D 49 45 F 41. Jahrgang November 2011

MOUNTAIN Manager

7/11

Meinung:
P. Zellmann: Struktur-Klarheit schaffen

Mountain-Manager 83:
W. Breithuber, Seiersberg

Special:
TRENDS / NACHHALTIGKEIT

Dritte 10er Kabinenbahn
in Folge von LEITNER
am Kronplatz in Südtirol

LEITNER®
ropeways

www.pistenbully.com

PistenBully®

Wir sind 3S!

Doppelmayr®

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

Chefredakteur
Dr. Markus Kalchgruber

Editorial

Vom Fluch der falschen Bilder

In den letzten Wochen vor der neuen Wintersaison häufte sich die Beschäftigung mit dem Thema „Wintersportnachwuchs". Bekanntlich ist die Zahl der aktiven Freizeitskifahrer leicht rückläufig, "jedoch nicht wegen der alternden Gesellschaft, sondern weil die Basis der Kinder und jungen Eltern, die selber nicht mehr richtig Skifahren gelernt haben, wegbricht", wie es Tourismusforscher Prof. Peter Zellmann auf der Tiroler Seilbahntagung ausdrückte. Über die Gründe zerbricht man sich seit Jahren den Kopf und hat auch einige identifiziert. Etwa, dass man die Sportlehrer bestmöglich bei der Durchführung von Schulskikursen unterstützen und das Budget der Eltern durch diverse Packages entlasten muss. Oder dass man bei den Jugendlichen wieder Lust aufs Skifahren auslösen soll – was derzeit in Form einer Radiokampagne angepackt wird. Dem Teuer-Image versucht man schon jahrelang mit Familienermäßigungen oder mancherorts sogar Kinderfreifahrten und Gratis-Skikursen außerhalb der Hauptsaison entgegen zu wirken. Die Frage ist: hat das alles die erhoffte Wirkung gebracht, oder hat man nur den weiteren Abwärtstrend aufgehalten?

STEURER SEILBAHNEN

SO INDIVIDUELL WIE IHRE HERAUSFORDERUNG.

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

steurer

Ludwig Steurer Maschinen und Seilbahnbau GmbH & Co KG
Hemmessen 153 | 6933 Doren/Austria
Steurer Seilbahnen AG
Fabrikstrasse 9 | 8755 Ennenda/Switzerland
E-Mail: info@steurer-seilbahnen.com
www.steurer-seilbahnen.com

Das Image gehört zurechtgerückt

Vermutlich trifft eher Letzteres zu. Also ist man noch nicht zu den Wurzeln des Problems vorgestoßen. Jedenfalls nicht in der Taktik, bei der Erkenntnis aber durchaus. Es geht um das seit Jahrzehnten in der Öffentlichkeit vermittelte Bild des Wintersports. Dieses sei antiquiert und gehöre den Werten des Zeitgeistes entsprechend zurechtgerückt, hört man von der branchenübergreifenden Meinungsplattform „Allianz Zukunft Winter". Weder sei Skisport so gefährlich, wie leider von vielen Medien immer wieder gerne reißerisch berichtet wird, noch so beschwerlich und mühsam zu erlernen bzw. aufwendig auszuüben wie anno dazumal. Das gehört kommuniziert, immer wieder, und gegenüber den Meinungsbildnern auch demonstriert. Dazu betreibt die „Allianz Zukunft Winter" bereits Lobbyingarbeit.

Das Image vom komplizierten, teuren und gefährlichen Wintersport muss unbedingt weg, wenn die Bemühungen um die Zielgruppe „junge Eltern" und deren Kinder jemals fruchten sollen! Dieses Image wird aber weiterhin zementiert durch die Bilder des Skirennsports und die Bilder in der Werbung, wo nur noch wie verrückt gesprungen wird! Wer aber stellt den ungefährlichen Genussskilauf dar?

Wer trägt dem Rechnung, dass die heutige Jugend mit dem Skirennsport laut Umfragen so gut wie nichts anfangen kann, weil sie einen anderen „Lifestyle" bevorzugt? Überhaupt hat das Paradigma der 70er und 80er Jahre, das Leistung um jeden Preis hieß gesamtgesellschaftlich ziemlich abgewirtschaftet. Dieser damit assoziierte Drill sowie die Verbissenheit ist heute weder attraktiv für jene „Best Agers", die das selbst einst erlebt haben, und noch weniger für die nachkommenden Generationen.

Skirennsport hat kaum Werbewert

Auch die Skiindustrie kann sich schon längst keinen verwertbaren Werbeeffekt mehr vom Rennsport erwarten. „Wenn eine Industrie 20 Jahre Skirennen gewinnt und als Sieger um zwei Drittel weniger Ski verkauft, sagt das alles über den Werbewert des Skirennsports aus. Die Formel 1 erwartet von den Zuschauern auch nicht, dass sie am Montag in die Fahrschule rennen und einen Perfektionskurs buchen. In der Formel 1 bekommen die Hersteller schneller Motoren wenigstens Geld. Die Skiausrüster müssen für ihre schnellen Ski sogar noch blechen!", spricht Franz Schenner, Lobbyist der „Allianz Zukunft Winter", Klartext. „Kennen Sie eine Branche, die 20 Jahre ohne Marketing und Werbung überlebt? Ich kenne nur eine und die (über)lebt vom Marketingspeck der Vergangenheit", so derselbe.

Eine wichtige Rolle beim Meinungs(um)bildungsprozess wird die Haltung des Skiverbandes ÖSV zum Skifahren spielen. Es ist aber zu befürchten, dass einige Gestrige in der selbstherrlichen Skination Nr. 1 nicht mehr umdenken werden…

• Wasser sparen
• elektr. Energie sparen
• Treibstoff sparen
• CO_2-Ausstoss reduzieren
• perfekte Schneequalität

Snomax® ist ein auf natürlicher Basis hergestelltes Protein, das in der Natur biologisch schnell zu 100% abgebaut wird. Es wird dem Beschneiungswasser in Kleinstmengen von 0.000'05% zudosiert. Damit werden die Kristallisationsverhältnisse (von Wasser zu Schneekristallen) auf die bestmöglichen Werte optimiert. Durch diesen Umstand ergeben sich all die grossen Vorteile bei der Produktion von technischem Schnee in absolut bester Qualität und bei wärmeren Temperaturen.

Snomax® SNOW INDUCER

SMI Snow Makers

www.snomax.ch

Generalvertretung für Europa • SMI Snow Makers AG • Glättemühleweg 22 • 3613 Steffisburg • Switzerland

Tel. +41 (0)33 439 03 03 • Fax +41 (0)33 439 03 00

IMPRESSUM

MOUNTAIN Manager

Internationale Zeitschrift
für Berg- und Wintersporttechnik
und bergtouristisches Management

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

Herausgeber: Horst Ebel

Geschäftsleitung:
Horst Ebel, Tel. +49(0)61 46/605–100
Alexander Ebel, Tel. +49(0)61 46/605–141

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

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

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

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

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

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

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

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

Anzeigenpreise:
Preisliste Nr. 35 vom 01.01.2011

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

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

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

42. Jahrgang, 2011
ISSN 1618–3622

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

MM-MAGAZIN

- Editorial 4
- Inhalt 6
- Meinung: Prof. Peter Zellmann: Struktur-Klarheit beim
- Liftangebot 8

NACHHALTIGKEIT
- Interview Brandauer: Engagement für Nachhaltigkeit zeigt positive Ergebnisse 12
- Energieeffizienz bei Seilbahnunternehmen 14
- Studie: Schweizer Tourismus im Klimawandel 16
- DSLV arbeitet klimaneutral 19

TRENDS
- Weniger Unfälle, mehr Convenience 20
- Mit „Snowli on Tour“ den Skinachwuchs abholen 22
- Area 47 erfolgreicher als erwartet 24
- Rocksresort Laax interpretiert alpinen Lifestyle neu 26

OUTFIT
- Hochwertiges Outfit als Spiegel der Dienstleistungsqualität 28
- Keen: Outdoor-Schuhe für Anspruchsvolle 30

SKISERVICE & RENT
- Silvretta Sports Ischgl erhält Montana Saphir mit PRO-Technologie 31
- Architekt Riebler: Die neue Einfachheit – ein Shop für Lentsch 32
- CSA/Spühl AG: Maßgeschneiderte Lösungen für jeden Anspruch 34

NEUE BAHNEN
- Doppelmayr: Sommerbahn von Bad Wildbad saniert 38
- Leitner: Dritte 10er-Kabinenbahn am Kronplatz 41
- Seilbahn steigert Vorfreude auf Floriade 44
- Steurer baut LSB Rischinen-Massa um 46
- Fatzer nimmt Testseilbahn in Betrieb 48

MARKETING & MANAGEMENT

- Ansprechendes Jahresergebnis für Arosa Bergbahnen AG 37
- 83. MM-Interview: Werner Breithuber, Skilift Seiersberg 50
- Schweizer Seilbahntagung 54
- Steirische Seilbahntagung: gut vorbereitet in den Winter 56
- Wie viele Lifte braucht Tirol? 58
- Alpine Coaster Imst knackt die Million 61
- Studie Finanzierung von Bergbahnunternehmen 62
- The Power of Zehn: Runde zwei 64

TECHNIK & WIRTSCHAFT

ÜBERSCHNEEFAHRZEUGE
- Aktuelle und hochwertige Geländemodelle: Voraussetzung für PistenManagement 65
- PRINOTH: Top-Service direkt aus Tirol 70
- Kässbohrer: PistenBully Green Tech im Mulch-Einsatz 72
- Der Renner: Bearcat Lift-Edition 74

BESCHNEIUNG
- Nachhaltiges Wassermanagement durch Speicherbecken 69
- AEP plant Beschneiungsausbau im Kühtai 67
- TechnoAlpin und Saalbach-Hinterglemm: eine langjährige
- Erfolgsgeschichte 76
- Snomax® für nordische Weltmeisterschaften am Holmenkollen 78
- SUFAG am Gudiberg in Garmisch-Partenkirchen 80

ELEKTROTECHNIK
- Frey AG Stans modernisiert Rigiblick-Bahn 82

Im „Öko-Schwerpunkt“ des MM 7 bestätigt Dr. Peter Brandauer, Präsident von Alpine Pearls, in einem Interview, dass das Engagement für Nachhaltigkeit bereits positive Ergebnisse zeigt. Die Energieeffizienz bei Seilbahnen ist ein weiteres Thema. Österreichs Seilbahnverband hat dazu eine Studie in Auftrag gegeben. Vom FIF (Forschungsinstitut Freizeit u. Tourismus, Bern) wurde der „Schweizer Tourismus im Klimawandel“ untersucht und der DSLV praktiziert freiwilligen Klimaschutz.

Lesen Sie von Seite 12 – 19

Für das MM-Interview Nummer 83 konnten wir Werner Breithuber gewinnen, eine Personalunion aus Bürgermeister, Landtagsabgeordnetem und Skiliftbetreiber in der steirischen Gemeinde Seiersberg. Dieser „Bürgermeisterlift“ wird mit so viel Engagement betrieben, dass sogar die Seilbahntagung der steirischen Fachgruppe in Seiersberg abgehalten wurde. Breithubers Ziel ist es, „den Kleinsten den Zugang zum Nationalsport Nummer 1 zu erleichtern“ (O-Ton).

Interview von Seite 50 – 53

INSERENTENLISTE

AEP Planung + Beratung	27	Leitner	1
Alp Media	6	Mountain Sports GmbH	45
Harald Bacher SKIDOO	60	Pool Alpin	9
Borer	35	Riebler	Beilage
Brandner, Andreas	23	RopeRunner	51
Brugg Kabel AG	47	Seil- u. Hebetechnik N. Weiß	73
CWA	21	SIGMA	13
Doppelmayr Seilbahnen	3	SMI Snowmakers AG	5
Duktus Tiroler Röhren	80	SOFT-HARD-WARE	53
Edinger Tourismusberatung	10	Soucy Track Systems	75
Fatzer AG	55	Spühl AG	U4
Frey AG	15	STEURER Seilbahnen	4
Holleis/Snopex	18	TechnoAlpin	39
IAT GmbH	77	TEERAG ASDAG	81
Jakob AG	56	WESTA	49
Kässbohrer	2 + 30	Wiegand	25
Kässbohrer Formatic	11		
Klenkhart & Partner	7	Suche/Biete	
KristallTurm GmbH & Co KG	17	Lingg, Werner	57
KRIWAN	59		

Natürlich berichten wir auch wieder über Trends in dieser MM-Ausgabe, beginnend mit einer Präsentation der „Allianz Zukunft Winter“, bei der die neue Positionierung des Wintersports beleuchtet wird - z. B. Convenience (Bild). Um Nachwuchssicherung geht es beim Artikel „Snowli on Tour“ und um die Vermeidung kalter Betten beim „Rocksresort“ in Laax. Schließlich werden die Erfolge der „Area 47“ sowie das „Outfit als Spiegel der Dienstleistungsqualität“ thematisiert.

Lesen Sie von Seite 20 – 30

„Wie viel Lifte braucht Tirol?“ fragte sich die Tiroler Fachgruppe der Seilbahnen auf ihrer diesjährigen Tagung in Neustift/Stubai und organisierte u. a. dazu eine Podiumsdiskussion. Die Statements der 6 Teilnehmer sowie den Vortrag von Prof. Zellmann über Struktur-Klarheit“ beim Liftangebot

finden Sie auf Seite 58 bzw. 8

WECHSEL AN DER OITAF-SPITZE

Beim diesjährigen Kongress des Weltseilbahnverbandes OITAF vom 24. bis 27. Oktober in Rio de Janeiro gab es einen Wechsel an der Spitze. Martin Leitner, Vorstand der LEITNER Gruppe, wurde für die nächsten 6 Jahre zum Präsidenten gewählt. Als Generalsekretär folgt Markus Pitscheider auf Heinrich Brugger. Einen ausführlichen Tagungsbericht bringen wir im MM 8/11.

Meinung

Prof. Peter Zellmann, Institut Freizeit- & Tourismusforschung

Prof. Peter Zellmann, Geschäftsführer des Instituts für Freizeit- und Tourismusforschung Wien. Auf der Tiroler Seilbahntagung prophezeite er Skigebietsschließungen. **Fotos: mak**

Struktur-Klarheit beim Liftangebot schaffen

Der Tourismusforscher Professor Peter Zellmann vom ift Wien nahm bei der Tiroler Seilbahntagung die Struktur der Branche unter die Lupe. Seine oft kontroversiell diskutierten Erkenntnisse stützen sich immer auf wissenschaftliche Daten und nicht auf „Kaffeesud" lesen. Die „Seilbahnen im Wandel der Zeit" sieht er einerseits vor großen Herausforderungen, andererseits attestiert er ihnen großen Innovationsbedarf. Voraussetzung ist die Bereitschaft zur Zerstörung von Denkgewohnheiten in sich selbst. Im jetzigen Stadium rät er den für den Tourismus unverzichtbaren Seilbahnen zwei Dinge: die Strukturklarheit des Liftangebotes definieren im Sinne von „wie viele Lifte braucht das Land" und die Angebotsentwicklung forcieren – als gemeinsamen Prozess aller Beteiligten. Wir geben Zellmanns Statements in Dialogform wider.

MM: *„Wie kann man den Status Quo des Wintertourismus sehen?"*

Zellmann:

„In der sich verändernden Freizeit- und Tourismuswelt gibt es kein wirkliches Angebot ohne die vorsichtige, behutsame Inszenierung. Das In-Szene-Setzen des Sport- und Erlebnisraumes Natur ginge ohne Seilbahnen ganz sicher nicht. Jedoch die volkswirtschaftliche Bedeutung des Tourismus wird in Österreich immer noch dramatisch unterschätzt. Es existiert aber volkswirtschaftlich keine Alternative zum Wintertourismus, nur hier haben wir wirkliches Entwicklungspotenzial. Das müssen wir noch stärker von der die Rahmenbedingungen gestaltenden Politik einfordern!

Dabei ist die Tourismusgesinnung in diesem Land viel besser als oft unterstellt. 70 % der ÖsterreicherInnen sind der Meinung: „In meiner Region hängt irgendwie jeder vom Tourismus ab." Wir nützen auch diese Stimmung noch viel zu wenig. Außerdem können sogenannte alternative Angebote im Winter das Skifahren/Snowboarden in den nächsten 10 – 20 Jahren sicher nicht ersetzen, sondern nur überbrücken und ergänzen. Das heißt aber weiters, dass Austauschbarkeiten in Hochglanzprospekten und Homepages touristische Todsünden sind. Markenbildung ist gefragt, diese gelingt nur durch die Betonung der Besonderheit des Angebotes. Die Zeitenwende erfasst alle Lebensbereiche, besonders die emotionale wichtigste Zeit: Weihnachten und Urlaub. Daher können wir in den ländlichen Räumen (Bergen) nicht alles erhalten, wie es ist. Die Natur muss man sowohl schützen als auch nützen. Dieses Sowohl-Als auch – Spaß und Leistung, Ökologie und Ökonomie, Beruf und Familie – ist das Kennzeichen moderner ganzheitlicher Lebensstyle. Wenn wir die Veränderungen betrachten, dann müssen wir zu der Erkenntnis gelangen: es kommt auf die Inszenierung des Angebotes an. Damit sind aber nicht die Events gemeint oder die Kunstwelt. Das betrifft die Liebe zum Urlaubs-Detail, das In-Szene-Setzen des kleinen Urlaubsalltags. Daher geht es letztlich um die Überwindung der oft angesprochenen, scheinbaren Gegensätze von Wirtschaft und Ökologie oder Tourismus und Landwirtschaft. Wir haben die Verantwortung immer in zweierlei Hinsicht wahrzunehmen."

