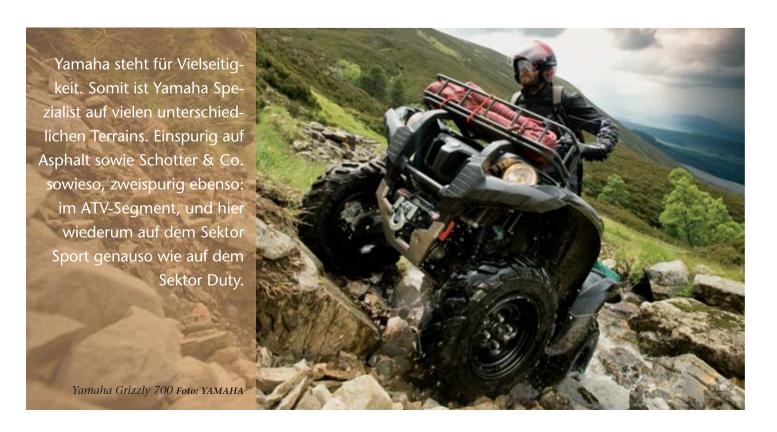
KRIWAN Industrie-Elektronik **Austria GmbH**

Porschestrasse 13-23 / 2 / 24 A-1230 Wien

Telefon:+43(0)1 699 20 90-20 Telefax:+43(0)1 699 20 90-99 e-mail: info@kriwan.at

home: www.kriwan.at

ATV-Utility à la Yamaha Grizzly 700 EPS: Mit Bärenkraft über Stock & Stein



Eines haben alle Yamaha-ATVs gemeinsam, ob Freizeit- oder Arbeitsvehikel: 2WD/4WD-Antrieb, der jederzeit, in allen Fahrsituationen, umschaltbar ist, und ein Automatik-Getriebe mit Motorbremse. Für alle steht eine vielfältige Palette an praktischem Zubehör zur Verfügung, sei es Motor- und Karosserieschutz, seien es Seilwinden, Raupen, Gepäckträger und dergleichen.

Der Grizzly 700 EPS ist der mächtigste – und stärkste – Vertreter der Yamaha ATV-Palette. Im Prinzip ein Arbeitstier, bereitet er auch als Freizeit-Laster bäriges Fahr-Vergnügen. Nicht zuletzt steht sein Name als Symbol für Bärenstärke, Ausgewogenheit, Robustheit, Vielseitigkeit und Widerstandsfähigkeit, selbstverständlich auch für Power.

Dabei ist er mit 274 kg Gewicht auch der Leichteste seiner Klasse, auch dank des kompakten, via elektronischer Einspritzung Sprit-versorgten Einzylinder-Viertakt-Aggregats à la: Wer weniger Gewicht mit sich herumträgt, kann mehr Energie in die Arbeit stecken.

Bei aller Mächtigkeit und Power ist der Grizzly ein leicht im Zaum zu haltender Partner: Der auf Knopfdruck wählbare 2WD-(Heck-) beziehungsweise 4WD-Antrieb, mit oder ohne Differenzialsperre, sorgt auf jedem Terrain für optimale Traktion. Der wassergekühlte 686 ccm-Motor liefert in Verbindung mit der bewährten Yamaha Ultramatic ein breites nutzbares Drehzahlband. Das Automatik-Getriebe sorgt jederzeit für die richtige Gangstufe. Dazu kommt die auf alle vier Räder wirkende Motorbremse. Damit lassen sich auch steilste und diffizilste Bergabfahrten

sicher und kinderleicht meistern. Die elektronische Servolenkung EPS sorgt für Komfort, Agilität und kinderleichte Manövrierbarkeit. Selbstredend, dass die Bremsen dem 274-Kilo-Leichtgewicht plus insgesamt 130 kg Zuladung mehr als gewachsen sind.

Infos:

YAMAHA Motor Austria, Georg Puz, Tel. +43(0)676/839 22 213

TECHNISCHE DATEN YAMAHA GRIZZLY 700:

Motor: 1-Zylinder-4-Takt, flüssigkeitsgekühlt

Hubraum/Ventile: 686 ccm/4V Starter: elektrisch

Getriebe: Automatik mit High-/Low-Untersetzung, Rückwärtsgang

Antrieb: 2WD/4WD on command, Differenzialsperre

LxBxH: 2065 x 1180 x 1240 mm

Trockengewicht: 274 kg
Tankinhalt: 20 Liter

Bremsen: je zwei Scheiben vorne & hinten, hydraulisch

Zuladung: 45 kg vorne, 85 kg hinten

Zugleistung mit

gebremstem Anhänger: 550 kg

Farben: schwarz, grün, rot, blau, camouflage

Zubehör: u. a. Rahmenschutz, Antriebsschutz, Abdeckplanen, div. Anbausätze etc.