MM: *„Welcher Schritt ist jetzt vorrangig wichtig?"*

Zellmann:

„Die Angebotsentwicklung – verstanden und getragen von allen im Tal – ist als Basis des Marketings das alles Entscheidende. Im Idealfall müssten doch Angebot und Nachfrage übereinstimmen, besonders in einem Wirtschaftszweig, wo Menschen das Um und Auf des Produk-

Dorflifte sind wichtig, um den Skinachwuchs im Nahversorgungsgebiet der Ballungszentren zu erhalten.

tes sind. Gastgeber sind wir alle, daher muss die Angebotsbasis einer Destination die Gemeinsamkeit der Interessen sein. Und diese Gemeinsamkeit herzustellen ist die Moderation eines Prozesses. Hier wird aber in Österreich so gut wie nicht investiert! Man muss all die Argumente des Für und Wider mit den betroffenen Menschen vor Ort ausdiskutieren. Wenn die Betroffenen sich sicher sind, dann ist auch das politische Ergebnis leichter zu erzielen. Solange wir jedoch in den Argumenten polarisieren oder Gefahr laufen zu popularisieren, erreichen wir eigentlich das Gegenteil. Ein Tourismusangebot, wenn es bodenständig, authentisch sein will, muss die ganze Bevölkerung ins Boot holen und in einem Pop-Up-Prozess zu einer Marke führen, die dann entsprechend verkauft werden kann. Genau in diesen ein, zwei Jahre dauernden Prozess sollte man investieren, um eine Zwei Drittel-Mehrheit zu bekommen – z. B. für die Unersetzbarkeit der Seilbahnen, die Beschneiung, die Inszenierung des Urlaubsalltags etc. herzustellen."

MM: *„Welche Richtung geben die Gästewünsche vor?"*
Zellmann:
„Die Ausgangslage der Kundenwünsche ist relativ ernüchternd: ein gutes Preis-Leistungsverhältnis ist das wichtigste Auswahlkriterium, Komfort und Erlebnissuche kommen danach. Auch das ökologische Bewusstsein der Gäste ist nicht erstrangig (8. Stelle!) – mit Ausnahme eines (künftig nicht zu unterschätzenden) Nischenklientels. Der Skiurlaub gilt heutzutage leider als teuer – auch wenn das betriebswirtschaftlich ein Humbug ist und jeder Preis seine Berechtigung hat sowie jedes Preisdumping gefährlich ist. Aber als Konsumenten ticken wir halt anders, daher arbeitet die Stimmung hier gegen uns. Billiger werden wäre optimal, aber da dies kaum funktionieren wird, muss wie o. e. die Angebotsentwicklung forciert werden. Dazu zählt im Winter die Strukturklarheit des Liftangebotes. Was wollen wir eigentlich insgesamt im ganzen Land?"

MM: *„Welche Entwicklung könnte auf das Skiangebot zukommen?"*
Zellmann:
„Wir haben drei Modelle des Skiangebotes: Erstens: die Großen, die Erfolg haben, die Täler- und Skischaukeln. Sie sind jetzt mit der Idee konfrontiert, andere ins Boot zu holen oder zu erhalten. Zweitens: die Mitläufer, unter denen sich die Sorgenkinder befinden. Diese werden u. a. wegen der Globalisierung künftig noch mehr werden.
Die Anbindung der Mitläufer, die eigentlich die Wertschöpfung schaffen soll, kann in verschiedener Hinsicht erfolgen. Sie kann im Liftverbund unter ‚Erweiterungen' geschehen. Ohne ergänzende Liftverbünde werden wir die kleinen und mittleren Skigebiete nicht auf den Erfolgsweg des Tourismus im 21. Jahrhundert mitnehmen können. Die zweite Möglichkeit ist die der Verkehrsanbindung. Es ist kein Nachteil, wenn schwache Skigebiete ihren Betrieb einstellen, aber die Hotellerie eine gut funktionierende Shuttle-Anbindung an die Großen schafft. Da ist ein 20 Minuten Transfer vom Haus zur Talstation unter Umständen besser als ein zehnminütiger Fußmarsch mit Ski und Schuhen. Eine weitere Möglichkeit bietet die thematische Eigenständigkeit, wo man z. B. mit Anfängerfreundlichkeit oder Vereinsangeboten etc. betriebswirtschaftlich eine Wertschöpfung erzielen kann, die außerhalb der klassischen touristischen Erschließungen liegt. Alle Skigebiete, die wirtschaftliche Probleme haben, sollten sich lokal und regional ernsthaft mit allen Beteiligten unterhalten.
Der dritte Bereich des Liftangebotes, der mit den anderen nicht verwechselt werden darf: sind die ‚Bürgermeisterlifte'. Ein Blick auf die Verteilung der Tiroler Skigebiete zeigt, dass die ‚Bürgermeisterlifte' und die Kleinskigebiete gegenüber großen und mittleren Skigebieten in der Überzahl sind."

MM: *„Sollen die Dorflifte unterstützt werden?"*
Zellmann:
„Wir brauchen den Nachwuchs im Nahversorgungsgebiet der Ballungszentren bzw. im Nahgebiet der Schulen, wo es ganz gezielt als Aufgabe der öffentli-

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

Wie viele Lifte braucht das Land? Strukturklarheit ist künftig gefragt. Es gibt auch die Alternative des naturnahen Rückbaues. **Foto: BB Stuhleck**

chen Hand wichtig ist, ein Nachwuchsreservoir für unsere künftigen Skifahrer/Gäste aufzubauen. Nur hat die Erhaltung dieser Dorflifte mit den betriebswirtschaftlichen Überlegungen der übrigen Betreiber wenig bis nichts zu tun. Inwieweit hier eine Landesholding klärend eingreifen kann, das muss ich der Tiroler Landespolitik überlassen. Aber unsinnig ist diese Idee nicht. Man kann es jedenfalls nicht alleine auf die funktionierenden Großen überlagern, die Kleinen zu erhalten. Man kann einem Betreiber ja nicht betriebswirtschaftliche Vorschriften machen!
Wie wir wissen, sind die Zahlen im Freizeitskilauf selbst leicht rückläufig. Nicht wegen der alternden Gesellschaft, sondern weil die Basis der Kinder und jungen Eltern, die selber Skifahren nicht mehr richtig gelernt haben, wegbricht. Das ist eine weitere ganz wichtige Zielgruppe: die Wiedereinsteiger junger Eltern, die wir für den Skilauf rückgewinnen wollen!"

MM: *„Wird es zu Skigebietsschließungen kommen?"*
Zellmann:
„Die Zukunft des Wintertourismus liegt in der Einsicht, dass Skigebietsschließungen nichts Dramatisches sind. Das wird kommen wie einst das Greißlersterben. Es gibt allerdings die Alternative des naturnahen Rückbaues wie z. B. bei Villacher Alpe – Dobratsch. Hier sind zwei Skiberge eine komplementäre Symbiose eingegangen. Der Dobratsch als kleinerer Skiberg hat sich auf naturnahe Nutzung ohne Lifte eingestellt, bereits 2002 wurden als erstes Skigebiet in Europa zugunsten eines Naturparks Lifte abgebaut. Beide Berge werden inzwischen von Gästen ideal angenommen. Also der konsequente Rückbau auf jenen alternativen Naturwintertourismus (Langlaufloipen, Skitouren, Winterwanderwege, Rodeln etc.) macht schon Sinn: für ein Nischenangebot und einen deutlich kleineren Teil an Gästen. Ein Rückbau oder eine Schließung kann folglich auch ein wertschöpfender Vorteil für die Zukunft sein. Zuschüsse – ob private oder aus öffentlichen Mitteln – sind ausschließlich aus einer Zukunftstauglichkeit heraus zu begründen.

„Es gibt auch die Alternative des naturnahen Rückbaues für ein Nischenangebot."

Für die privatwirtschaftlichen Überlegungen gilt schon, dass ein vorgelagertes Skigebiet bewusst erhalten werden kann – etwa weil man die Bettenkapazität zur Verfügung haben will als zusätzliche Anreise zum Hauptskigebiet, oder weil man es im Skipasspool dabei haben will oder bewusst zur Markenpositionierung im internationalen Vergleich einsetzt. Umgekehrt gibt es die öffentlich regionalwirtschaftlichen Aspekte wie die Nachwuchsarbeit, das Freizeit- und Sportverhalten der Bevölkerung, die Nahversorgung, wo sehr wohl – und dort macht es Sinn – öffentliche Mittel verwendet werden sollen. Man muss das nur klarer strukturieren und besser trennen. Die Grundlage für die Diskussionen müssen also eine Struktur-Klarheit des Liftangebotes und eine moderne Angebotsentwicklung sein, die an der Basis als ‚Knochenarbeit' ansetzen muss. Das gilt für den alpinen Sommertourismus genauso! Weil man mit Liften nicht nur Pisten, sondern (hoffentlich) auch neue Wandererlebnisse erschließt." **mak**

ETB Edinger Tourismusberatung GmbH

PROJEKTE & KONZEPTE – gastrotechnische Projektentwicklung
- Betriebswirtschaftlicher Unternehmensberater
- Gastrotechnischer Sonderplaner für Küchen- und Spülanlagen, SB-Anlagen, Kühlanlagen, Schankanlagen, Abrechnungssysteme

Alois Edenhauser & Richard Oswald
ETB Edinger Tourismusberatung GmbH
Kaufmannstraße 58, 6020 Innsbruck
Tel.: 0512/344 231, Fax: 0512/344 231-10
Internet: www.etb.co.at, E-Mail: innsbruck@etb.co.at

www.formatic-by-k.com

Formatic®
BY KÄSSBOHRER GELÄNDEFAHRZEUG AG

Dr. Peter Brandauer, Präsident Alpine Pearls

Engagement für Nachhaltigkeit zeigt positive Ergebnisse

Die Angebotsgruppe für nachhaltiges Reisen im Alpenraum „Alpine Pearls“ zeigt, dass umweltschonender Alpentourismus immer mehr Aufmerksamkeit genießt und auch bei Gästen zunehmend Entscheidungsmotiv bei der Urlaubswahl ist. Die 24 Mitgliedsorte aus 6 Ländern beweisen, dass sich ökologisches Handeln und Tourismus durchaus erfolgreich verbinden lassen – und die Zahl interessierter alpiner Ferienorte wächst! Dr. Peter Brandauer, Präsident der Alpine Pearls und Bürgermeister von Werfenweng (A), skizziert das überaus erfolgreiche Tourismuskonzept der Alpine Pearls sowie Chancen und Nutzen von umweltfreundlichem Urlaub im Alpenraum.

Dr. Peter Brandauer, Präsident der Alpine Pearls und Bürgermeister von Werfenweng im E-Fahrzeug. ***Fotos: Alpine Pearls***

MM: *„Wie hat sich das Thema alpiner Umweltschutz in den vergangenen Jahren verändert?“*

Dr. Brandauer:
„Alpiner Umweltschutz hat enorm an Bedeutung gewonnen. Vielen Menschen ist es mittlerweile bewusst geworden, dass wir auf unseren Lebensraum schauen müssen. Vor allem durch Verkehr werden die Alpen stark belastet und verlieren so an Attraktivität sowohl bei den Einwohnern als auch bei den zahlreichen Urlaubsgästen. So ist es mittlerweile für viele wichtig geworden, die Umweltbelastung zu verringern und speziell im Verkehr auch umweltverträgliche Mobilität zu forcieren“.

MM: *„Welche Erwartungen oder Ansprüche stellen die Gäste? Haben sich die Bedürfnisse gewandelt?“*

Dr. Brandauer:
„Speziell bei uns in Werfenweng, wo wir doch schon seit mehr als zehn Jahren „Sanfte Mobilität“ in den Mittelpunkt gerückt haben, sehen wir deutlich, dass sich die Erwartungshaltungen der Urlaubsgäste, die speziell wegen „SAMO“ (= Sanfte Mobilität) gekommen sind, geändert haben. So wünschen sich diese Gäste Bereiche, die wirklich frei sind von Autoverkehr. Selbst parkende Autos werden schon als störend empfunden. Dazu wird aber auch gleichzeitig Mobilitätsgarantie verlangt. Niemand will im Urlaub auf Mobilität verzichten und so ist es für uns wichtig, umweltverträgliche Mobilität zu allen Zielen, die unsere Urlaubsgäste erreichen wollen, anzubieten. Das sind Shuttlebusangebote genauso wie individuelle Mobilität mit Elektrofahrzeugen. Es kann aber auch einmal die Pferdekutsche sein, es gibt ja viele Möglichkeiten der sanften Mobilität!“

MM: *„Werden umweltfreundliche Urlaubsangebote von den Gästen nachgefragt? Wie reagieren die Alpinen Perlen auf die gestiegene Nachfrage nach sanfter Mobilität?“*

Dr. Brandauer:
„Ja, es werden umweltfreundliche Urlaubsangebote zunehmend nachgefragt. Zwei Aspekte sind hier aber besonders wichtig: Erstens darf umweltfreundlicher Urlaub nicht mit Verzicht verbunden werden. Wir sagen zu unseren Gästen nie, ‚du darfst nicht‘ oder ‚du musst‘, nein, wir laden die Gäste ein, mit dabei zu sein und sanfte Mobilität ganz bewusst zu nutzen und zu genießen und verbinden dies mit attraktiven Vorteilen. Und das funktioniert.

Die 24 Mitgliedsorte der Angebotsgruppe Alpine Pearls verteilen sich auf 6 Länder.

Zweitens müssen umweltverträgliche Urlaubsangebote einfach auch Spaß machen. Einmal ein E-Fahrzeug zu testen, mit der Pferdekutsche durch die Natur zu gleiten oder auch einmal nur spazieren zu gehen, das alles bringt auch Urlaubsfreude. Die Mitgliedsorte der Alpine Pearls haben spezielle Urlaubsangebote entwickelt, die umweltverträgliche Mobilität bereits zum Inhalt haben, und zwar sowohl bei der An- und Abreise als auch bei der gewünschten Mobilität während des Urlaubs vor Ort. Wichtig ist uns, dass die Maßnahmen für umweltverträgliche Mobilität nicht nur Alibihandlungen sind, um einfach auch dabei zu sein, sondern dass sie tiefer gehen und auch überprüfbar sind."

MM: *„Widersprechen sich engagierter Umweltschutz und Skitourismus nicht?"*
Dr. Brandauer:
„Im ersten Hinsehen mag es so sein. Grundsätzlich ist für uns aber wichtig, nicht nur im Bezug auf die Mobilität, sondern auch in der Gesamtbetrachtung umweltbewusst zu denken und zu agieren. Viele alpine Tourismusorte leben vom Wintertourismus und hier insbesondere vom Angebot im alpinen Skifahren. Aber auch hier hat es in den letzten Jahren ein Umdenken gegeben. So wird beim Pistenbau möglichst schonend mit der Natur umgegangen. Bei der Erzeugung von Schnee – die ist leider aufgrund der Klimaveränderung auch in höheren Skigebieten notwendig geworden – wird Wert darauf gelegt, dass hier energiesparende Maschinen eingesetzt werden. Die neuesten Schneemaschinen brauchen etwa nur mehr ein Zehntel der Energie, wie Maschinen vor zehn Jahren. Wichtig ist auch die Entwicklung zusätzlicher Winterangebote, die die Orte nicht mehr so einseitig vom alpinen Skilauf abhängig machen, wie z. B. der Langlauf, das Rodeln oder das Winterspazieren. Hier sollen in den Alpine Pearls-Orten auch ganz bewusst umweltverträgliche Angebote als bewusste Alternative zum alpinen Skilauf mehr und mehr in den Vordergrund rücken und so auch einen Veränderungsprozess verursachen."

MM: *„Wie sieht die Zukunft der Alpine Pearls aus?"*
Dr. Brandauer:
„Alpine Pearls wird noch weitere Mitglieder bekommen, so werden voraussichtlich auch bei der kommenden Mitgliederversammlung Anfang Oktober in Arosa weitere drei Orte aus Italien als neue Mitglieder aufgenommen. Wir sind interessant geworden für Orte, die es mit einem umweltbewussten Denken und Handeln ernst meinen. Interesse für eine Mitgliedschaft gibt es auch aus Frankreich, der Schweiz und Österreich. Alpine Pearls soll aber nicht unendlich wachsen, eindeutig steht Qualität vor Quantität."

Energieeffizienz bei Seilbahnunternehmen

Immer größere Investitionen in die Energie-Effizienz zahlen sich sowohl für die Energiebilanz als auch zum Schutz der Natur aus. Die österreichische Seilbahnwirtschaft hat eine Studie in Auftrag gegeben, in der die Auswirkungen entsprechender Initiativen untersucht werden.

Der Fachverband der Seilbahnen Österreichs hat eine Studie zur Energieeffizienz bei Seilbahnunternehmen in Auftrag gegeben. ***Foto: Planai Bahnen***

Franz Hörl, Obmann des Fachverbandes der Seilbahnen Österreichs. ***Foto: FV Seilbahnen Österreichs***

„Die heimische Seilbahnwirtschaft ist eine tragende Säule des österreichischen Tourismus. Mehr als 70 % der Urlauber kommen wegen des Skifahrens nach Österreich und generieren einen Bruttoumsatz von über 5,5 Mrd. Euro pro Saison." Diese Fakten präsentierte Franz Hörl, Obmann des Fachverbandes der Seilbahnen Österreichs, bei einem Kamingespräch in Wien.
Neben der Wertschöpfung seien die österreichischen Seilbahnen attraktiver Arbeitgeber für 14 500 Menschen und sicherten indirekt weitere 63 600 Arbeitsplätze im Tourismus. „Damit lässt sich ganz klar sagen: Österreich braucht den Wintersport-Tourismus als Wachstums-, Arbeitsplatz- und Wohlstandsmotor. Interessant ist auch die Regionalität der Wertschöpfung: Vorleistungen wie Handwerk, Dienstleistung oder Zulieferung kommen in Summe zu 89 % aus Österreich, und zwar fast zur Hälfte direkt aus der Region. Nur 11 % werden importiert. Die Seilbahnen tragen jedoch nicht nur wirtschaftliche Verantwortung sondern auch eine große ökologische. Als Seilbahnbetreiber sind wir tief verwurzelt mit unseren Heimatregionen und versuchen seit jeher mit der Umwelt und den Energieressourcen schonend umzugehen", so Hörl weiter.