Preis: ab € 12830,– inkl. MWSt

BACHER SKIDOO METALL



In Sachen Motorschlitten hat es sich BACHER SKIDOO METALL zum Ziel gesetzt, immer einen Schritt voraus zu sein. Demonstriert wird das jetzt durch eine interessante Innovation.

Die Fahrzeugprofis aus Mühlbach sind ständig auf der Suche nach Neuerungen und Verbesserungen im Bereich Motorschlitten. Für diese Saison wurde in Zusammenarbeit mit Thermoflash eine flüssigkeitsbetriebene Sitzheizung entwickelt, die sowohl für den Fahrer- als auch den Beifahrersitz zum Einsatz kommen kann. Wie es die Kunden von BACHER SKIDOO METALL gewohnt sind, gibt es diese Neuerung in Top-Qualität. Deshalb wurde die Sitzheizung umfangreichen Tests und Probeläufen unterzogen, bevor man sie auf den Markt gebracht hat. BACHER SKIDOO METALL hat dafür von Thermoflash den BRP-Generalvertrieb für Österreich übernommen. Die Sitzheizung eignet sich für alle Fahrzeuge mit flüssigkeitsgekühlten Motoren. Die Energie des Motors wird mittels Wärmetauscher an eine ungiftige Bioflüssigkeit transferiert. Zum Einsatz kommt sie nicht nur bei neuen Motorschlitten-Modellen, auch eine Nachrüstung ist bei allen Schlitten möglich. Zu schätzen weiß man das neue Heizsystem bereits bei der Bergbahn Kitzbühel, der Zillertal-Arena, der Schmittenhöhebahn Zell am See sowie bei vielen Hüttenwirten.

Große Bandbreite

Das neue Heizsystem eignet sich nicht nur für Sitzheizungen, auch Heizdecken bzw. beheizbare Bekleidung kann geordert werden. Auf diese Weise ist man gegen Wind und Wetter bestens geschützt, die Qualität des Verletztentransports wird wesentlich verbessert. Die Vorteile auf einen Blick:

▶ keine Erhöhung der Betriebskosten durch Nutzung der entstehenden Motorabwärme,

- keine Beeinträchtigung der Motorleistung,
- geringe Wartungskosten,
- ▶ Temperatursteuerung über einfache Plus-Minus-Tasten,
- ▶ einfache Steckverbindung zum Fahrzeug,
- geringer Platzbedarf.
- i Infos:

www.bacher-skidoo-metall.at





Bearcat Z1 XT von Arctic Cat Den Winter voll im Griff



Der neue Bearcat Z1 XT macht es einem leicht, in höchsten Tönen von seinen Vorzügen zu schwärmen.

In dreijähriger Entwicklungs- und Testzeit haben die Designer und Techniker wirklich ganze Arbeit geleistet und dem Schlitten nicht nur ein Facelift verpasst, sondern den ganzen Bearcat auf neue Beine gestellt. Diese Vorzüge kann man sich gut und gern auf der Zunge zergehen lassen und sich schon mal auf eine Probefahrt freuen.

Tatkräftiger Motor

4 Takte, die sich fahren wie zwei: bissig, kompromisslos, zuverlässig. 2 Zylinder, 4 Ventile pro Zylinder, 1 050 ccm, elektronische Einspritzung. Zwei gegenläufige Wellen machen den Motor praktisch vibrationsfrei. Starke Leistung bei geringsten Emissionen garantiert.

Zahniges Getriebe

Das patentierte ACT Diamond Drive Planetengetriebe hat weit weniger Kugellager, keine Kette mehr und ist damit praktisch wartungsfrei. Durch die kürzere Übersetzung wird das Wegfahren vom Hang mit voller Last ein Kinderspiel.

Fundamentaler Rahmen

Ein solches Fahrgestell hätten alle gern: leicht und trotzdem kaum zu biegen – der neue Rahmen ist 40 % robuster als sein Vorgänger. Außerdem verlagert sich der Schwerpunkt nach unten und sorgt für mehr Bodenhaftung.

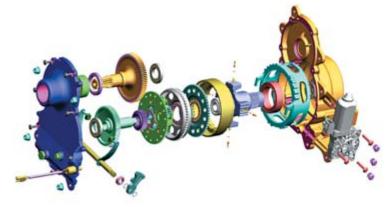
Bissige Scheibenbremse

Hydraulische, belüftete Scheibenbremse direkt auf der Antriebswelle – so macht auch eingefleischten



Der neue Motor: extrem stark und trotzdem niedrigste Werte bei Emissionen, Verbrauch und Geräuschentwicklung.





Das patentierte Planetengetriebe: praktisch wartungsfrei und extrem robust.

Vollgas-Freaks das Stehenbleiben Spaß. Sensationelle Bremswirkung inklusive.

Richtungweisend

Ab jetzt fahren Sie auch mit dem Bearcat vorwärts und rückwärts auf Knopfdruck. Mit dem elektrischen Druckschalter rechts am Lenker ist der schnelle Richtungswechsel kein Problem.

Bewegender Höhepunkt

Arctic Cat hat wirklich alle Register gezogen, um die Freude am Fahren ins Unermessliche steigen zu lassen. 8 Prozent mehr Federweg durch eine neue Heckaufhängung, robuste 50 mm-Stoßdämpfer und eine neue Gummiraupe mit 32 mm Profilhöhe für mehr Bodenfreiheit. Dazu 14 Prozent breitere Ski und eine nach Bedarf verstellbare Skispur für eine Performance, die ihresgleichen sucht.

Elegantes Arbeitstier

Praktisch alle Elemente des Schlittens wurden neu überdacht, das Ergebnis kann sich mehr als sehen lassen. Alles in allem ein schwer belastbares Arbeitstier (für jedes Transportproblem ist das richtige Zubehör erhältlich), das sich überall locker sehen lassen kann.



Hydraulisch betätigte und innenbelüftete Scheibenbremse direkt auf der Antriebsachse.



Der neue Twin Spar Rahmen ist extrem robust auf Torsion und Zug.

WEITERE INFORMATIONEN:

Snopex SA CH-6850 Mendrisio Telefon: +41 91 646 17 33 E-Mail: sales@snopex.com Internet: www.snopex.com

Holleis Handels GmbH
Saalfeldner Straße 41
A-5751 Maishofen
Telefon: +43(0)6542/68346–0
E-Mail: office@holleis.net
Internet: www.holleis.net

Pfeifer Seil- und Hebetechnik GmbH: Innovation zur Nachbehandlung von Schweißnähten



Pfeifer Seil- und Hebetechnik bringt die neue HiFIT-Technologie auf den Markt. Foto: Pfeifer Seil- und Hebetechnik

Die Pfeifer Seil- und Hebetechnik GmbH mit Sitz in Asten ergänzt ihr Angebot seit kurzem mit einem neuen Gerät im Bereich Metallbau. HiFIT verlängert die Lebensdauer und die Belastbarkeit bestehender und neuer Stahlschweißkonstruktionen.

Bisher verfügten Industrie und Gewerbe über keine Geräte, mit denen eine sensible Nachbehandlung von Stahl-Schweißnähten einfach und effizient möglich gewesen wäre, um damit langfristig ein optimales und qualitativ hochwertiges Ergebnis erzielen zu können. Der Einsatz bekannter, umfangreicher Apparaturen war kompliziert, die Kosten hoch. Jahrelang hatte man deshalb z. B. an der Technischen Universität in Braunschweig in diesem Bereich



geforscht. Jetzt liegt das Ergebnis dieser Anstrengungen vor und wird als HiFIT-Schweißnaht-Nachbehandlungsgerät angeboten.

Das HiFIT-System, das ausschließlich über Pfeifer vertrieben wird, eliminiert die bisherigen systembedingten Nachteile. So wurde die Apparatur entscheidend verkleinert. Das knapp zwei Kilogramm schwere, mit Druckluft betriebene Präzisionsgerät kann mühelos von einem einzigen Mitarbeiter bedient werden. Dazu sind die Anschaffungskosten von rund 14.000 Euro wesentlich günstiger, als das bei den bisherigen Geräten der Fall war.

Dazu Michael Stadler, Geschäftsführer der Pfeifer Seil- und Hebetechnik GmbH mit Sitz in Asten bei Linz/ Oberösterreich: "Wir gehen mit diesem Produkt jetzt offensiv in den Vertrieb und bieten für viele Branchen eine überaus beeindruckende Lösung." Dabei rechnet man in den nächsten 2 Jahren mit einem Absatz von rund 1.000 HiFIT-Geräten.

Beeindruckende Vorteile

HiFIT steht für High Frequency Impact Treatment, also ein hochfrequentes Hämmerverfahren, das die Betriebsfestigkeit und Lebensdauer dynamisch belasteter, geschweißter Stahlkonstruktionen durch die gezielte Nachbehandlung der Schweißnahtübergänge erheblich steigert. Im Gespräch ist dabei ein zeitlicher Rahmen von 15 Jahren.

Das HiFIT-Verfahren ist universell einsetzbar, bringt in hohem Maße reproduzierbare Ergebnisse und bietet die Möglichkeit zur Qualitätsüberwachung. Entwickelt wurde das Gerät von der DYNATEC-Gesellschaft CAE und Dynamik GmbH, in umfangreichen Ermüdungsversuchen untersucht und auf Effizienz getestet wurde es in einem Verbundprojekt, das vom BMBF gefördert wurde.