Einem Gesamtumsatz von 1,408 Mrd. Euro stehen Investitionen von 562 Mio. Euro gegenüber. Immer mehr dieser Investitionen betreffen dabei Maßnahmen zur Energieeffizienz und zum nachhaltigen Betrieb der Anlagen. So fließen derzeit mehr als 35 % der Investitionen in Ausbau und Modernisierung von Beschneiungsanlagen.
Um einen umfassenden Statusbericht über den Effekt der Initiativen zu bekommen, hat der Fachverband eine groß angelegte Studie in

Auftrag gegeben, die von der sattler energie consulting gmbh durchgeführt wurde.

Eckpunkte der Studie über die „Energieeffizienz von Seilbahnbetrieben“

Energiekosten :

- 5–6 % der Gesamtumsätze aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit fließen in Energie.
- Steigende Energiepreise (stärker als Verbraucherpreise) und Verbrauchszuwachs (abhängig von Saisondauer und Schneesituation).
- Generell resultiert Verbrauchszuwachs aus stark steigendem Angebot und steigendem Komfortanspruch.

Energiesituation in Betrieben

- Hauptenergiequelle Strom (71 %), Diesel (26 %) – bedingt durch exponierte Lagen.
- Wirkungsgrad der Liftanlagen steigt mit der Auslastung.

Beschneiung

- Derzeit sind 66 % der Pistenflächen beschneibar – aus 1 m^3 Wasser können 10 m^2 Piste mit 25 cm Schneedecke versehen werden.
- Überwiegender Teil des Energieaufwandes entfällt auf Wassertransport.
- Energiebedarf ist stark von Geographie und Topographie abhängig. Je höher das Beschneiungssystem steht, desto höher ist der Energiebedarf durch den Wassertransport – dort ist jedoch auch weniger Beschneiung nötig.
- Propellersysteme verbrauchen ca. 50 % mehr Energie als Lanzensysteme – Beschneiungsanlagen werden generell immer energieeffizienter.

Gebäude, Pistengeräte:

- Hauptenergieträger zur Wärmeversorgung von Gebäuden ist Strom, es gibt großes Optimierungspotenzial in der Dämmung von Garagen und Servicehallen.
- 118 000 Euro werden pro Skigebiet für Treibstoffe von Pistengeräten ausgegeben. Die Präparierung von 1 ha Piste erfordert pro Saison im Schnitt 1 420 Liter Diesel.

Optimierungsmaßnahmen

- Beispielbetrieb erzielte durch Energiesparmaßnahmen innerhalb von 5 Jahren Kosteneinsparungen von 435 000 Euro.
- Maßnahmen:
  - Abwärmenutzung (Amortisierung innerhalb 3,5–5 Jahren),
  - Betriebsführung (z. B. Absenken der Fahrgeschwindigkeit bei geringer Auslastung),
  - Beschneiungssysteme passend dimensionieren (Pumpen, Rohrleitungen etc.),
  - Druckluft bei Lanzen (Dichtheit des Systems, drehzahlgesteuerte Kompressoren, Druckniveau etc.),
  - Bei Schneeanlagen Betriebskosten vor Anschaffungskosten berücksichtigen, Leistungsspitzen verhindern (durch morgendliches Anfahren der Anlagen und gleichzeitige Beschneiung).
  - Gebäudesanierung,
  - Treibstoffsparendes Verhalten der Fahrer von Pistengeräten,
  - Reduktion von Abnahmestellen (Zählstellen) des Stromversorgers (betriebsinterne Verbindungen),
  - Blindstrom kompensieren,
  - Energiedatenerfassung und Auswertung (Einbau von Subzählern),
  - Eigenenergieerzeugung (z. B. Turbinen in Fallsträngen einbauen).

Studien-Ergebnis:

- Viele Unternehmen haben den Bedarf erkannt und handeln bereits erfolgreich,
- Einsparpotenzial von 15–20 % möglich.

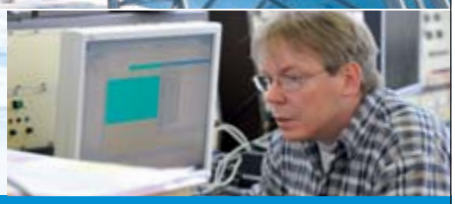
„Das ausgewogene Miteinander von touristischer Erschließung, Natur und einem nachhaltigen Energiemanagement ist bereits seit fast 25 Jahren ein großes Anliegen des Fachverbandes und aller Mitglieder“, erklärte Fachverbands-Geschäftsführer Dr. Erik Wolf. „1988 wurde das Umweltforum ins Leben gerufen und beschäftigt sich seitdem mit den Auswirkungen der touristischen Erschließung des Alpenraumes auf Ökologie, Wasserwirtschaft, Landschaftsbild, Raumplanung, Volkswirtschaft und vielen weiteren Faktoren.“ Klar erkennbar sei, dass der Energieverbrauch ein bestimmendes Thema wäre und bleibe. Die Energie mache zwischen 5 %–6 % des Gesamtumsatzes von Seilbahnunternehmen aus. Der Betrieb eines Skigebietes mit Liftanlagen, Beschneiung und den vom Gast nachgefragten Komforteinrichtungen fordere von den Betreibern regelmäßig hohe Investitionen. Diese wären von 387 Mio. Euro im Jahr 2000/01 auf inzwischen 562 Mio. Euro gestiegen.

„Die Studie belegt, dass das Thema Energieeffizienz für jeden Betrieb ein bestimmendes Thema ist“, hielt Franz Hörl fest. „Viele Betreiber haben bereits erfolgreiche Maßnahmen gesetzt und den Energieverbrauch im Skigebiet damit deutlich reduziert. Ungeachtet dessen sind noch Einsparpotenziale vorhanden und das Ziel muss es sein, gemeinsam mit allen Seilbahnunternehmen diese Effizienzpotenziale zu erschließen. Wir, die Seilbahnen Österreichs, sind bereit zu jedem Schritt, der unsere wirtschaftliche Verantwortung für den Tourismusstandort Österreich und unsere ökologische Verantwortung für unseren Lebensraum in Einklang bringt.“

Seilbahnsteuerungen für höchste Ansprüche

Auf Seilbahnsteuerungen und -antriebe von FREY AG STANS vertrauen weltweit viele bekannte Tourismus- und Sportregionen. Denn zwischen Himmel und Erde überlassen wir nichts dem Zufall.

Seit 1966 haben wir weltweit hunderte Projekte realisiert. Auf jedes einzelne Werk sind wir stolz.



Pendelbahnen Standseilbahnen Gondelbahnen Sesselbahnen Spezialbahnen

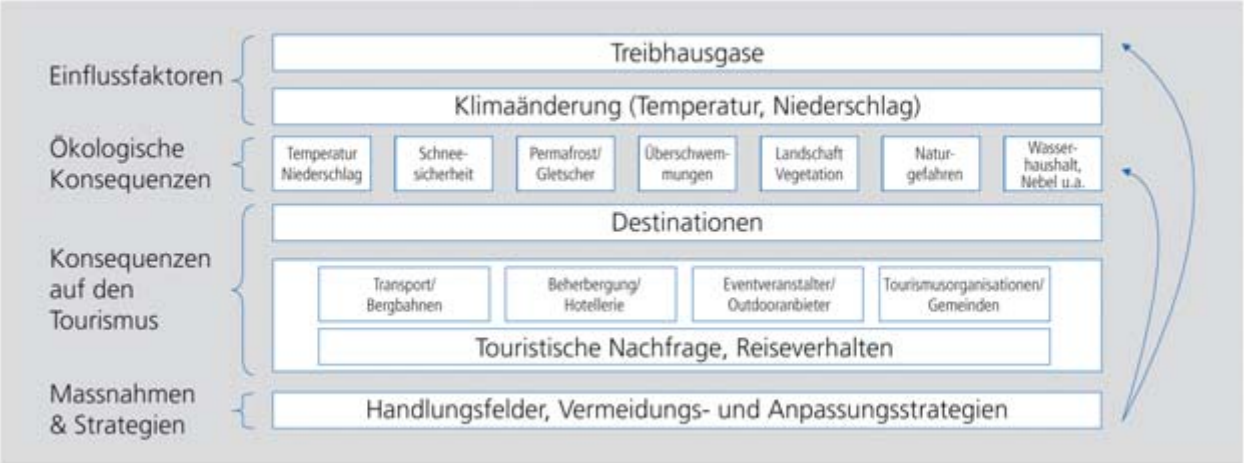
Frey AG Stans, CH-6371 Stans, info@freyag-stans.ch, www.freyag-stans.ch

Der Schweizer Tourismus im Klimawandel

Um Auswirkungen des Klimawandels auf den Tourismus aufzeigen und Anpassungsoptionen ableiten zu können, hat das Schweizer Staatssekretariat für Wirtschaft SECO das Forschungsinstitut für Freizeit und Tourismus (FIF) der Universität Bern mit einer Studie beauftragt. Ihre Ergebnisse sollen zum einen dem SECO Grundlagen für seine tourismusbezogenen Analysen im Zusammenhang mit der nationalen Anpassungsstrategie an die Klimaänderung liefern, zum anderen sollen sie Grundlagen im Hinblick auf die Formulierung von Schwerpunkten im Umsetzungsprogramm 2012–2015 zur Wachstumsstrategie für den Tourismusstandort Schweiz bieten. (Zusammenfassung)

Quelle: Müller & Weber 2007, S. 15/STV FST

Abbildung 1: Übersichtsmodell zur Ursache–Wirkungsbeziehung Klimaänderung-Tourismus



Ausgangslage und Klimaszenarien

Um richtungweisende Aussagen zu touristischen Anpassungsoptionen an den Klimawandel machen zu können, wird empfohlen, von unterschiedlichen Wirkungsebenen auszugehen und dabei die dynamischen Vernetzungen zu berücksichtigen. Basierend auf neuesten Studien von Appenzeller et al. (2010) geht dieser Bericht davon aus, dass die Temperaturzunahme im Alpenraum tendenziell höher ausfallen wird als im globalen Mittel. Zwar sind die Unsicherheiten bezüglich regionaler Klimaszenarien groß, doch muss damit gerechnet werden, dass Frosttage seltener, Sommertrockenheit dagegen häufiger und v. a. im Winterhalbjahr Starkniederschläge häufiger und intensiver auftreten werden. Bei der Einschätzung von Risiken und der Evaluation von Anpassungsoptionen wird empfohlen, Maximal-Szenarien einzubeziehen.

Der Tourismus ist bereits heute ein wichtiger Emittent von CO_2 und wird wegen der großen Bedeutung der Mobilität sowie seinem großen Wachstumspotenzial zunehmend zu einem zentralen Treiber des Klimawandels. Die möglichen Verminderungsmaßnahmen sind vielschichtig und haben der Logik zu folgen: weniger (fossile) Energie verbrauchen – Energie effizienter einsetzen – auf erneuerbare Energiequellen umstellen – Ausstoß von Treibhausgasen kompensieren – Kommunikation verstärken.

Ökologische Konsequenzen für den Tourismus

- Schneesicherheit: Die neuesten Klimamodelle gehen von einem Anstieg der Schneesicherheitslinie bis 2030 um 200 bis 250 Meter aus. Es ist mit mehr Niederschlägen im Winter und Frühling zu rechnen, in höheren Lagen in Form von Schnee. Davon profitieren hoch gelegene Wintersportorte, doch wird tendenziell auch die Lawinen- und Hochwassergefahr steigen. In tieferen Lagen werden die Schneetage abnehmen. Das führt zu fehlender Winteratmosphäre und damit zu fehlender Lust auf alpinen Wintersport.

Die Schweiz mit den vielen hoch gelegenen Tourismusdestinationen hat in dieser Situation im europäischen Vergleich einen komparativen Vorteil. Allerdings haben in den letzten Jahren andere alpine Destinationen mit Hilfe technischer Beschneiung den Nachteil teilweise wieder wettgemacht.

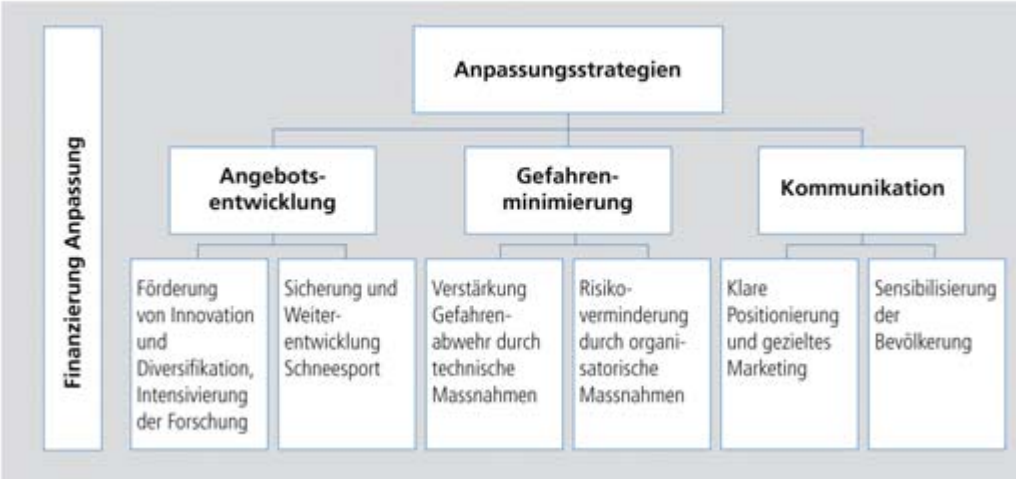
- Permafrost: Die tendenzielle Degradation des Permafrosts kann neben den Auswirkungen auf Murengänge auch einen destabilisierenden Einfluss auf die Fundamente von Gebäuden, Lawinenverbauungen und Seilbahninstallationen haben. Dies hat kostspielige Anpassungen und Verlegungen von Infrastrukturen zur Folge.

▶ Gletscher und Gletscherseen: Mit den schmelzenden Gletschern gehen touristische Attraktionen sowie Wasservorräte schleichend verloren. Gleichzeitig entstehen mit den neuen Gletscherseen auch teilweise neue Attraktionen. Aufgrund steigender Temperaturen und unstabilem Untergrund steht jedoch das zunehmende Gefahrenpotenzial im Vordergrund. Gletscherabbrüche (Flutwellen) und Gletscherhochwasser sind mögliche Folgen.

▶ Landschaft und Vegetation: Die Einflüsse des Klimawandels auf die Attraktivität der Landschaft für den Tourismus lassen sich nur schwer beurteilen. Durch die langen Zeiträume der Anpassungsprozesse von Landschaft und Vegetation sind kurz- bis mittelfristig kaum gravierende Auswirkungen auf das touristische Potential zu erwarten. Langfristig können sich aber Attraktionsverluste bemerkbar machen. Die Einflüsse auf Natur und Landschaft, die von den unterschiedlichen Entwicklungen der Freizeit- und Tourismuswirtschaft ausgehen, dürften jedoch bedeutend größer sein als die natürlichen Veränderungen durch den Klimawandel.

▶ Naturgefahren: Zwar hat man im alpinen Tourismus über Jahrhunderte gelernt, mit Naturgefahren umzugehen. Bei zunehmenden Extremereignissen können aber durchaus auch neue Situationen mit neuen Risiken und neuen Gefahrenmomenten entstehen. Entsprechende Monitoring- und Frühwarnsysteme sowie Risikomanagementansätze helfen, Gefahrenpotential vorzeitig zu erkennen und zu reduzieren.

Abbildung 2: Handlungsfelder und Kernstrategien bezüglich Anpassung im Tourismus



Quelle: In Anlehnung an Müller & Weber 2008, S. 2/STV FST

Anpassungsmaßnahmen an den Klimawandel

Viele Tourismusorte und -betriebe passen sich laufend neuen klimatischen Gegebenheiten an, so dass die zukünftigen Konsequenzen nicht isoliert betrachtet werden können. Neben der veränderten Schneesituation, die v. a. voralpine Skigebiete hart treffen wird, macht dem Wintersport die zunehmend fehlende Winteratmosphäre im Unterland zu schaffen. Sie wird die Nachfrage stark beeinträchtigen und zu Anpassungen der Angebote zwingen.

Die Klimaänderung führt aber v. a. im Sommer auch zu Chancen: Die „Sommerfrische" könnte ein Revival erfahren. Es wird deshalb empfohlen, die Veränderungen aufmerksam zu beobachten und flexibel zu reagieren, um Risiken zu vermindern und sich bietende Chancen zu nutzen. Der Klimawandel erhöht den Innovationsdruck für alle Bereiche des Tourismus.

Insgesamt ist eine möglichst breite Sensibilisierung bezüglich der Folgen der Klimaänderung auf allen Ebenen erforderlich. Dabei spielen Risikomanagement und Kommunikation eine zentrale Rolle.

Umfangreiche Expertenbefragungen haben ergeben, dass primär auf autonome bzw. privatwirtschaftliche Anpassungsstrategien und -maßnahmen durch Einzelbetriebe und der örtlichen Tourismusorganisationen gesetzt wird. Einige Maßnahmen werden auch dem öffentlichen Sektor zugeschrieben. Bei den meisten dieser Maßnahmen haben Bund und/oder Kantone einen wichtigen Einfluss auf die Implementierung.