Die Vorzüge von HiFIT auf einen Blick:

- ▶ 80 bis 100 Prozent Steigerung der Schweißnaht-Ermüdungsfestigkeit: Durch lokale Umformungen wird der Nahtübergang plastisch verformt und verfestigt. Druckeigenspannungen verhindern die Rissbildung und den Rissfortschritt an der Oberfläche.
- ▶ 5– bis 15-fache Erhöhung der Schweißnaht-Lebensdauer: Über 1.000 Versuche belegen, dass die Lebensdauer um ein Mehrfaches gesteigert wird.
- Anwendung auch für bestehende Konstruktionen mit gleicher Wirkung: Bei rechtzeitiger Sanierung bestehender Konstruktionen besteht nahezu kein Unterschied zur Lebensdauer neuer behandelter Schweißnähte. Hieraus ergibt sich das Potenzial, bestehende Konstruktionen weit über die bisherige Lebensdauer zu nutzen. Sofern keine makroskopisch erkennbaren Risse vorhanden sind, ist HiFIT ein sehr gut geeignetes Sanierungswerkzeug.
- ▶ Einsatz höherwertiger Stähle wirtschaftlich sinnvoll: Umfangreiche experimentelle Untersuchungen an Kerbdetails und FEM-gestützte Bemessungsverfahren zeigen die hohe Effizienz bei herkömmlichem S355J2 und Feinkornstählen wie S460N, S690QL und noch höherfesten Stählen. Bei gleicher Lebensdauer sind etwa die

- 1,6-fachen Lasten über die Schweißnaht übertragbar. Damit wird der Einsatz höherfester Stähle für leichtere Bauweisen interessant.
- ▶ Einfachste Handhabung: Mit mobilen Kompressoren ist ein Einsatz außerhalb von Fertigungsstätten leicht durchzuführen. Die kompakte Bauweise und das geringe Gewicht ermöglichen den Zugang an schwer erreichbaren Stellen. Der Platzbedarf ist nur unwesentlich größer als der eines Schweißbrenners. Robuste LED-Leuchten in der Spitze des Gerätes sorgen für optimales Licht an der Arbeitssituation auch unter schwierigen Bedingungen.
- ▶ Prozesssicherheit: Durch Sichtkontrolle kann der behandelte Bereich untersucht werden. Die Behandlungsspur wird mit einer speziellen Schablone vermessen. Zusätzlich kann ein digitaler Speicher angeschlossen werden, der die Parameter während des Behandlungsprozesses überwacht und aufzeichnet. Eine digitale Anzeige des Arbeitsdrucks ermöglicht dem Anwender jederzeit die Kontrolle.

Eigenschaften des HiFIT-Geräts

- kompakte, robuste Bauweise,
- leistungsstark,
- hohe Standzeit,
- geringes Gewicht,
- leicht zu führen,
- ▶ integrierte Druckanzeige und Beleuchtung,
- ▶ integrierte Schnittstelle zur Aufzeichnung der Parameter (Druck, Frequenz, Intensität),
- einfach auszutauschende Verschleißteile.
- Schweißspritzer werden gleichzeitig mühelos entfernt,
- das Arbeitsergebnis ist hoch reproduzierbar.
- Infos: www.pfeifer.info

PFEIFER SEIL- UND HEBETECHNIK GMBH/ÖSTERREICH

Gründungsjahr: 1974 Mitarbeiter: 18

> Umsatz 2007: 5,1 Millionen Euro Umsatz 2008: 5,7 Millionen Euro

Positionierung: Premium-Anbieter für Seil- und Hebetechnik, Zugglieder, Seilbau,

Anschlag- und Zurrtechnik

Pfeifer Österreich ist Generalvertreter für DIEPA-Spezialseile, PYTHON-Forstseile und

DRAKO-Aufzugseile

PFEIFER FIRMENGRUPPE

Gründungsjahr: 1 579 Mitarbeiter: 1 200

Umsatz 2008: ca. 220 Millionen Euro Firmensitz: Memmingen/Deutschland



Industrielle Steuerungssysteme zwischen Innovation und Beständigkeit



Seilbahn- und Liftanlagen sind häufig über Jahrzehnte im Einsatz, jedoch haben die Steuerungssysteme kürzere Innovationszyklen bzw. ist die Verfügbarkeit meistens begrenzt. So sind derzeit noch etliche Anlagen mit veralteter Leitsystem-, Visualisierungs- und Steuerungstechnik eingesetzt, deren Wartung und Ersatzteile offiziell abgekündigt sind. Im Störfall ist ein längerfristiger Stillstand bis Totalausfall der Anlage wahrscheinlich. Die Firma SOFTwerk aus Wels nimmt zu dieser Problematik Stellung.

Soll man ein komplett neues System installieren oder stufenweise umsteigen – was ist wirtschaftlicher? Jeder gelangt irgendwann an diesen Punkt. Die richtige Lösung ergibt sich nur aus einer entsprechenden individuellen Beratung. Dazu sagt SOFTwerk-Geschäftsführer Eur-Ing. Horst C. Neulinger:

"Steuerungssysteme unterliegen einer rasanten Entwicklung und daraus ergeben sich immer wieder Vorteile, speziell auch im Bereich der Informationstechnologien. Bessere Bedien-Beobachtungsmöglichkeiten, durchgängiges Datenkonzept, weltweite Kommunikationsmöglichkeiten für Fernwartungs-Diagnosemöglichkeiten sowie Anbindung an übergeordnete EDV Systeme. Oftmals amortisieren sich die Modernisierungskosten durch eine Steigerung/Optimierung der Produktion, Verringerung der Stillstandszeiten und Instandhaltungs-Ersatzteilkosten.

Andernfalls ist eine Teilmodernisierung günstiger als ein umfangreiches Ersatzteilpaket. Dies wirft

gleich die Frage auf, wie lange kann/ wird das neue System wieder erfolgreich eingesetzt werden? Eine Lebensdauer von 6-12 Jahren wird hier als Standard angesehen, jedoch werden Steuerungssysteme mit 8 Jahren schon wieder modernisiert, aber auch bis zu 35 Jahre instandgesetzt. Dies hängt stark vom Hersteller bzw. der Verfügbarkeit der eingesetzten Komponenten ab. Gleichzeitig soll der Umstieg auf das neue System ohne größere Stillstände und Wiederinbetriebnahme erfolgen, dies bedeutet, dass ein Großteil der Funktionalität vom bestehenden System übernommen wer-

OHNE Konzept geht's NICHT!

Besonders wichtig ist ein eindeutiges Modernisierungskonzept, das mehrere Punkte beinhalten muss:

- ▶ Iststandserhebung mit Datensicherung
- ► Hardware rascher Umbau, zentrale oder dezentrale Strukturen
- ► Sicherheitsbetrachtung Risiko-



SOFTWerk Geschäftsführer Eur-Ing. Horst C. Neulinger. Fotos: Softwerk

analyse, Realisierung der neuesten Richtlinien

- ► Funktionalität wo/welche Intelligenz in den eingesetzten Baugruppen/Modulen
- ► Datenfluss wo werden welche Daten und wie benötigt
- ▶ Übernahmemöglichkeit man sollte nicht alles neu erfinden
- Service-Ersatzteilverfügbarkeit sollte zum Zeitpunkt der Investition schon betrachtet werden
- ► Energie-Ressourcenverbrauch sollte in allen Bereichen so gering als möglich gehalten werden
- ► Umrüst-Inbetriebnahmedauer/ Aufwand – sollte so kurz wie möglich sein
- ► Wirtschaftlichkeit/Mehrwert sollte immer an erster Stelle stehen.



Alle Möglichkeiten

Daraus ergeben sich für den Betreiber mehrere Möglichkeiten. Oftmals wird aufgrund der individuell eingesetzten Module/Baugruppen kleinerer Hersteller und deren Abkündigung eine komplette Umrüstung zwingend notwendig, bei industriellen Standardbaugruppen großer Hersteller ist es vielfach einfacher, entsprechende Hardware auch bis zu 30 Jahre später gebraucht oder repariert zu organisieren. Auch das Anwendungs-Know How ist viel breiter verfügbar und dadurch ergibt sich auch eine dementsprechende längere Instandhaltungsmöglichkeit. Aber auch jede Art von Mischbetrieb – d. h. Einsatz neuester Leittechnik/Visualisierungs- und intelligenter Steuerungsmodule in Verbindung mit bis zu 25 Jahre alten Standardmodulen wie E/A Karten – ist möglich. Daraus ergeben sich wirtschaftliche Vorteile wie geringe Investitionssumme und kurze Umrüstdauer.

Alles aus einer Hand

Aus diesen Gesichtspunkten hat sich das Geschäftskonzept der Firma SOFTwerk entwickelt. Hier wird mit über 20-jährigem Know How und Erfahrung an allen Bereichen der Steuerungssysteme gearbeitet, um die Produktion wirtschaftlich und dauerhaft zu gewährleisten. Umfangreiche praktische Erfahrungen bezüglich Migrationsmöglichkeiten aller Simatic-Systeme ab dem Jahre 1979, aber auch Systeme von B&R, Klöckner Möller, Allen Bradley, etc. ... sind bei der Fa. Softwerk vorhanden und werden den Kunden bedarfsgetreu angeboten. Eine entsprechende Serviceorganisation, Ankauf/Organisation jeglicher Alt-Steuerungssysteme, Einarbeitung in ältere Softwarepakete

und der Aufbau von umfangreichen Testund Simulationssystemen gewährleisten eine dementsprechende Kundenzufriedenheit und Qualität.

Abgekündigtes System ohne Ersatzteile?!

In so einem Fall kann die Firma SOFTwerk rasch Abhilfe schaffen.