Dabei geht es um unterstützende Maßnahmen, um Risiken zu minimieren, um die Anpassungsfähigkeit zu steigern und um die Chancen der Klimaänderung nutzen zu können. Gemäß den Expertenbefragungen könnten dem Bund grob folgende Aufgaben zugeordnet werden:

- Konzeption und Koordination der strategischen Grundlagen zu den Anpassungsprozessen,
- Überprüfung und ggf. Weiterentwicklung von planerischen und gesetzlichen Grundlagen,
- Sensibilisierung des Tourismus-Sektors zum Klimawandel im Allgemeinen und zu Anpassungsstrategien im Speziellen,
- finanzielle Unterstützung der Anpassungsprozesse,
- Förderung von Lehre und Forschung zu Anpassungsprozessen,
- Bildung und Lenkung informeller und formeller Gremien/Gruppen.

All diese Anpassungsstrategien und -maßnahmen sind bezüglich ihrer Klimarelevanz zu evaluieren. „Maladaptation" ist möglichst zu verhindern.

Herausforderungen und Forschungsfragen

Der Klimawandel stellt den Tourismus und all seine Akteure vor große Herausforderungen:

- Verknüpfung von langfristigem und globalem Denken mit kurzfristigem und lokalem Handeln,
- Suche nach Entwicklungsalternativen für längerfristig gefährdete Skigebiete,
- verstärkter Rentabilitätsdruck infolge zusätzlicher Investitionskosten,
- wachsender Druck auf das Preis-/Leistungsverhältnis,
- Priorisierung und Selektion der Anpassungsmaßnahmen.

Die Anpassungsmaßnahmen sind bezüglich ihrer Wirksamkeit, Kosten-Nutzen-Verhältnissen, Dringlichkeit und Umsetzbarkeit zu bewerten. Diese Herausforderungen stellen die primäre Grundlage dar für weiterführende Forschungsfragen.

DSLV arbeitet klimaneutral

Der Deutsche Skilehrerverband (DSLV) führt den eingeschlagenen Weg im freiwilligen Klimaschutz konsequent fort: In Kooperation mit der Klimaschutzberatung ClimatePartner wurde der bereits im Jahre 2008 erstellte CO_2-Fußabdruck für den DSLV e.V. und für die DSLV Service GmbH aktualisiert. Durch den Ausgleich der unvermeidbaren CO_2-Emissionen mittels eines anerkannten Klimaschutzprojekts in Indien ist der Deutsche Skilehrerverband ein klimaneutrales Unternehmen.

Der DSLV engagiert sich stark für den Klimaschutz.
Foto: DSLV

Bereits seit 2008 engagiert sich der DSLV im freiwilligen Klimaschutz. In Kooperation mit der Klimaschutzberatung ClimatePartner wurde erstmalig der unternehmensbezogene CO_2-Fußabdruck erstellt, und das sowohl für den eingetragenen Verein, DSLV e.V., als auch für die DSLV-Service GmbH, die für den gesamten wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb des Verbandes zuständig ist. Diese Bestandsaufnahme der relevanten Treibhausgase umfasst auch alle Lehrgänge des DSLV, welche die Hauptemissionsquelle darstellen. Durch die jährliche Aktualisierung des CO_2-Fußabdrucks werden konkrete Reduktionspotentiale sichtbar und Verbesserungen lassen sich nachvollziehen. So konnte der DSLV seit 2008 seine durch Verwaltungstätigkeit angefallenen CO_2-Emissionen um etwa 70 % reduzieren.
Ausschlaggebend dafür sind vor allem zwei Faktoren: die Umstellung der Stromversorgung auf Ökostrom sowie die Verwendung klimaneutraler Drucksachen. Zukünftig sollen auch die Lehrgänge des DSLV noch klimafreundlicher ausgerichtet werden, durch konkrete Maßnahmen wie gemeinsame Anreisen der Teilnehmer und vermehrte Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln.

Freiwilliger Klimaschutz

Für die restlichen Emissionen, die nicht vermieden oder reduziert werden können, greift der Mechanismus des CO_2-Ausgleichs, der zur sogenannten Klimaneutralität führt. Da die Erwärmung unseres Planeten durch den Treibhauseffekt ein globales Phänomen ist, können die Emissionen, die an einem Ort entstehen, durch die Unterstützung von Klimaschutzprojekten, die Treibhausgasemissionen reduzieren, in einem anderen Teil der Erde ausgeglichen werden. Der DSLV hat sich dazu entschlossen, seine unternehmensbezogenen CO_2-Emissionen einschließlich der durch Lehrgänge verursachten Emissionen durch ein Aufforstungsprojekt in Zentralindien zu kompensieren. Durch dieses Projekt werden 282 Hektar degradierter Böden an fünf Standorten mit mehr als 200 000 Bäumen aufgeforstet.
„Unser Sport ist ein Natursport, eine intakte Umwelt stellt dafür die Existenzgrundlage dar. Wir sind uns unserer Verantwortung im Umweltschutz bewusst und wollen mit gutem Beispiel voran gehen. Durch die Kooperation mit ClimatePartner wissen wir, wo wir mit unserem Verein im freiwilligen Klimaschutz stehen und können konsequent an der Vermeidung und Reduktion der anfallenden CO_2-Emissionen arbeiten“ erklärt Peter Hennekes, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Skilehrerverbands. Und Tristan A. Förster, Geschäftsführer der ClimatePartner GmbH, betont: „Das Engagement des Deutschen Skilehrerverbands verdeutlicht, dass ganzheitliche Strategien im freiwilligen Klimaschutz umsetzbar sind. Diese basieren auf folgendem Prinzip: CO_2-Emissionen vermeiden, reduzieren, und dann ausgleichen. Der Deutsche Skilehrerverband handelt konsequent und vorbildhaft nach diesem Prinzip – und das bereits seit mehreren Jahren.“

Allianz Zukunft Winter informiert Öffentlichkeit

Weniger Unfälle und mehr Convenience

Die branchenübergreifende Meinungsplattform Allianz Zukunft Winter (vgl. Interview in MM 6/11) hat kürzlich einen weiteren Akt ihres Lobbyings verwirklicht: auf einem Journalistenseminar in Kaprun wurde die Öffentlichkeit über Trends informiert, die das Bild vom Wintersport zurechtrücken sollen. So zeigte z. B. Prof. Rudel, Institut für Sportwissenschaften Uni Innsbruck, dass Skisport gar nicht so gefährlich ist, wie leider viele Medien gerne berichten. Weiters ist „Convenience im Wintersport" unaufhaltsam im Vormarsch und die Skiindustrie setzt beim Marketing immer mehr auf den Spaßfaktor statt auf den Rennsport. Auch Tourismusforscher Zellmann plädierte dafür, vermehrt den (ungefährlichen) Genussskilauf in der Werbung darzustellen!

Allianz Zukunft Winter mit (v. l. n. r.) Franz Föttinger (CEO Fischer), Bundesspartenobmann KR Hans Schenner, Richard Walter (Präsident Österr. Skilehrerverband), Ferdinand Eder (Obmann-Stellvertreter der Seilbahnen Österreichs), Franz Schenner (Sprecher Allianz Zukunft Winter) und Wolfgang Mayrhofer (CEO Atomic, Sprecher der Skiindustrie). ***Foto: Schenner & Partner***

Prof. Gerhard Ruedl eröffnete seinen Vortrag mit dem Statement: „Das Verletzungsrisiko und die Mortalitätsrate sind auf der Skipiste gering", womit er sich bewusst in Opposition zu den gängigen Medien-Schlagzeilen wie „Skiunfälle steigen permanent" begab. Das Dilemma führt er auf die Art und Qualität der Daten bei Unfallerhebungen zurück. Selbstverschuldete Stürze – das sind 90 % der Verletzungen auf der Piste – werden nicht von der Alpinpolizei erfasst! Außerdem sagen absolute Verletzungszahlen von Sportarten nichts über das Verletzungsrisiko aus, weil man die Anzahl der Ausübenden berücksichtigen muss. Eine exakte statistische Analyse vom KfV ergibt, dass auf 1 000 Skitage nur 1 Verletzter kommt oder ein Aktiver sich alle 18 Jahre einmal verletzt. Der langfristige Trend der letzten Jahrzehnte zeigt, dass das Verletzungsrisiko pro 1000 Skitage kontinuierlich gesunken ist von 7 – 8 Verletzungen 1970 auf 3 – 4 in den 80er Jahren auf 2 – 3 in den frühen 90ern und unter 2 ab dem Jahr 2000! Gründe dafür liegen in

- der Einführung der Sicherheitsbindung,
- dem Aufkommen des Carvingskis,
- der besseren Präparation,
- dem Bewusstmachen potenzieller Risikofaktoren und entsprechender Präventivmaßnahmen.

Die risikobereiten Skifahrer rekrutieren sich vor allem aus der Gruppe jüngerer, männlicher Sportler mit gutem bis sehr gutem Skikönnen und höherem Tempo (53 km/h im Schnitt).

Die Schlagzeile „Auf der Piste wird man niedergefahren" entlarvte Ruedl ebenfalls als falschen Mythos: es gibt 0,8 Todesfälle pro 1 Million Skitage. Davon sind 53 % durch Herzinfarkte hervorgerufen! Zum Vergleich: Bergwandern 81 Tote im Jahr 2011 bei ca. 2 Mio. Wanderern, Skipiste ca. 41 Tote/Jahr bei ca. 8 Mio. Wintersportlern, Radfahren ca. 52 Tote bei ca. 6 Mio. Fahrrädern.

Perfekte Comeback-Pakete

Eine zweite Stoßrichtung in der Imageverbesserung ist die Verringerung der Kompliziertheit sowie der Zugangsbarrieren im Wintersport (z. B. „schwer zu lernen"). Zur Gewinnung von Nicht-Skifans muss die „Convenience" steigen – und sie tut es bereits: man kann heute Skifahren mit Garantie bereits in 3 Tagen lernen. Außerdem bringen Deutsche Bahn, ÖBB, die Billigflieger aus Deutschland oder den Niederlanden die Gäste direkt in die Berge, wo sie Ausrüstung für jeden Geschmack und jedes Können erhalten. Intersport Rent bietet z. B. das perfekte Anfänger und/oder Comeback-Paket. Diese Taktik ist unabdingbar, wenn man die Millionen Aussteiger, die z. B. im Nachbarland Deutschland sitzen, zurückholen möchte.

Intersport Rent Geschäftsführer Christoph Bründl demonstrierte, dass in Zell am See/Kaprun die Zukunft bereits begonnen hat: „Die

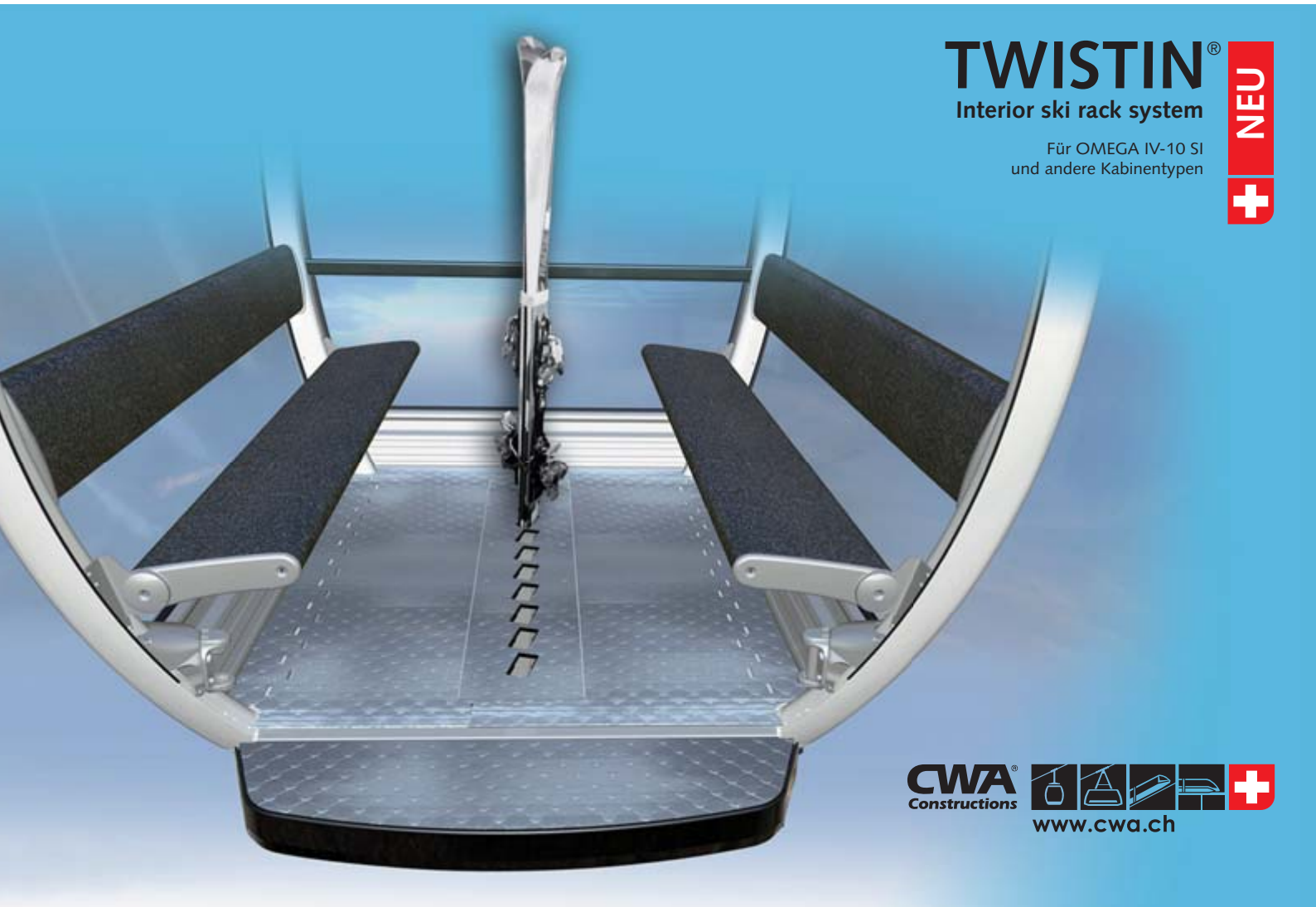
„Convenience im Wintersport" legt zu. Im Bild die Drive-In Servicestation auf der Piste von Intersport Rent Bründl. **Foto: Bründl**

Prof. Gerhard Rudel, Institut für Sportwissenschaften Innsbruck, ging der Frage nach, wie gefährlich Skisport wirklich ist. **Foto: Schenner & Partner**

Gäste kommen also am Bahnhof oder am Airport an, werden mit dem Shuttle Bus in die Region gebracht, checken im Hotel ein und fahren mit dem (Gratis)Taxi z. B. zum Intersport Rent Bründl. Freundliche Mitarbeiter nehmen ihre Maße und noch am selben Tag oder am nächsten sind die Ski, das Board, die passenden Schuhe für sie reserviert. Wenn's Probleme gibt, der Schuh drückt, der Ski oder das Board keinen Spaß machen, gibt's flächendeckend die Möglichkeit, kostenlos umzutauschen und zwar täglich auch am Berg und in allen Talstationen. Wer einmal (Rent)Kunde bei Intersport ist, kann überall in der Skination Nr. 1 einchecken. Die Daten sind gespeichert, aber sicher.
Der Wettbewerber im Winter heißt nicht St. Anton, St. Moritz oder St. Nimmersein, die Wettbewerber sind die Pauschal-„Billig Maier", die im Winter Sonne all inclusive versprechen. Zum Schnorcheln in der Karibik muss man von zuhause auch keine Taucherausrüstung mitbringen… Fürs Ski und Board-Vergnügen bekommt man deshalb alles vor der Haustür und zwar direkt beim Skilift", so Bründl.

Das gewisse Extra

Allianz-Sprecher Franz Schenner ergänzte: „Wir lernen gerade, dass Kurzurlaube immer trendiger werden. 3–4 Tage ausspannen, Tapeten wechseln. Für diese Zielgruppe gibt's zum Saisonstart daher ein „Zuckerl": „Besser Skifahren in 3 Tagen"! Um nur Euro 249,– sind 3 Tage Salzburg Super Ski-Card, Technikkurs mit Skilehrer und zielgruppenoptimales Rentmaterial all inclusive. Betten verkaufen können „andere" billiger, wir verkaufen (Spaß)Garantie inclusive." **mak**



Borer mit „Snowli on Tour“

Den Ski-Nachwuchs abholen

Auch in diesem Jahr findet in Schweizer Großstädten wieder die Aktion „Snowli on Tour“ statt. Im Rahmen der von Swiss-Snowsports, Swiss-Ski, Schweiz-Tourismus und Seilbahnen Schweiz gemeinschaftlich getragenen Kampagne „Go on Snow“ sollen damit Kinder- und Jugendliche an den Ski- und Schneesport heran geführt werden. Wie in den letzten Jahren unterstützt die Borer Lift AG als Co-Sponsor die Snowli-Tour: ein hochmobiler Sunkid-Zauberteppich bringt die Kleinen und Kleinsten angstfrei auf die eigens errichteten Schneerampen.

Genf war Mitte Oktober die erste Station für das diesjährige „Snowli on Tour“. ***Fotos: Borer Lift AG***

Einfach spielerisch skifahren: Qualifizierte Betreuung durch Skilehrer ist der Kern des Snowli-Tourkonzepts.