Sie bietet standardmäßig 24-h-Service, 20000 Ersatzteile (in Wels lagernd), ON-LINE SHOP, Reparaturen, Modernisierung/ Migration, Training, Installation von Neuanlagen. Kundenspezifisch steht ein individuelles Service - Ersatzteilmanagement mit 24 h Verfügbarkeit und einem dementsprechenden Archiv zur Verfügung.

Dadurch kann und wird auf von SOFTwerk betreuten Steuerungssystemen bis zu 30 Jahre Service und Ersatzteilgarantie ge-

Alpgarant und Allianz stellen neuartiges Konzept vor Hubschrauberbergungen: Allianz beendet die finanzielle Bergnot

In der Wintersaison werden jedes Jahr rund 6000 Hubschraubereinsätze geflogen, um verletzte Wintersportler zu bergen. Und vier von fünf Unfallopfern bleiben auf den Bergungskosten von durchschnittlich 3000 Euro sitzen. Die Allianz macht mit ihrem Partner Alpgarant diesem Kostenrisiko jetzt ein Ende.

SAFER

Allianz (II)

6.000 Flugrettungseinsätze erfolgen jährlich, um verletzte Personen von der Piste zu holen.

Nur in einem von fünf Fällen (18%!) wird die Bergung mit der Flugrettung aus alpinem Gelände von den Sozialversicherungsträgern anerkannt.

- Durchschnittliche Kosten eines Rettungsflugs: 3.000,00 EUR
- Die Sozialversicherung leistet nur

894,93 EUR

Differenz:

2.105,07 EUR



Quelle: fotolia.com



Da Sozialversicherung nur einen Teil der Kosten abdeckt, entsteht eine Lücke: Auf den restlichen Kosten bleiben die Betroffenen selbst sitzen!

Hubschrauberbergungen sorgen seit Jahren für Schlagzeilen in den Medien. Grund dafür: Die Sozialversicherung zahlt erst bei lebensbedrohlichen Verletzungen einen Teil der Rechnung für den Flugrettungseinsatz. Die Patienten bleiben deshalb sehr oft auf Kosten von mehreren tausend Euro sitzen. Die Allianz und Alpgarant stellen deshalb ein neuartiges Konzept vor, wie dieses Dilemma gelöst werden kann. Die Wiener PatientInnenanwaltschaft begrüßt die auf der Riesneralm bereits erfolgreich umgesetzte Lösung als beispielhaft für die österreichischen Ski- und Bergsportregionen.

WIRTSCHAFT RISK-MANAGEMENT



Michael Sturmlechner, Allianz Kunden gruppenmanagement, Leiter für das Firmenkundengeschäft. Fotos: Allianz



Alexander Bauer, Geschäftsführer Alpgarant Safety Zone & Services GmbH. Foto: Alpgarant



Prof. Dr. Konrad Brustbauer, Wiener PatientInnenanwalt

Einzigartiges Sicherheitskonzept: 1 Euro/Tag

Die Allianz hat mit ihrem Know-how im Risk Management ein in Österreich und auch Europa einzigartiges Rettungskonzept ermöglicht, um Bergsportlern zu allen Jahreszeiten aus der Bergnot zu helfen. Das Konzept des Serviceproviders Alpgarant, das von der Allianz finanziert wird, heißt SAFE-R (safety area for extensive rescue) und gibt Unfallopfern die Sicherheit, dass Bergungskosten bis zur Höhe von 4500 Euro von der Allianz übernommen werden. Voraussetzung dafür ist, dass der Betreiber der Bergbahn SAFE-R für die Benützer seiner Anlage abgeschlossen hat. Dadurch sind Gäste jener Region, die über die jeweilige Liftanlage oder Bergbahn erreichbar ist, mit der Liftkarte automatisch gegen das Bergungskosten-Risiko nach einem Unfall versichert. Der Versicherungsschutz beginnt mit der ersten Benützung der Anlage, die Kosten dafür belaufen sich auf nur einen Euro pro Tag, für Kinder ist er gratis. Nicht versichert sind Unfälle infolge von Bewusstseinsstörungen durch Alkohol- und Drogenkonsum. Doch der Deckungsumfang erstreckt sich auch auf Risikosportarten, die üblicherweise von privaten Unfallversicherungen ausgeschlossen sind - also z. B. Paragleiten und Extrembergsteigen.

Kein finanzieller Beinbruch – kein lästiger Papierkram

"Mit einem Euro pro Tag haben Bergsportler die Gewissheit, dass wir sie im Ernstfall aus der teuren Bergnot retten", erklärt Michael Sturmlechner, der im Kundengruppenmanagement der Allianz für das Firmenkundengeschäft zuständig ist. "Sie müssen sich keine Gedanken darüber machen, ob das enorme Bergungskosten-Risiko über die private Unfallversicherung, eine Kreditkarte oder einen Schutzbrief

abgedeckt ist. Mit uns haben sie die Sicherheit, dass auf das gebrochene Bein kein finanzieller Beinbruch folgt."