Seit 2005 gibt es die Aktion „Snowli on Tour“. Auf mehreren Veranstaltungen im Vorwinter und während der Saison führen dabei die eidgenössischen Ski- und Skilehrer-Verbände in Zusammenarbeit mit der Tourismusförderung Schweiz Tourismus und dem Schweizer Seilbahnverband die Stadtjugend an den Ski- und Schneesport heran. Bis zu 1 000 Kinder und Jugendliche nehmen jeweils an den mehrtägigen Aktionen teil, bei denen das Ski-Maskottchen „Snowli“ zu ersten Schwüngen auf eigens aufgebauten Schneerampen einlädt. Mit dabei sind jeweils Skilehrer aus regionalen Skischulen, die in „Schnupperstunden“ oder bei diversen „Snowli“-Wettbewerben ihr Betreuungsangebot vorstellen.

Mobile Event-Technik

Meist an gut erreichbaren innerstädtischen Plätzen oder anderen publikumsträchtigen Veranstaltungsorten wird für die Snowli-Tourstationen eine 160 m² Rampe mit kindgerechtem Gefälle aufgebaut. Das richtige Schneegefühl sichert eine Neveplast-Kunststoffpiste, auf der bei oft noch spätsommerlichen Temperaturen über die Veranstaltungstage mehrere Dutzend Kubikmeter Eisabrieb aus nahe gelegenen Eisbahnen ausgebracht werden.

Und wie in der richtigen Kinder-Skischule geht es auch gleich per Lift bergauf: Auch in diesem Jahr unterstützt die Borer Lift AG die Snowli-Kampagne mit der Beistellung eines

Mit einfachen Mitteln schafft der Sunkid-Zauberteppich echtes Skigebiets-Feeling.

„Snowli" bringt Stadtkindern das Skifahren näher.

12 Meter langen Sunkid-Zauberteppichs am Rande der Schneerampe: „Wir sind von dem Konzept ‚Snowli on Tour' absolut überzeugt, deshalb sind wir seit sieben Jahren dabei," erklärt Axel Halder, Geschäftsführer der Borer Lift AG. „Die Aktion bringt Stadtkinder aus allen Schichten und Milieus spielerisch ans Skifahren heran – und mit ihnen vielleicht auch wieder die Eltern, die begeistert an der Bande stehen." Und natürlich trifft Borer dabei genau seine Zielgruppe: Neben leicht versetzbaren Kleinskiliften und immer komfortableren Förderband-Großanlagen ist der Skischulbedarf nach wie vor eines der Borer-Kerngeschäfte, die mit saisonübergreifenden Freizeitangeboten (z. B. Tubing-Bahnen) abgerundet werden.

Gut einen Tag dauert jeweils der Aufbau der Snowli-Rampe mit zugehörigem Sunkid-Zauberteppich. Ohne aufwändige Logistik oder bauliche Vorbereitungen (Fundamente, Abspannungen, etc.) lassen sich die niedrig bauenden Sunkid-Module montieren. Ein- und Ausstiegsbereiche sind leicht zu gestalten und die einfache Benutzung selbst durch Unerfahrene mit den unterschiedlichsten Ausrüstungen (Ski, Snowboard, Schlitten, etc.) macht den Betrieb unkompliziert und sicher. Eigenschaften, die den Sunkid-Zauberteppich auch bei anderen In- und Outdoor-Veranstaltungen zur bevorzugten Logistik-Lösung im tageweisen oder mehrwöchigen Mieteinsatz machen. Ob Downtown-Event für Ski-Professionals oder das etwas andere Freizeit-Erlebnis auf Sommer-Ski-Rampen – mit maximalen Längen bis 400 Meter und einfacher Realisierung bzw. behördlicher Genehmigung hat sich die Sunkid-Modultechnologie bereits bei mehreren temporären Projekten bewährt.

„Snowli on Tour" startete in diesem Jahr Mitte Oktober anlässlich der „Skiville" in Genf, über Thun Anfang November geht es vom 11. bis 13. November ins Verkehrshaus Luzern.
Weitere Veranstaltungsinfos unter www.snowsports.ch. **tb**

Info: www.borer-lift.ch

Ingenieurbüro Brandner
Karl-Schönherr-Straße 8
6020 Innsbruck
office@ib-brandner.com
Tel.: 0512/563332
Fax: 0512/5633324
Planung - Geotechnik - Bauleitung
Seilbahnen und Lifte - Tragwerksplanung
SiGe-Planung

Abenteuerpark AREA 47 übertraf alle Erwartungen

In ihrer ersten vollen Betriebssaison übertraf die AREA 47 im Ötztal sämtliche Erwartungen: von Mai bis Ende September 2011 verdoppelten sich die Nächtigungen und Outdoor-Aktivitäten in Tirols großem Abenteuerpark, an dem die Ötztaler Gletscherbahn und die Skiliftgesellschaft Sölden-Hochsölden beteiligt sind. Auch den umliegenden Ferienregionen bescherte „The Ultimate Outdoor-Playground" starke touristische Impulse.

Ob Outdoor-Abenteuer, Event-Arena, Wasserspaß, Erlebnisgastronomie oder Plattform für Business-Incentives – die Location am 47. Breitengrad lässt keine Wünsche offen. **Fotos: AREA 47**

Der Sommer 2011 war für die AREA 47 ein voller Erfolg: Mehr als 24 000 Nächtigungen in den hauseigenen Lodges und Tipis bedeuten einen Zuwachs von 100 % gegenüber dem Vorjahr. Eine nähere Analyse zeigt, dass sich die Tagesausgaben von Gästen, die in der AREA 47 nächtigen, jenen in der gehobenen 4-Sterne-Hotellerie ähneln. Zusatzprogramme von Rafting & Co machen's möglich. „Wir sprechen hier von Tagesausgaben bis zu 120,– Euro pro Tag. Das ist für den Sommer- und speziell für den Outdoor-Tourismus eine ganz klare Botschaft – wer Erlebnisqualität bietet, hat auch eine ordentliche Erlössituation", so Hansi Neuner, Geschäftsführer der AREA 47. Die Auslastung der Unterkünfte betrug 82 %, für das traditionell Wochenend-lastige Outdoor-Geschäft stellt dies einen Traumwert dar. Um das Wohl der Gäste kümmern sich 60 Mitarbeiter, an Wochenenden arbeiten bis zu 110 Personen in der AREA 47.

36 000 Teilnehmer bei geführten Touren

Entsprechend positiv verlief auch die Entwicklung der Outdoor-Aktivitäten. Bei den geführten Rafting- und Canyoningtouren oder Aktivitäten im Hochseilgarten hat sich die Teilnehmerzahl verdoppelt. War man im Vorjahr mit 17 587 Teilnehmern bei den geführten Abenteuerprogrammen unterwegs, so schoss diese Zahl heuer auf über 36 000. Der Hotspot für Badegäste war auch die „Water AREA". Im Action-Badesee verzeichnete man mehr als 50 000 Tagesbesucher – und das trotz eines völlig verregneten Kernsommers. Es hat sich gezeigt, dass speziell die Hausgäste ziemlich wetterunabhängig sind. Selbst bei Schlechtwetter wollten sie sich mit Neopren-Anzügen auf der Wasserschanze oder dem Blob austoben. „Auch für uns war es überraschend, aber wir haben bei der Abreise praktisch kein einziges negatives Wort über das Wetter gehört", erklärt Robert Hanser, der andere Teil des AREA-47-Geschäftsführerduos. Äußerst gut besucht waren auch die diversen Veranstaltungen im AREA Dome und der River-Haus-Bar – rund 70 000 Besucher begrüßte man bis Ende September bei 26 Veranstaltungen. Weitere 22 000 waren im River Haus zu Gast.

Neue Gäste für Imst und Ötztal

Die gute Buchungslage hatte zur Folge, dass viele Gäste in Unterkünften der umliegenden Gemeinden ausgewichen sind. „Entsprechende Aufzeichnungen legen nahe, dass rund 20 000 Nächtigungen von Besuchern der AREA 47 bei Betrieben im Ötztal oder in der Ferienregion Imst gebucht wurden", erklärt Hansi Neuner.

Bis zu 100 %ige Zuwächse bestätigen den eingeschlagenen Weg von AREA 47 Mastermind Hans Neuner und seinem Team. **Foto: AREA 47**

Erfreut von dieser Entwicklung sind auch die Touristiker. Oliver Schwarz, Direktor von Ötztal Tourismus: „Die Strahlkraft der AREA 47 war in den letzten eineinhalb Jahren enorm groß. Besonders positiv ist, dass durch so ein Vorzeigeprojekt das Ötztal als Ganzes gewinnt und sein Profil als Outdoor-Destination schärft. Davon können letztlich auch die Vermieter im Tal und alle Outdoor-Anbieter nur profitieren."
Als „Leckerbissen auf der touristischen Speisekarte" betrachtet Harald Bauer, Obmann von Imst Tourismus, die AREA 47. „Die Tourismusregion Imst ist auf dem besten Weg, das Outdoor-Zentrum Mitteleuropas zu werden. Themen wie Klettern, Raften, Wandern und Biken sind unsere Kompetenz. In dieses Puzzle passt die AREA 47 perfekt. Sie bietet neue Urlaubs-Argumente für Familien mit Teenagern. Und vor allem zieht die AREA 47 eine Zielgruppe an, die das Abenteuer sucht, seien es Sportvereine, Firmen-Incentives oder Schulklassen", so Bauer.

Shootingstar bei Schulklassen

Die Wetterfestigkeit dürfte einer der vielen Gründe für die große Anziehungskraft der AREA 47 gegenüber Schulklassen sein. "Wir hatten heuer 125 Schulklassen bei uns. Das sind Kunden mit eigenen Bedürfnissen, wir konnten wertvolle Erfahrungen sammeln. Für uns sind Schulen ein wichtiges Segment, schließlich handelt es sich dabei um die Gäste der Zukunft",
bekennt Hanser. Landschulwochen in Tirol sind somit kein Zukunftsszenario mehr, sondern bereits eine konkrete Einrichtung!

Massive TV-Präsenz und Facebook

Der enorme Zuspruch kommt nicht von ungefähr. Praktisch alle großen TV-Sender Deutschlands widmeten der AREA 47 in den vergangenen 12 Monaten große Beiträge. Ausführlich war auch die Berichterstattung in zahlreichen deutschsprachigen Tageszeitungen und Magazinen. Bis zu 14 000 Website-Zugriffe pro Tag

Die AREA 47 gefällt mittlerweile 23 000 Facebook-Nutzern.

zu Spitzenzeiten waren im vergangenen Sommer keine Seltenheit. Auch die Schar der virtuellen Fans wächst unaufhaltsam. Mit ca. 23 000 Fans liegt man bei Facebook derzeit gleichauf mit der Landeshauptstadt von Tirol, täglich kommen 100 Fans dazu. Außerdem wird die Facebook-Seite als Vetriebsplattform genutzt – beispielsweise um Gutscheine zu verkaufen. Dass der Erfolg kein Selbstläufer ist, darüber sind sich die Verantwortlichen der AREA 47 bewusst. „Sich jetzt zurückzulehnen, wäre die falsche Reaktion. Wir sind nun gefordert, unser Produkt und die Qualität der Dienstleistung am Gast laufend weiterzuentwickeln", so die beiden Geschäftsführer Neuner und Hanser. **mak**

Weiße Arena Laax vermeidet kalte Betten

„Rocksresort“ interpretiert alpinen Lebensstil neu

Der Schweizer Skiort Laax hat mit seinem „Rocksresort“ den ALPS-Award 2011 gewonnen. Dieses neuartige, direkt an der Talstation Laax-Murschetg gelegene Designhotel zeugt vom Innovationsgeist der Weisse Arena-Gruppe: mit einem für die Schweiz neuartigen Verkaufskonzept „buy to use and let“ werden hier „kalte Betten“ vermieden. Die Käufer stellen ihr Appartement gleichzeitig als Mietobjekt zur Verfügung, wobei ein Pooling-Modell Mieteinnahmen zur Refinanzierung garantiert! Die Weisse Arena Gruppe übernimmt dabei die gesamte Abwicklung.

Rocksresort Laax: In Anlehnung an den Flimser Bergsturz ordnen sich die Quader wie zufällig liegen gebliebene Findlinge rund um einen zentralen Platz an. ***Fotos: Weisse Arena***

Das stilvolle und exklusive Rocksresort in Laax – umgeben von beliebten Pisten, Geschäften, Restaurants und Bars nahe dem Hauptplatz des Ortes – zieht dank seiner imposanten Architektur alle Blicke auf sich. In Anlehnung an den Flimser Bergsturz ordnen sich die elf Quader wie zufällig liegen gebliebene Findlinge rund um einen zentralen Platz an. Die spektakulären minimalistischen Würfel des Rocksresorts entpuppten sich inzwischen als Hotspot für Wintersportler und Designliebhaber. Hinter der Fassade aus Valser Quarzit verbergen sich ein Hotel mit 75 Zimmern, 160 Appartements, 6 Restaurants und 14 diverse Shops.

Das Interieur steht im Kontrast zum rauen äußeren Erscheinungsbild: Sowohl im Hotel als auch in den Appartments bestimmen natürliche Materialien und warme Farbtöne das Bild. So sorgen unbehandeltes Eichenholz und helle Leinen in den Schlafzimmern für eine behagliche Atmosphäre. In den Wohnräumen strahlt der Mix aus Designklassikern, rustikalen Stoffen, Holz sowie Wänden und Böden aus Sumpfkalk und Beton Ruhe und Harmonie aus. Der Hingucker: eine blattvergoldete Hängeleuchte Malagola von Catellani & Smith. Neben Zimmern, Suiten und Apartments für jeden Anspruch punkten die kubischen Bauten mit einer Wellness-Landschaft, zahlreichen Shops und acht Gastrobetrieben.

Das kulinarische Angebot reicht von traditionell bündnerischer Küche, über pan-asiatische Wok-Gerichte, mediterrane Kreativkreationen, Grillspezialitäten vom offenen Feuer bis hin zu einem Gourmet Erlebnis mit 15 Gault-Millau-Punkten. Während Gault-Millau-Koch Michi Bauer im edlen Mulania Restaurant regionale Gerichte auf die Teller bringt, wird die Crapbar für die Partypeople zum Après-Ski-Hotspot. Wer es gemütlich mag, lässt den Skitag in der Lounge entspannt ausklingen.

Einzigartige Kombination

„Die Fachjury von „The Alps Award 2011“ begründete ihre Entscheidung zum Sieg vor allem mit der einzigartigen Kombination von Produktinnovation und Architektur verbunden mit Design und Nachhaltigkeit“, erklärte Hubert Siller, welcher der Expertenjury vorstand. Mit dem Konzept „Service eines Hotels“ und „Privatsphäre einer Ferienwohnung“ trifft dieses Produkt den bestehenden Zeitgeist in höchstem Maße. Im Rocksresort Design Hotel wird alpiner Lebensstil neu interpretiert und mit Leidenschaft zelebriert. Gäste erleben Wohnqualität auf höchstem Niveau im Appartement für 4, 6 oder 8 Personen inmitten einer wunderschönen Bergwelt.

In den Wohnräumen strahlt der Mix aus Designklassikern, rustikalen Stoffen, Holz sowie Wänden und Böden aus Sumpfkalk und Beton Ruhe und Harmonie aus.

Einzigartig – so im Juryurteil – sei auch die hohe Umsetzungsqualität mit vielen Details in Richtung „customer convenience“. Rocksresort vereint die Leistungen eines Hotels mit der Individualität einer Ferienwohnung. So kann man sich auf Wunsch auch in den Appartements nach Herzenslust verwöhnen lassen und über das integrierte Vier-Sterne „signinahotel“ aus einem umfassenden Serviceangebot wie Housekeeping oder Babysitting wählen.
In Summe ist das „Rocksresort“ eine herausragende Innovation im Alpentourismus mit langfristig guten wirtschaftlichen Erfolgsaussichten.

Dritte Bauetappe 2012

Für die Weisse Arena Gruppe und die Domenig Immobilien ist der Bau an der Talstation sicher keine Fehlinvestition: Bereits im vergangenen Geschäftsjahr hat die Ferienwohnungsüberbauung mit Vermietzwang Mieterträge von 1,77 Millionen Franken eingebracht, etwa 50 000 Logiernächte im Winter 2009/10 generiert und 60 000 im darauffolgenden, wie Reto Gurtner, CEO der Weissen Arena, verrät. Derzeit wird die dritte Bauetappe der Edelferiensiedlung geplant. Nächstes Jahr 2012 soll sie um drei weitere auf insgesamt elf Häuser vergrößert werden. Auch mit den tiefen Sommerzahlen soll es dann aufwärts gehen. Das Fazit für Gurtner ist klar: „Das Rocksresort hat uns geholfen, in eine neue Liga zu kommen.“
Übrigens wurde das Rocksresort vom renommierten britischen Magazin „Wallpaper“ im Jänner 2010 mit einem Design-Award in der Kategorie „best new ski resort“ ausgezeichnet. **mak**

Ein breites Gastronomieangebot mit 7 Restaurants und 6 Bars bzw. Clubs erfüllt alle erdenklichen Ansprüche.

MEHR NÄHE.

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

MEHR FLEXIBILITÄT.

Schlanke Strukturen und ein engagiertes Team von 20 Ingenieuren und Spezialisten sorgen für eine effiziente und rasche Umsetzung Ihrer Projekte. Setzen Sie dabei auch auf unser Planungs-Know-how aus den Bereichen der Wasserwirtschaft, Energieversorgung und dem Bau von Straßen, Güterwegen und Sportanlagen.

MEHR VERANTWORTUNG.

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

Andreas Eller
Geschäftsführung/
Gesellschafter

Robert Wendlinger
Geschäftsführung/
Gesellschafter

Hans Glockengiesser
Geschäftsführung/
Gesellschafter

AEP
PLANUNG + BERATUNG

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

www.aep.co.at

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

Hochwertiges Outfit als Spiegel der Dienstleistungsqualität

Die Mitarbeiter der Stubaier Gletscherbahn erhielten kürzlich ein neues Outfit von Edelweiss im Wert von je 1 300 €.
Foto: Stubaier GLB

Die Stubaier Gletscherbahnen sind u. a. bei der Mitarbeiterführung und -motivation ein Leitstern in der Seilbahnbranche. Man weiß, dass die immer wichtiger werdende Dienstleistungsqualität nur über engagiertes, motiviertes und gefördertes Personal gelebt werden kann. Ein maßgeblicher Punkt in diesem Zusammenhang ist ein einheitliches und hochqualitatives Outfit. So ließ die Geschäftsführung unter Mag. Reinhard Klier 350 Mitarbeiter kürzlich von der Salzburger Firma Edelweiss Performance Wear neu einkleiden. Für die Übergabe wurde ein eigener Event im Freizeitzentrum Stubai organisiert, um einerseits den Mitarbeitern die Wertschätzung zu demonstrieren und andererseits ihnen die notwendige Information über Qualität, Pflege und Umgang mit der Bekleidung zu geben.

Eine derartige Veranstaltung ausschließlich zur Übergabe einer neuen Bekleidung mit dem stolzen Wert von jeweils 1 300 Euo pro (fünfteiliger) Garnitur ist in der Bergbahnbranche eher ungewöhnlich und setzt ein Zeichen in punkto Mitarbeitermotivation. Wer, wenn nicht die Stubaier Gletscherbahn, die auch einen Teil des Gewinnes an die Mitarbeiter ausschüttet, wäre sonst prädestiniert für Trendsettings dieser Art? Die Hintergründe dieser Aktion erklärte der neue Seilbahndirektor DI Andreas Kleinlercher in seiner Ansprache:

„Viele von euch arbeiten unter widrigsten Witterungsbedingungen, deswegen haben wir uns nicht gescheut, eine dementsprechend hochwertige, belastbare aber auch gut aussehende Kleidung zu ordern. So gesehen passt sie genau zum Schema unseres Unternehmens. Das Ganze so abzuwickeln, dass heute jeder seinen personalisierten Kleidersack (namentlich geordnet und gekennzeichnet) abholen kann, war übrigens ein riesiger organisatorischer Aufwand!“

Einheitliches, gepflegtes Auftreten als Signal

In weiterer Folge ging Kleinlercher allgemein auf das Thema „Dienstleistungsqualität“ ein. „Grundsätzlich ist Dienstleistungsqualität eine äußerst wichtige Sache. Es gilt die Gästebedürfnisse zu erfüllen und somit Qualität zu bieten. Das heißt, die erwartete Leistung des Gastes minus der erbrachten Leistung muss mindestens Null ergeben. Damit sich der Gast wohlfühlen kann, kommt unsere Dienstleistungsqualität ins Spiel! Wir sind ja täglich direkt am Gast, helfen beim Ein- und Aussteigen, sind freundlich und kompetent – und gut angezogen. Irgendwann empfindet der Gast, dass er mehr von den Stubaier Gletscherbahnen bekommt, als er erwartet hat.

Dadurch verändert sich auch das Empfinden des Preis-Leistungsverhältnisses bzw. dessen, was „teuer“ ist. Der Preis selbst steht dann beim Gast nicht mehr so im Vordergrund, sondern, dass er sich wohlfühlt und die Erwartungen übertroffen worden sind.

Das Outfit wurde personifiziert im Kleidersack jedem einzelnen Mitarbeiter übergeben. Im Bild Günther Orgler, Geschäftsführer des Ausrüsters „Edelweiss Performance Wear“. **Foto: mak (3)**

Der neue Seilbahndirektor der Stubaier Gletscherbahn, DI Andreas Kleinlercher, übernahm die Moderation des Abend-Events.

Modell der neuen Bekleidung am Übergabeabend.

Unsere Standards bezüglich der Dienstleistungsqualität haben wir uns übrigens selbst gemeinsam erarbeitet – etwa dass wir ein kompetentes, selbstbewusstes und einheitliches Auftreten haben (Kleidung mit Namensschild), oder dass wir immer mit dem Gast in Sichtkontakt sind (das gibt ihm Sicherheit). Es ist alles sauber – an der Kassa, in den Mannschaftsräumen und in allen Bereichen, die einsehbar sind. Überall liegt Informationsmaterial auf etc. Was wir von uns selber erwarten, ist nichts Unmenschliches, sondern etwas Normales, das wir uns umgekehrt auch erwarten würden. Darauf aufbauend gibt es demnächst ein Führungskräfte-Seminar mit dementsprechenden Standards. Daraus sollten sich 3 – 4 Leute herauskristallisieren, die weiter geschult werden, damit sie die ganze Belegschaft in punkto Qualitätsstandards schulen können“, so Kleinlercher.

Eigene Form- und Designsprache

Im Anschluss ergriff Günther Orgler, Geschäftsführer der Firma Edelweiss Performance Wear das Wort. Die Marke ist ein Teil der Mountainsports GmbH mit Sitz in Salzburg, die u. a. Spezialbekleidung für Mitarbeiter von Bergbahnen im deutschsprachigen Raum produziert – und zwar in Europa. Vor 3 Jahren ist Orgler an die Stubaier GLB mit der Bitte herangetreten, eine Kleidung testen bzw. speziell entwickeln zu dürfen, die für den Arbeitsalltag am Berg wirklich taugt. Entsprechend den technischen Anforderungen wurde eine eigene Form- und Designsprache kreiert, die jedem Corporate Identity in dieser Branche gerecht wird. Es wurde herumgefeilt und Details verbessert, bis schließlich der Zeitpunkt gekommen war, das Ergebnis der Geschäftsführung der Stubaier GLB vorzustellen. Diese hat dann erwartungsgemäß grünes Licht für die Produktion gegeben. Vor 5 Monaten wurde dann die Anprobe der überarbeiten Version am Gletscher durchgeführt.

Auch Orgler betonte, dass Dienstleistungsqualität künftig eine große Rolle spielen wird und Bekleidung dabei ein wesentlicher Punkt ist. „Es ist eurer Geschäftsleitung wichtig, dass sich die Mitarbeiter in der Bekleidung wohlfühlen und ihr euer Wohlbefinden auch dem Gast gegenüber ausdrückt! Das soll zur Motivation beitragen, freundlich zu sein. Wir müssen uns in Zukunft nämlich um jeden einzelnen Skigast bemühen, da der Mitbewerb groß ist und nur die Besten werden überleben können“.

Qualität braucht Pflege

Hierauf ging Orgler ins Detail und erklärte die aus 5 Teilen bestehende Garnitur: es gibt eine wärmende Unterziehjacke Primaloft für wirklich extrem kalte Tage – darunter sollte man nicht noch irgendeine Softshell anziehen – darüber eine sehr robuste 3 Lagen-Außenkonstruktion, die für alle Wettersituationen bis -25° C taugt. Als Alternative existiert noch die Softshell-Jacke sowie eine Weste für bestimmte Anlässe und natürlich die Hose. Man solle jedoch nicht alle Teile gleichzeitg anziehen, denn das hindere nur in der Beweglichkeit und werde zu warm, so Orgler. Allerdings brauche so hohe Qualität durchaus Pflege, um die Lebensdauer zu erhöhen. So sollte man die Kleidung nicht in nassem Zustand in die Ecke werfen, sondern zum Trocknen aufhängen. Das Outfit ist auch mit normaler Haushaltswaschmaschine bei 40° C waschbar, in den Trockner sollte man es jedoch nicht geben, weil Haushaltsmodelle meist nicht über einen Temperaturregler verfügen und daher zu heiß trocknen. Beschädigte Nähte können die Folge sein. Weiters sollten keine Pulverwaschmittel sondern Flüssigwaschmittel verwendet werden, da erstere zu viele Bleichstoffe enthalten. Schließlich soll ja der unverkennbare Look lange erhalten bleiben. „Der erste Eindruck seid ihr für den Gast!“, erinnerte Orgler abschließend an die Verantwortung, die jeder Einzelne trägt.

Thema Krisenkommunikation für alle

Die Stubaier Gletscherbahn nützte diese Versammlung der Belegschaft auch gleich zur Weiterbildung. So wurde als weiterer Programmpunkt Eugen Stark von der Hofherr Communication mit einem Kurzreferat über „Krisenkommunikation“ aufgeboten. Stark sagte, dass man es heute mit veränderten Bedingungen als Unternehmen zu tun habe, da fast jeder Gast durch die Smartphones bei einem Unfall sofort ein Bild machen und es an die Medien schicken könne. Daher müsse man schnell, gründlich und offen kommunizieren. „Der Kunde verzeiht vieles, jedoch nicht, wie man mit einer Krise umgeht“, so Stark wörtlich. Die Agentur Hofherr Communication hat sich u. a. auf Krisenkommunikation spezialisiert und Anweisungen zum Ablauf bzw. der grundsätzlichen Organisation erarbeitet. Aus diesem Wissenspool trug Stark den Bergbahn-Mitarbeitern einige Beispiele vor.

Zum Finale des Events wurde eine Tombola abgehalten, die sich nicht nur durch schöne Sachpreise (ohne Nieten) auszeichnete, sondern auch den karitativen Zweck: die Lebensgefährtin eines kürzlich tödlich verunglückten Kollegen braucht ein Fahrzeug für ihre Drillinge… **mak**

KEEN: Outdoor-Schuhe für Anspruchsvolle

Der Outdoor-Schuh „Gypsum" von KEEN ist ein Meister für anspruchsvolle Trails mit vielen nützlichen Features wie z. B. TPUI-Stabilisatoren, Dämpfung oder atmungsaktiver, wasserdichter Membrane KEEN.Dry. Für den beruflichen Einsatz am Berg ist das Modell „Revel" ideal. Es punktet mit dreilagiger Isolierungstechnologie in der Sohle und festen Grip.

KEEN Inc. (Portland/Oregon), Hersteller von Schuhen, Socken und Taschen, ist eine 2003 gegründete Outdoor-Marke mit innovativen, hybriden Produkten, die Outdoor-Enthusiasten zum Führen eines aktiven Lebensstils inspirieren.

KEEN „Gypsum" ist das neue Top-Modell für mehrtägige Wanderungen. **Fotos: KEEN**

Der „Revel" überlistet die Wintertücken.

Das neue KEEN Top-Modell für mehrtägige Wanderungen wird als Low- und Midcutschuh für Damen und Herren angeboten. Da der leichtgewichtige Allrounder auf einer flexiblen Gummisohle mit griffigem, breitem Profi läuft, möchte man ihn am liebsten rund um die Uhr tragen. Seinen unglaublich hohen Komfort verdankt er einer exzellenten Passform sowie der in die Innensohle integrierten Dämpfungstechnologie KEEN.Zorb, bei der ein EVA-Schaumpolster als Stoßdämpfer fungiert, und dem anatomisch geformten, herausnehmbaren EVA-Fußbett. Ein Plus an Atmungsaktivität bieten die Weiterentwicklung der wasserdichten Membrane KEEN.Dry und ein feuchtigkeitsleitendes Meshfutter. Die erforderliche Steifigkeit erhält der Schaft aus Wasser abweisendem Nubukleder und strapazierfähigem Nylongewebe durch TPU-Stabilisatoren an den Seiten und an der Ferse (UVP: ab 139,95 Euro).

Revel – für Profis am Berg

Beim Einsatz am Berg sind warme Füße und fester Grip entscheidende Kriterien. Für diesen Fall hat KEEN das Modell „Revel", das die Wintertücken mit einem Plus an Wärme Grip und Atmungsaktivität überlistet. Der Revel ist der erste Winterstiefel mit echter 360°-Isolierung – auch unter den Fußsohlen! Durch eine clevere, dreilagige Sandwichkonstruktion in der Mittelsohle geht Kälte nicht rein und Wärme nicht raus. Für besten Winter-Grip sorgen einerseits Zweiklima-Gummi, das sich Temperaturschwankungen anpasst, und andererseits Messerschnittprofil, das sich beim Auftritt ins Eis krallt. **pd**

Infos:
www.keenfotwear.com

Größte zentrale Werkstatt der Alpen

Silvretta Sports Ischgl erhält MONTANA SAPHIR mit PRO-Technologie

Hannes Netzer, Leiter Technik MONTANA technology, mit den Silvrettasports Shopleitern Alfred Gastl und Dietmar Hofer. **Fotos: MONTANA**

Bereits im Jahre 2001 haben sich die führenden Sportfachgeschäfte in Ischgl mit der Silvretta Seilbahn AG zusammengeschlossen, um das Serviceaufkommen an Ski und Snowboards in einer zentralen Werkstätte zu realisieren.

Die Vorteile für die angeschlossenen Partner liegen auf der Hand: Auf der einen Seite wird Fläche für Verkauf und Verleih in den Geschäften gewonnen, auf der anderen Seite kann in der zentralen Werkstätte in modernste Technik investiert werden. Hier setzte man von Anfang an auf MONTANA Technologie.
Bislang waren eine SPIRIT 100 sowie eine CRYSTAL SPIRIT im Einsatz. Für die kommende Saison stand als Ersatz für die CRYSTAL SPIRIT eine Modernisierung an. Nach sorgfältiger Prüfung fiel die Entscheidung auf eine MONTANA SAPHIR mit zwei Steinen, Wachsaggregat und PRO-Technologie. Dazu Werkstattleiter Hannes Gastl: „Mit der PRO-Technologie können wir auch die neuen Ski- und Boardmodelle, wie z. B. Rocker besonders schonend schleifen. Weitere Vorteile sind, dass nicht nur Snowboards sondern auch Langlaufski bearbeitet werden können.“ Geschäftsführer Paul Konrad fügt hinzu: „Wir wollen in Ischgl in allen Bereichen Top-Qualität bieten! Mit MONTANA haben wir sowohl technologisch als auch vom Kundenservice her den richtigen Partner.“ In folgenden Geschäften in Ischgl ist die neue Schleiftechnologie erhältlich:

- Adler Sport
- Bründl Intersport
- Next Generation
- Salner Sport
- Silvrettasport
- Zangerl Sport

SAPHIR mit PRO-Technologie.

Architekt Rieblers Stil: authentisch, funktionell, innovativ

Die neue Einfachheit – ein Shop für Charly Lentsch

Müssen Sportshops mit Chrom, Edelstahl, Marmor, Coolness und Hochglanz punkten? Diese Frage beantwortete der Innsbrucker Architekt DI Kurt Riebler mit seinem Entwurf für Charly Lentsch mit einem eindeutigen Nein.

Der neue Sportshop Lentsch in Jerzens, Pitztal, ist direkt bei der Talstation der Hochzeigerbahn gelegen. **Fotos: Riebler**

Der neue Shop in Jerzens/Pitztal, direkt bei der Talstation der Hochzeigerbahn gelegen, bietet auf zwei Ebenen und insgesamt rund 850 m^2 Fläche neben purem Einkaufsvergnügen auch einen Skiverleih samt Skiservice. Die Umsatzzuwächse in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld und die begeisterten Rückmeldungen der Kunden und Gäste bestätigen, dass das Konzept der neuen Einfachheit, einer bodenständigen und ökologisch bewussten Materialwahl durchaus positiv aufgenommen wird.

Alles ist echt und aus der Region

Von Anfang an waren sich Architekt und Bauherr darin einig, dass Kunden und Gäste in den Bergen nicht dieselbe Chrom- und Hochglanzorgie erwarten, die sie zur Genüge von den großstädtischen Einkaufstempeln kennen. Dazu Architekt Riebler: „Es geht natürlich auch um eine Aussage, um ein Statement. Alles, was wir hier verwendet haben ist echt, stammt aus der Region und ist ökologisch, ja sogar baubiologisch einwandfrei. Die Balken sind tragend, aus unbehandeltem Fichtenholz, ohne Schnörkel und Schnitzereien. Auch die Wände sind aus Holz, mit Gips verkleidet. Wir machen niemandem eine heile Tiroler Welt vor, die es gar nicht gibt. Wir machen etwas, zu dem wir auch selbst stehen können, was in unserer eigentlichen Tradition steht. Das spüren und suchen die Menschen. Und wir erzeugen damit eine unglaublich heimelige und echte Raumatmosphäre, in der sich Gäste wie Mitarbeiter wohlfühlen."

Kitsch auf Distanz gehalten

Dieses Konzept, oder soll man besser sagen diese Haltung, zieht sich auch bei der von Assmann gelieferten Einrichtung durch. Gewachstes und gebürstetes Fichtenholz und weiße Paneele schaffen einen schönen, naturnahen Kontrast. Assoziationen an alte Bauernhäuser klingen

Der Sportshop bietet auf zwei Ebenen 850 m² Einkaufsvergnügen und Skiverleih samt Skiservice.