Patientinnenanwalt begrüßt Pilotprojekt Riesneralm

"Dieser Komfort findet breite Akzeptanz", betont Alexander Bauer, Geschäftsführer von Alpgarant. "Neun von zehn Österreichern sagen ja zu SAFE-R und sind auch bereit, dafür einen höheren Kartenpreis in Kauf zu nehmen." Alpgarant übernimmt für die Unfallopfer die gesamte Abwicklung und kümmert sich um die Verrechnung mit Rettungsdiensten, Krankenkassen und Versicherungen. "Wir erledigen für die Betroffenen die langwierigen bürokratischen Wege und ersparen ihnen durch unser umfassendes Dienstleistungspaket einen enormen administrativen Aufwand", so Bauer. "Jetzt liegt es an den Betreibern von Skiliften und Bergbahnen, sich zu entscheiden, ob sie ihren Gästen unnötige Härtefälle ersparen möchten", ergänzt Sturmlechner und verweist auf die Empfehlung des Wiener PatientInnenanwalts Prof. Dr. Konrad Brustbauer: "Da die Krankenkasse nicht in allen Fällen, sondern nur bei Vorliegen entsprechender medizinischer Indikation für einen Teil der Kosten aufkommt, ist eine private Vorsorge bzw. Versicherung derzeit unbedingt empfehlenswert." Für Alles und Jedes zahle man beim Liftpreis mit, von der gut präparierten Piste bis hin zur künstlichen Beschneiung, "Für die eigene finanzielle Absicherung und Gesundheit sollte da auch noch ein bisschen Platz sein", so Brustbauer.

Finanziell verhängnisvoll: Diagnose im nachhinein

Die Empfehlung beruht auf der Tatsache, dass die gesetzliche Krankenversicherung die Bergungskosten nicht übernehmen darf, wenn der Flugtransport medizinisch

nicht begründet war - also kein Notarzt notwendig gewesen wäre. Und selbst wenn der Transport aufgrund der Schwere der Verletzung vom Notarzt beauftragt wurde, bleiben viele Patienten auf den Kosten sitzen. Grund dafür ist die nachträgliche chefärztliche Diagnose, die anhand des so genannten NACA-Score erfolgt. Dieser Index wurde vom National Advisory Committee for Aeronautics ursprünglich für Unfälle in der Luftfahrt entwickelt und später vom US-Militär im Vietnamkrieg als Triage-Instrument eingesetzt. Mit diesem Selektionsverfahren wird bei Militäreinsätzen bzw. Rettungs-Großeinsätzen entschieden, wie die knappen personellen und finanziellen Ressourcen unter einer Vielzahl von Verletzten am effizientesten aufgeteilt werden.

Am Berg bessere Maßstäbe anlegen

"Eigentlich ist es unverständlich, dass sich die Sozialversicherung bei der Beurteilung, ob der Hubschraubereinsatz gerechtfertigt war, im Nachhinein am NA-CA-Score orientiert", kritisiert Sturmlechner. Bei Rettungs-Großeinsätzen mache es Sinn, vor Ort den Schweregrad von Verletzungen zu beurteilen, um keine Zeit zu verlieren und mit der Versorgung jener Personen zu beginnen, die Erste-Hilfe-Maßnahmen am dringendsten brauchen, aber für Bergunfälle müssten andere Maßstäbe angelegt werden als bei Katastropheneinsätzen.

Suche gebrauchtes ZF-Getriebe für Fendt-Pistenraupe

Bitte bieten Sie mir alles an, auch defekte Aggregate.

Tel.: +49(0)8623/223 · Fax: +49(0)8623/1823 johann.obermaier@t-online.de

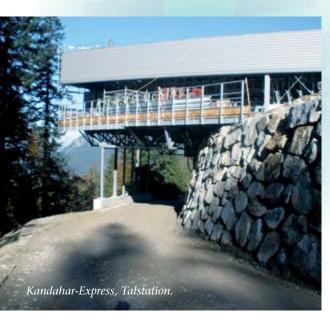


GEO-ALPINBAU GmbH Erfahrung schafft Vertrauen

Im Herbst 2008 wurde das Unternehmen von GF Helmut Ortler gegründet.



Verkleidung des Skitunnels Tröglhang/Garmisch Partenkirchen. Fotos: GEO-ALPINBAU GmbH.



Das Team von GEO-ALPINBAU besteht aus Fachexperten, welche auf eine langjährige Erfahrung aus sämtlichen Bereichen der Baubranche verweisen können. Die Mitarbeiter verfügen über ausgeprägte Fachkompetenz, ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft und ausgezeichnetes Branchen Know-how.