Auch die Gästezimmer im Dachgeschoss erzeugen eine heimelige Raumatmosphäre.

an. Aber Kitsch wird auf weite Distanz gehalten.
Auch die Gästezimmer im Dachgeschoss, gefühlvoll eingerichtet von der Tischlerei Lenhart aus Zams, fügen sich in dieses Bild. Nicht ohne Stolz erzählt der Bauherr von einem Gast aus der Schweiz. Die Dame hatte sich mit Tränen in den Augen bei ihm dafür bedankt, dass die Zimmer so schön seien. Und das mit einem minimalen, dafür aber sehr natürlichen Aufwand: geölter Eichenparkett, unbehandelte Holzoberflächen, Naturfasern für Vorhänge und Polsterungen.
Bei der Gestaltung der Fassade lässt sich der Architekt von seinem Credo leiten: „Ein Gebäude soll eine Geschichte erzählen". Mehrere Varianten der Fassadengestaltung wurden entwickelt und diskutiert. Die Wahl fiel auf eine künstlerisch gestaltete „Verpackung". Architekt Riebler: „Diese Fassade mit dem bedruckten Screen-Gewebe ist ein Unikat, eigens nur für dieses Projekt entwickelt und sie erzählt eine Geschichte über den Bergsport im Winter und im Sommer. Das Material ist zwar billig, aber die Aussage und die künstlerische Gestaltung sind wertvoll, weil einmalig."
Hier wird nicht das Material, sondern die Idee als Träger der Botschaft verwendet. Nebenbei dient das Screengewebe auch noch einem Zweck: die großzügigen Verkaufsflächen erhalten eine permanente Verschattung und einen Blendschutz. Die Innenräume erhalten eine wohltuende Intimität. Ein- und Ausblicke auf die Bergwelt werden dosiert und gezielt geboten.
Die Einrichtung für den Skiverleih und die Schränke für die Erweiterung des Skidepots stammen vom renommierten Schweizer Hersteller Gladek-Technik.

Wing – Universal einsetzbar

Das von Riebler und Gladek-Technik entwickelte Shop-System „wing" greift die Formensprache moderner Wintersportgeräte auf.

Beispiel, für einen „wing"-Showroom in Sportshops.

Wing- das Shopsystem für Gladek

Das von Architekt Riebler für Gladek-Technik entwickelte Shop-System „wing" greift die Formensprache moderner Wintersportgeräte auf und versteht sich als universell einsetzbares Einrichtungsprogramm für Sportshops.
Gladek-Technik, einer der führenden Hersteller von Skidepot- und auch Skiverleih- Einrichtungen suchte auf Grund von häufigen Kundenanfragen eine Ergänzung seines Programms, um auch Shopeinrichtungen im Paket mit an bieten zu können.
Der Auftrag für eine Studie erging an Architekt Riebler, der mit „wing" genau den Nerv dieses Marktsegmentes traf.
Angeboten wird eine Grundausstattung mit standardisierten Regalen für kleinere Shops in Hotels oder im Zusammenhang mit Skidepots. „wing" umfasst auch ein variables Wandsystem mit allen erforderlichen Komponenten für eine optimale Warenpräsentation, Mittelraummöbel, Anprobebänke und Kassenpulte.
Durch die Möglichkeit verschiedene Holzarten und Farben zu kombinieren, entsteht eine unendliche Vielfalt an individuellen Varianten. Jeder „wing"-Shop ist somit einzigartig und auf sein Umfeld abgestimmt. Die in Bugholz-Technik hergestellten Regale vermitteln ein beschwingtes, beflügeltes Gefühl und heben sich durch ihre Einmaligkeit ab. **kr/mak**

CSA/Spühl AG

Maßgeschneiderte Lösungen für jeden Anspruch

Die Division CSA der Spühl AG ist kompetenter Partner im Bereich Werkstatt, Ski-Verleih und Ski-Depot. Bergbahnen, Sportgeschäfte und Skiservice-Stationen finden hier alles, was ihre Arbeit erleichtert und dem Kunden beste Ergebnisse garantiert.

Alles ist griffbereit mit der Depotlösung von CSA. ***Fotos: Division CSA/ Spühl AG***

Die CSA/Spühl AG bietet Bergbahnen, Sportgeschäften und Skiwerkstätten Lösungen, die speziell auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnitten sind. Dabei ist es unerheblich, ob ein Geschäft zur Gänze neu ausgestattet werden soll oder nur einzelne Komponenten gebraucht werden. Kompetente Beratung und Ausführung stehen von Anfang an im Mittelpunkt.

Dem engagierten Team der Division CSA/Spühl AG ist es ein Anliegen, das Angebot den aktuellen Bedürfnissen und Trends anzupassen. So arbeitet man gerade im Bereich Ladenbau, Software und Schließsysteme mit renommierten Lieferanten zusammen, sodass Know-how vom Spezialisten bis ins Detail zur Verfügung steht. Eine CE-Zertifizierung der Produkte stellt zudem sicher, dass sie den gängigen europäischen Normen entsprechen.

Durchdachte Produktionsprozesse

Die Spühl AG verfügt über einen eigenen Fertigungsbetrieb in Wittenbach, der mit modernsten Maschinen und Anlagen ausgerüstet ist. Rund 130 Fachkräfte sind hier mit der Produktion und der Montage von Skituning-Anlagen und Drahtmaschinen beschäftigt, wobei man sich mit bestens organisierten Produktionsabläufen und schlanken Prozessen auf die Just-in-Time-Fertigung spezialisiert hat. Interdisziplinär agierende Teams, in denen Fachkräfte aus Elektronik, Software Entwicklung, Produktion und Beschaffung zusammenarbeiten, sind der Garant, dass bekannte Produkte und Neuentwicklungen gleichermaßen wirtschaftlich und in bester Qualität hergestellt werden können. Als weltweit tätiges Unternehmen, das nach ISO 9001 & ISO 14 001 zertifiziert und Marktführer im Bereich Drahtmaschinen für die Matratzenindustrie ist, hat die Spühl AG beste Voraussetzungen zur Entwicklung und Produktion der hochwertigen CSA-Anlagen. Die sprichwörtliche Schweizer Qualität wird hier genauso umgesetzt wie ein durchdachtes Preis-/Leistungsverhältnis. Und weil die Schweiz über eine zentrale Lage in den Alpenländern ver-

Modernste Maschinen und gut ausgebildete Mitarbeiter stellen die Qualität in der Produktion im Stammwerk der CSA/Spühl AG in Wittenbach sicher.

fügt, ist man mit den Produkten auch schnell am Einsatzort. Die Spühl AG hat außerdem viel Erfahrung darin, in anspruchsvollen Märkten und bei technisch ausgereiften Produkten Innovationen in kleinen und in großen Schritten zu realisieren. Durch die ständige Suche nach Optimierungsmöglichkeiten hat man sich schon in den angestammten Märkten einen ausgezeichneten Ruf und große Kompetenz erworben. Das soll nun auch der neuen Division CSA zugute kommen.
Vor diesem Hintergrund ist man überzeugt, in Zukunft viele zuverlässige und wirtschaftliche Lösungen für ihre Kunden realisieren zu können.

Zuverlässigkeit bis ins Detail

Die CSA/Spühl AG beschäftigt motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter, denen es selbst ein Anliegen ist, mit den Kunden die Extra-Meile zu gehen. Dank laufender Weiterbildung und großem Interesse an den Aufgaben bringen die Mitarbeiter auch Innovationen mit Begeisterung auf den Weg und führen diese zum Gelingen.
Initiative, Flexibilität, Weltoffenheit, verantwortungsbewusstes Entscheiden und Leistungsbereitschaft sind die Voraussetzung für eine Mitarbeit im Unternehmen. Dazu kommen Wissen und Erfahrung in der Branche sowie ständige Weiterbildung. Der Spühl

Präzisionsarbeit bis ins Detail.

AG ist es dabei wichtig, dem einzelnen Mitarbeiter aufgabengerechte Verantwortung einzuräumen, damit Kompetenz und Engagement gleichermaßen gefördert werden können.
Bei den Materialien werden ausschließlich Produkte und Komponenten von renommierten internationalen Herstellern verwendet. Qualität und Zuverlässigkeit sind auch hier oberstes Gebot, weil nur höchste Qualität auch langfristig Erfolg bringt, so das Credo des Unternehmens.

Am Puls der Zeit

Die CSA/Spühl AG ist gerüstet, dort wo wirtschaftlich und technisch vertretbar, gezielt auf Kundenwünsche einzugehen. Ist dies aus technischen oder wirtschaftlichen Gründen nicht möglich, wird die Fragestellung analysiert und versucht, zusammen mit dem Kunden eine gleichwertige Alternative zu finden.
Im Bemühen, eine langfristige, auf Vertrauen basierende Zusammenarbeit mit den Kunden zu erreichen, sind natürlich auch Service und Kundendienst ein zentrales Thema. Dazu ist eine entsprechende Verfügbarkeit von technisch versierten Mitarbeitern vor Ort wichtig.
Die Division CSA hat deshalb schon für die kommende Wintersaison einen zusätzlichen Techniker im Einsatz, der nahe Innsbruck stationiert ist. Von hier aus können Kunden in Tirol, Salzburg und Südtirol noch schneller und effizienter betreut werden.
Ein weiterer Pluspunkt der Division CSA ist das Ersatzteillager, das sich in Schruns befindet. Auf diese Weise können Verschleiß- und Ersatzteile schnell und problemlos bezogen werden und stehen genau dann zur Verfügung, wenn sie gebraucht werden.
Bei jeder Inbetriebnahme einer Anlage werden Kunden bzw. deren Mitarbeiter auf den Anlagen gewissenhaft eingeschult, sodass alle Abläufe und die richtige Handhabung der Maschinen jederzeit abrufbar sind. Solche Einschulungen können vor Ort stattfinden, gerne aber auch im Stammwerk der CSA/Spühl AG im schweizerischen Wittenbach.

i Infos: www.spuhl.ch

Blick auf die Arbeit an der CSA Tuninganlage TFT 5P.

Alles im Blick mit dem Depotsystem der CSA/Spühl AG.

Harmonisch abgestimmt ist die CSA-Shopausstattung im Skiverleih Pesko/Lenzerheide.

Ansprechendes Jahresergebnis für **Arosa Bergbahnen AG**

Am Weißhorngipfel entsteht ein neues Bergrestaurant. **Foto: Arosa Bergbahn AG**

Die Arosa Bergbahnen AG blickt trotz der schwierigen Rahmenbedingungen auf ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr 2010/2011 zurück.

Nach einem verhaltenen Sommergeschäft wuchs mit den ersten Schneefällen Ende Oktober 2010 und den kalten Temperaturen die Zuversicht auf eine rosige Wintersaison 2010/2011. Die anhaltende Euro-Schwäche verbunden mit den außerordentlich niederschlagsarmen Wintermonaten und den überaus milden Temperaturen ab März 2011 drückten auf den Gesamtumsatz. Dennoch konnte ein gutes Jahresergebnis erzielt werden. Die Gäste fanden während der ganzen Saison trotz unterdurchschnittlicher Schneefallmenge hervorragende Schnee- und Pistenverhältnisse vor, was ohne den konzentrierten Einsatz der technischen Beschneiung nicht möglich gewesen wäre Die Schneesportler konnten praktisch sämtliche Pisten bis zum Saisonschluss befahren. Diese lohnende Investition, so die Arosa Bergbahnen AG, zahle sich letztendlich nicht nur für Bergbahnunternehmen, sondern für die ganze Destination Arosa aus.

Spitzenwerte nicht mehr erreicht

Der Gesamtumsatz von 28,597 Mio. CHF liegt 4,9 % hinter dem Vorjahr. Beim Verkauf der Schneesporttickets ging der Umsatz um 4,4 % zurück. Mit insgesamt 568 000 Eintritten besuchten im 5-Jahresdurchschnitt um 4,7 % weniger Gäste das Schneesportgebiet. Die Berggastronomie profitierte im Gegenzug von den lang anhaltenden Schönwetterperioden und den milden Temperaturen, vor allem beim Terrassengeschäft. Die Restaurants im Schneesportgebiet konnten ihren Umsatz mit 7,304 Mio. CHF halten. Einen schweren Stand hatten die Beherbergungsbetriebe. Vor allem das 3-Stern Hotel Hohenfels erlitt mit einem Minus von 17,7 % einen markanten Umsatzrückgang.
Unter diesen ungünstigen Verhältnissen sei es von Bedeutung, die Kosten im Griff zu behalten, so die Arosa Bergbahn AG. Das sei geglückt und mache sich auch bezahlt. Das Betriebsergebnis 1 (EBITDA) reduzierte sich zwar im Vergleich mit dem Vorjahr von 9,437 Mio. CHF auf 8,339 Mio. CHF, mit einer EBITDA-Quote von 29,2 % erreichte das Unternehmen mit eigenen Gastro- und Hotelbetrieben aber immer noch einen guten Wert. Der Cash-flow liege mit 6,397 Mio. CHF rund 14,6 % unter dem Vorjahresergebnis, die erzielte Cashflow-Umsatzrate von 22,4 % gelte dennoch als guter Branchenwert.

Neubau Bergrestaurant Weißhorngipfel

Unmittelbar nach Abschluss der Wintersaison 2010/ 2011 begannen die Vorbereitungen für die Baustelleninstallation zum Neubau des Bergrestaurants Weißhorngipfel. Der Kran auf dem 2 653 m hohen Weißhorngipfel stand am 2. Mai 2011. Sämtliche Materialien wurden mit Lastwagen zur Mittelstation gebracht und von dort mit der Gondel der Luftseilbahn Mittelstation-Weißhorn auf den Gipfel transportiert. Mit diesem Transportkonzept wurden Helikopter-Transporte und somit störende Lärmimmissionen während der Sommersaison auf ein Minimum reduziert. Der beachtliche Materialumfang erforderte teilweise auch Transportleistungen während der Abend- und Nachtstunden. Als Ziel hatte man sich nämlich gesetzt, die Fertigstellung des Rohbaus in Holz-Fertigelementen bis Ende Herbst 2011 zu bewerkstelligen, damit der Innenausbau über die Wintermonate vollzogen werden kann.
Nach der Wintersaison 2011/2012 wird das alte Bergrestaurant abgerissen, die Umgebung renaturiert. Die Eröffnung des neuen Bergrestaurants ist im Verlauf des Sommers 2012 geplant.

DOPPELMAYR/GARAVENTA:

Sommerbergbahn von Bad Wildbad komplett saniert

2008 feierte die Sommerbergbahn ihr 100-jähriges Bestehen. Ihre Geschichte reicht jedoch noch etwas weiter zurück und erfährt durch die komplette Sanierung, die 2011 von GARAVENTA durchgeführt wurde, einen weiteren, markanten Entwicklungsschritt.

Anfang Oktober wurde die neue „Sommerbergbahn" in Bad Wildbad offiziell in Betrieb gestellt.
Fotos: Stadtwerke Bad Wildbad GmbH & Co. KG

Die ersten Ideen und Diskussionen zur Thematik „Sommerbergbahn" nahmen in Bad Wildbad 1903 ihren Anfang. Mit einer Bergbahn sollte „eine sinnvolle Einheit hergestellt werden, die sowohl die Stadt wie auch die Bäder und das Sommerberg-Gebiet als neuen Höhen-Kurbezirk einschließt". Dabei war angedacht, dass die Bahn mit ihrer Gleisanlage so zu liegen kommt, dass sie ein weithin sichtbares Band von Wildbad-Tal und Wildbad-Berg darstellt. Gebaut wurde 1907 mit einem Kostenaufwand von 483 000 Mark eine Schienen-Drahtseilbahn nach dem Vorbild der Heidelberger Bahn zum Königstuhl. Die Bahnbauarbeiten übernahm die Firma C. Baresel, Untertürkheim, Windwerk, elektr. Antrieb, Geleise und Wagen steuerte die Maschinenfabrik Esslingen bei. Das Drahtseil stammte von Felten & Guillaume, Berlin, die Akkumulatorenbatterien von der Akkumulatorenfabrik Berlin.

Eröffnet wurde die Sommerbergbahn schließlich nach nur 1-jähriger Bauzeit am 23. Mai 1908, Stadtschultheiß Karl Bätzer übergab sie ihrer Bestimmung: „Die Bergbahn, in der Hauptsache durch eigene Kraft der Wildbader Bürgerschaft ins Leben gerufen, möge als bleibendes Denkmal ihres fortschrittlichen Geistes und ihrer Unternehmungslust fort und fort zu unentwegtem weiteren Fortschritte, welcher im Konkurrenzkampfe mit anderen Bädern so außerordentlich notwendig ist, aufmuntern."

Die maximale Fahrgastzahl der ersten Wagengeneration betrug 56. 1928 wurde die 2. Wagengeneration eingeführt, mit der bereits 75 Personen befördert werden konnten, und 1968 die 3. Wagengeneration mit einer Kapazität von 100 Personen. Im Laufe der Jahre wurde die Bahn erneuert und modernisiert. So hat man etwa 1954 das

Technische Daten 75-FUL „Sommerbergbahn“	
Förderleistung:	980 P/h
Fahrzeit:	25,3 min
Standzeit in den Stationen:	1,8 min
Fahrgeschwindigkeit:	7 m/s
Fahrzeuge:	2
Schräge Länge:	741 m
Höhe Perron Bergstation:	720 m
Höhenunterschied:	291 m
Antrieb:	Berg
Nennleistung:	320 kW
Schienenneigung Tal:	20°
Schienenneigung Berg:	29°
Gewicht der Wagen:	12 t
Abmessungen Wagen (L/B/H):	12,4 m/2,6 m/3,4 m
Anzahl Abteile:	4
Fahrgeschwindigkeit:	0 – 7 m/s dem jeweiligen Bedarf angepasst
Wagenkapazität:	75 P
Förderleistung pro Stunde in einer Richtung:	1 000 P/h
Personalbestand für Betrieb:	1 (früher min. 2)
Seildurchmesser:	40 mm

obere Stationsgebäude neu gebaut, dessen Aussichts- und Wartehalle 1947 abgebrannt war. In den Jahren 1967/68, 1981/82 sowie 2007/08 wurden Bahnkörper und Gleisaufbau saniert. In den Jahren 1978 – 80 wurde der Neubau der Bergbahn-Talstation umgesetzt. Der Bau des Rettungsweges erforderte in den Jahren 2003/04 eine Investition von rund 400 000 Euro.