2 Bauleiter, 1 Techniker, 4 Poliere und 14 Facharbeiter sind stets darum bemüht, die Vorgaben und Wünsche der Auftraggeber terminund fachgerecht zu realisieren.

Durch die langjährige Erfahrung und die Flexibilität der Mitarbeiter ist man in der Lage, Aufträge in unterschiedlichen Größenordnungen auszuführen, wobei man Wert auf höchste Qualität und neueste technische Erkenntnisse legt.

Die dynamische Organisationsstruktur ermöglicht rasche Entscheidungen, welche zum Nutzen der Auftraggeber umgesetzt werden. Dabei sieht sich das Unternehmen als Dienstleister, dem effiziente Umsetzungsmethoden genauso ein Anliegen sind wie die Entwicklung individueller Lösungen. Um ein Projekt im Sinne des Auftraggebers wirtschaftlich und erfolgreich ausführen zu können, legt man großen Wert auf eine gute Gesprächsbasis zwischen allen am Bau beteiligten Fachkräften/Planern/ Subunternehmen und Behörden. Eine professionelle Durchführung

der Arbeiten, absolute Termintreue und fachlich einwandfrei ausgeführte Bauleistungen bis ins kleinste Detail, sind selbstverständlich.

Die Leistungsbereiche der **GEO-ALPINBAU GmbH:**

Alpinbau:

Pistenbau

Speicherteiche – Neubau –

Erweiterung – Adaptierung

Leitungsbau

Bewehrte Erde – Konstruktionen

Erdbau - Felsabtrag - Steinschlich-

Forstwegebau

Tiefbau:

Straßenbau

Siedlungswasserbau

Stahlbetonbau

Hochwasserschutz

Frdbau

Hochbau:

Einfamilienhäuser

Wohnanlagen

Kommunal-, Industrie- oder

Gewerbebauten

Imposante Referenzen

Schon im ersten Jahr der Unternehmensgründung konnte sich GEO-ALPINBAU bei vielen Bauvorhaben bewähren, welche größte Kompetenz und Fingerspitzengefühl im Umgang mit der Natur forderten. Ein Blick auf die Referenzliste, die hier allerdings nicht vollständig angegeben werden kann, zeigt die Bandbreite der durchgeführten Projekte:

▶ Thanellerkar Lift GmbH & Co.KG - Berwang:

Sämtliche Baumeisterarbeiten für die Beschneiungsanlage Thanellerkar, Speicherteich 75 000 m³, Pistenbau 35 000 m³, Stahlbetonarbeiten – Pumpstation 800 m³, Leitungsbau 4,8 km.

▶ Bayerische Zugspitzbahn Bergbahn AG/Garmisch-Partenkirchen: Kandahar-Express 4-SL Kreuzjochbahn Talstation,

Erdbau, inkl. geotechnischer Maßnahmen, Pistenbau,

dazu Trocken-Steinschlichtungen -1 250 m²

sowie Steinschlichtungen in Beton verlegt (3000 t),

Pistenkorrekturen OLYMPIA-Abfahrt Bereich Bergstation - Strecke, Herstellen der Zufahrtsstraße zur Bergstation,



Rohre für die Lifttrasse 4 SL Kreuzjochbahn werden exakt verlegt.

Kabelgraben und Leerverrohrung für die neue Lifttrasse.

Kandahar-Express – Bergstation: Felsabtrag – Erdbau, Hinterfüllung sowie Geländemodellierungen.

► Markt Garmisch-Partenkirchen: Skitunnel – Tröglhang an der Kandahar Abfahrt,

Herstellen des Planums und Entwässerungen für den Tunnel, Hinterfül-

Begrünung, geotechnische Maßnahmen, (bewehrte Erde), Pistenrückbau.

Tunnelportalverkleidungen mit Drahtschotterkörbe-Gabionen (250 m^2) .

Kandahar Abfahrt - Zielbereich, Pistenbau, Entwässerungs-Rekultivierungen und Begrünungsarbeiten Verlängerung Fußgängertunnel an der Kandahar Abfahrt,

Bewehrte-Erde Konstruktion, Stahlbetonbau, Erdbau,

Zimmermannsarbeiten, Schlosserund Elektroarbeiten.

Erweiterung – Beschneiungsanlage Kaltenbrunn:

▶ Ski Club Garmisch – Starthaus an der Kandahar Abfahrt:

Erdbau - Felsabtrag, Ausführung der gesamten Baumeisterarbeiten Stahlbetonarbeiten, Herstellung der Versorgungsleitungen für Energie, Schmutz- und Trinkwasseranlage, Fassadengestaltung mit Kunststei-



Au 3/1

A-6492 Imsterberg/Tirol Tel.: +43(0)5412/20930

Fax: +43(0)5412/20930 - 10 E-Mail: office@geo-alpinbau.at

Homepage: www.geo-alpinbau.at

Speicherteich und Beschneiung Berwang.