2010 stand die Sommerbergbahn kurz vor ihrer Schließung. Die Behörden hatten so hohe Auflagen verfügt, dass eine Sanierung mit einem Kostenaufwand von rund 7 Mio. Euro unmöglich schien. Erst das Konjunkturprogramm von Bund und Land rettete die Stadt und damit die Sommerbergbahn. Mit 4 Millionen Euro Zuschüssen und einem ehrgeizigen Zeitplan ging es im November 2010 los.

Die Planungsarbeiten wurden an die Planungsgruppe Schönholzer/Manz/Bardetscher vergeben, die Projektsteuerung übernahm das Büro Drees & Sommer, das bereits Erfahrung beim Bau der Heidelberger und der Künzelsauer Bergbahn gesammelt hatte. Die Ausschreibung der Seilbahntechnik konnte GARAVENTA für sich entscheiden, die neuen Wagen stammen von Gangloff.

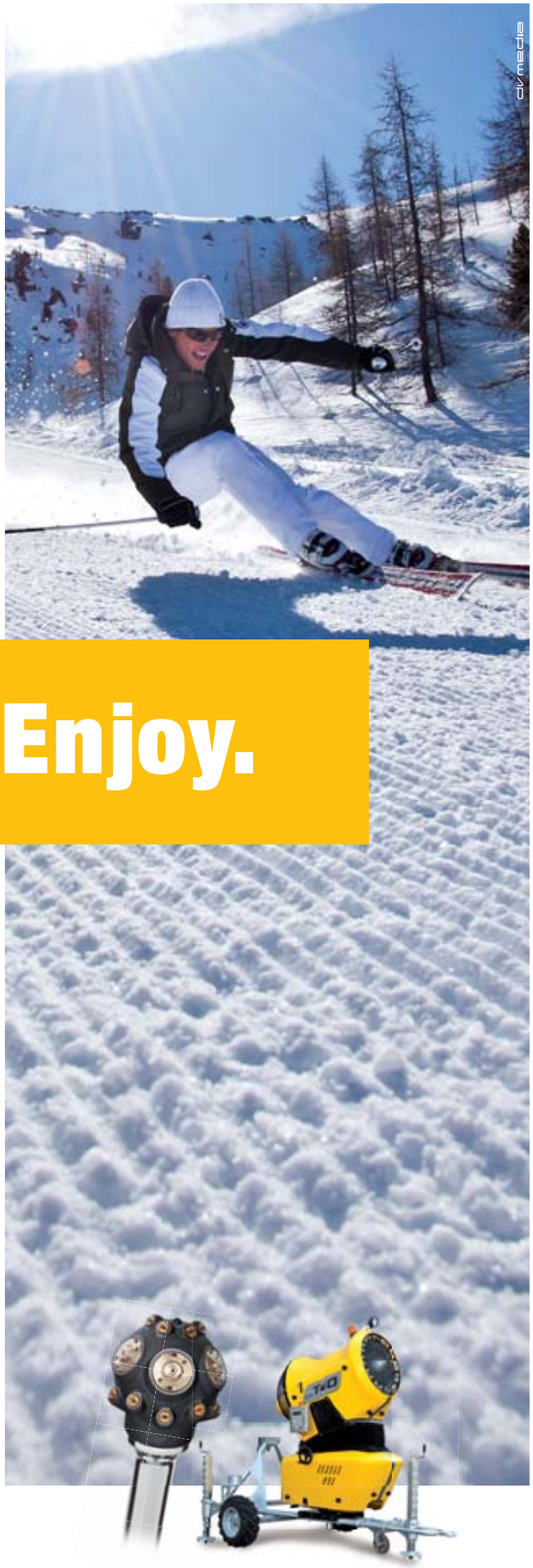
Am 1. Oktober 2011 konnte die neue Standseilbahn, die eine Reihe an Besonderheiten aufweist, schließlich in Betrieb gestellt werden.

Ideal für alle Besucher

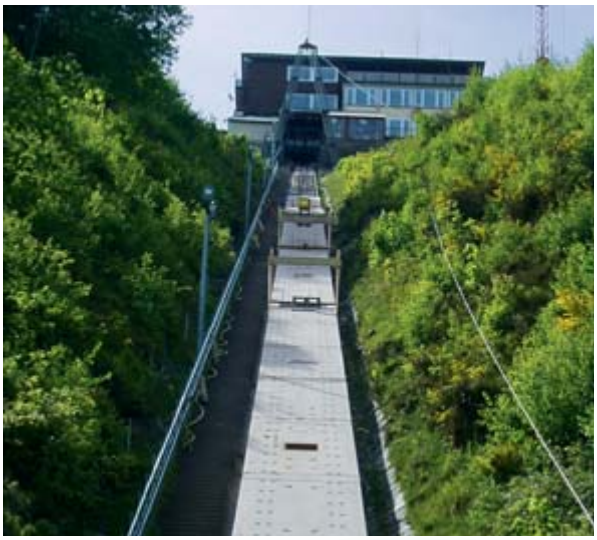
Die Standseilbahn „Sommerberg“ von Bad Wildbad führt vom Stadtzentrum auf das rund 300 m über dem Tal gelegene Erholungsgebiet. Dazu Dkfm. Dipl.-Ing. Peter Buhl, kaufmännischer Geschäftsführer der „Sommerbergbahn“: „Die Sommerbergbahn erschließt die gesamte Region wie Sommerberg, Naturschutzzentrum Kaltenbronn usw. touristisch, ist Teil der öffentlichen Verkehrsanbindung des Sommerbergs und vor allem ein Wahrzeichen der Stadt!“

Die Strecke weist eine schräge Länge von 741 m auf, die Bergstation liegt auf rund 720 m Seehöhe und wird nach einer

TECHNOALPIN®
snow experts



Wir garantieren Schnee.
www.technoalpin.com



Blick von der Strecke auf die Bergstation.

Die Wagen von Gangloff wurden in 4 Abteile unterteilt.

Fahrzeit von rund 25 Minuten erreicht. Die Streckenführung ist im Vergleich mit der Vorgängerbahn gleich geblieben.
Der Personentransport erfolgt mit Hilfe zweier Wagen, die Gangloff/Bern gebaut hat. Sie sind jeweils 12,4 m lang, in 4 Abteile unterteilt und verfügen über ein Panoramadach. Zu Ehren der langen Geschichte der Bahn und eines Besuchs des württembergischen Königspaares im Jahre 1910 wurden die Wagen auf die Namen „Königin Charlotte“ und „König Wilhelm“ getauft.

Um den Fahrgästen einen schnellen und reibungslosen Zutritt zu garantieren, sind die beiden mittleren Abteile für Radfahrer und die zwei Randabteile für Fußgänger reserviert. Die Fußgänger erreichen ihre Abteile in der Talstation über die linke Perrontreppe, Radfahrer können die rechte Seite benutzen. In der Bergstation werden die Benutzergruppen ebenfalls getrennt. Dabei kann bei Bedarf jedoch ein weiteres Abteil für die Fußgänger freigegeben werden, wenn viele Spaziergänger ins Tal wollen. Bei den Radfahrern geht man ohnehin davon aus, dass sie auf ihren Sportgeräten ins Tal fahren.
Die Ausweiche für die beiden Wagen liegt zwischen Mittel- und Bergstation in einer Kurve, sodass die Strecke für die Wagen mit 0,5 m geringfügig unterschiedlich ist. In der Bergstation gleicht man den Höhenunterschied zwischen dem 1. und dem 4. Abteil, das auch für Rollstuhlfahrer gedacht ist, durch hydraulische Anpassrampen aus, die GARAVENTA hier weltweit erstmals realisiert hat. In der Tal- und der Zwischenstation ist keine Anpassung nötig.
Der Kommandostand befindet sich in der Bergstation, in den Wagen sind keine Zugbegleiter vorgesehen. Dafür gibt es ein durchdachtes Video- und Audiosystem sowie eine Personenzählanlage, die Fahrgäste und Bahnmitarbeiter gleichermaßen informiert, wie viele Personen noch zusteigen können.
Um allen Personen die Benützung der Bahn zu ermöglichen, wurde sie barrierefrei konzipiert. Neben den Rampen in der Bergstation gibt es in diesem Bereich auch einen Aufzug, der den bequemen Zugang ermöglicht.
Nach den ersten Wochen in Betrieb zeigt man sich in Bad Wildbad sehr zufrieden mit der neuen Bahn. Und das umso mehr, als auch die Fahrgäste bisher „sehr, sehr positiv“ reagiert haben, so Dipl.-Ing. Peter Buhl.

Der Zutrittsbereich im Tal.

LEITNER/Kronplatz AG

Mehr als nur eine Seilbahn

Projekt „Ried“ der Kronplatz AG. **Foto: LEITNER**

Mit der dritten 10er-Kabinenbahn für die Kronplatz AG in Südtirol baut LEITNER nicht nur eine moderne Aufstiegsanlage, sondern drückt auch einem visionären Projekt seinen Stempel auf. Die Aufstiegsanlage „Ried“ steht für ein außergewöhnliches Mobilitätskonzept, das Vorbildcharakter hat.

Die ersten Demac-Schneekanonen des Typs Set sind am neuen Pistenabschnitt bereits installiert. **Foto: dwl**

112 Pistenkilometer, 32 Aufstiegsanlagen und Skigenuss pur haben den Kronplatz schon bisher zu einer Top-Adresse im Skidorado Dolomiti Superski gemacht. Mit dem Seilbahnhersteller LEITNER verbindet die Kronplatz AG eine mehr als 40-jährige Zusammenarbeit. Immer wieder konnte man dabei mit Innovationen punkten, die Aufsehen erregt haben.

So ist es nicht verwunderlich, dass 2009 auch die erste 10er-Kabinenbahn „Marchner“ und 2010 die zweite 10er-Kabinenbahn „Gipfelbahn“ von LEITNER am Kronplatz realisiert wurden. 2011 baut man neuerlich eine 10er-Kabinenbahn, die gleichsam die Anbindung der „Gipfelbahn“ ins Tal darstellt. Mit der Aufstiegshilfe „Ried“ wird im Dezember allerdings nicht nur eine weitere moderne Seilbahnanlage ihrer Bestimmung übergeben, sondern ein Projekt realisiert, das im Laufe seiner Entwicklung von den Verantwortlichen viel Pioniergeist, Feingefühl und noch mehr Geduld abverlangt hat. Dazu Werner Schönhuber, Präsident Kronplatz Seilbahn AG: „Mit dem Ausbau der Pustertaler Bahn hat die Landesverwaltung die Voraussetzung geschaffen, das Projekt Ried umzusetzen. Vorrangige Zielsetzung ist es, 40 % des Individualverkehrs zu und vom Skigebiet Kronplatz auf den Zug zu verlagern. Das Projekt Ried ermöglicht nach einer Abfahrt von 7 km und 1 200 Höhenmetern alle 30 min. in den Zug zu steigen und in das Skigebiet Hochpustertal – 3 Zinnen überzuwechseln. Kronplatz liegt somit in der Mitte vom Hochpustertal – Alta Badia. Beide Gebiete sind nun im 30-Minuten-Takt verbunden und aus dem Skiberg Kronplatz wird die Skiregion Pustertal – Superski Dolomiti.“

Das Investitionsvolumen beträgt 25 Mio. Euro, wobei rund 10 Mio. auf die Kabinenbahn selbst entfallen.

Kombinierte Verkehrslösung

Kernpunkt des jüngsten Projekts der Kronplatz Seilbahn AG ist die direkte

Der Bau der Talstation ist nahezu fertig.

Bergstation Ried. Fotos: Kronplatz AG.

Anbindung der Seilbahn an das Eisenbahnnetz. An dieser Idee und ihrer Verwirklichung wird bereits seit 1993 geplant. Seit 2005/2006 arbeitet die Kronplatz AG am konkreten Projekt. 2006 bis 2009 wurde die große UVP über die Bühne gebracht und positiv abgeschlossen. Nachdem man sich auch mit Widerständen aus der Oppositionspolitik und der kritischen Bevölkerung aktiv auseinandergesetzt hatte und die letzten notwendigen Genehmigungen im Winter 2010/11 eingeholt werden konnten, war im Juni dieses Jahres Baubeginn. Ursprünglich hatte man für die Bauphase rund 15 Monate eingeplant, sich aufgrund der fortgeschrittenen Zeit aber entschlossen, so schnell wie möglich vorzugehen und den Zeitplan auf 5 Monate zu kürzen. Mit einem Abschluss der Arbeiten wird deshalb bereits Ende November gerechnet.

Welche Beweggründe hinter dem Konzept stehen, hat Kronplatz-Geschäftsführer Dr. Andreas Dorfmann anlässlich eines OITAF-Seminars 2010 so zusammengefasst:

- Verwirklichung eines touristischen und umweltschonenden Angebots,
- Möglichkeit, die Wintersportgebiete im Pustertal zu vernetzen,
- Familienabfahrt für jedermann in diesem Sektor,
- Schaffen einer starken, nicht austauschbaren Destination,
- Halten der Nächtigungen ohne neuen Bettenausbau,
- Internationale Wettbewerbsfähigkeit absichern,
- Straßenunabhängige Erreichbarkeit des Gebietes,

Überblick über das Lift-Angebot der Region.

- Barrierefreies Wechseln zwischen den Skigebieten,
- Reduktion des Individualverkehrs,
- Garantierte Mobilität und Ferienspaß ohne Auto,
- CO^2 einsparende Mobilität.

Gerade mit der Reduktion des Individualverkehrs bzw. der Verwirklichung umweltschonender Mobilitätslösungen ziehen die Kronplatz Seilbahn AG und LEITNER an einem Strang. Die Anreise der Touristen ins Skigebiet erfolgt bis dato nahezu ausschließlich mit dem Pkw, sodass es an den An- bzw. Abreisetagen in der Saison zu einer starken Verkehrsbelastung der Region kommt. Um dem entgegenzuwirken, ist die Anbindung an die Eisenbahn ideal, und das umso mehr, als man mit der Bahn auch die Skiregionen des Pustertales ohne ein Plus an Individualverkehr direkt vernetzen kann.

LEITNER konnte in den letzten Jahren mit Seilbahnen im urbanen Sektor schon einige Lösungen im Bereich des öffentlichen Verkehrs realisieren. Auch kombinierte Zug- und Seilbahnstationen hat man auf seiner Referenzliste. So kann man etwa auf Lateinamerika verweisen, wo in Manizales, Medellìn und Rio de Janeiro innerstädtische Seilbahnen direkt mit der U-Bahn verknüpft sind.

Durchdachtes Konzept

Technisch gesehen, erfolgt die Anbindung des Bahnhofs Percha an den Kronplatz-Gipfel in zwei Sektionen. Der erste Streckenabschnitt ist die neue 10er-Kabinenbahn „Ried“, deren Bergstation an die Talstation der bestehenden 10er-Kabinenbahn „Gipfelbahn“ angeschlossen wird. Der Gast kann hier auf der „Herzlalm“ aussteigen oder in der Kabine sitzen bleiben und gleich ganz nach oben fahren. Eine „schnelle Weiche“ sorgt außerdem dafür, dass einige Kabinen der „Gipfelbahn“, die talwärts fahren, auf die Spur nach oben abgeleitet werden, sodass in diesem Bereich freie Kapazitäten vorhanden sind und ein unkomplizierter Zustieg möglich ist. Da in der ersten 4,3 km langen Sektion im Endausbau rund 3 200 P/h befördert werden können und im zweiten, rund 1,7 km langen Streckenabschnitt rund 4 000 P/h möglich sind, ist nicht mit Wartezeiten zu rechnen. Der Höhenunterschied zwischen Berg und Tal der Strecke „Ried“ beträgt 803 m, die schräge Länge der Bahn beachtliche 4,3 km. Die Fahrgeschwindigkeit wird 6 m/s betragen, auf der Strecke werden 21 Stützen passiert. Wie bei der „Gipfelbahn“ stammen auch die modernen Kabinen „Ried“, die 10 Personen bequem Platz bieten, von SIGMA. Sie verfügen über tief heruntergezogene Panoramafenster, Ledersitze und Sitzheizung.

Die Talstation befindet sich auf 930 m Seehöhe direkt hinter der Bahnhaltestelle Percha, sodass ein direkter Zugang möglich ist. Das mehrstöckige Gebäude bietet neben dem Kassen- und Zustiegsbereich dem Kabinenbahnhof Platz, einem Skiverleih mit Skidepot, einer Bar und sanitären Räumlichkeiten sowie dem Führerstand.

Hinter der Talstation bzw. der Haltestelle Percha fällt das Areal fast schluchtartig zu einem tiefer gelegenen Bachbett ab, über das nun die Bahn zu einer Mittelstation führt. Ursprünglich wollte man dieses Areal mit einer Brücke überspannen und die Talstation auf der anderen Seite realisieren, ein schwieriges Unterfangen, das letztendlich zugunsten einer einseitigen Mittelstation aufgegeben wurde. In dieser Station können die Wintersportler, die von der Piste „Ried“ kommen, in die talwärts fahrenden Kabinen zusteigen, um dann entweder beim Bahnhof auszusteigen oder auch wieder auf den Berg zu fahren.

Noch mehr Neuerungen

Zeitgleich mit der neuen 10er-Kabinenbahn „Ried“ wird auch die gleichnamige Skipiste gebaut. Sie ist 7 km lang und als Familienabfahrt konzipiert, wobei der 1. Teil der Strecke als „Spitzhorn Piste“ schon bisher bestanden hat. Der 5,5 km lange, zweite Abschnitt hat einen natürlichen Geländeverlauf und ist von Reischach aus so gut wie nicht einsehbar.

Für die neue Piste wurde die bestehende Beschneiungsanlage erweitert. Im ersten Teilbereich hat man bereits Schnee-Erzeuger von Technoalpin im Einsatz, der zweite Pistenabschnitt ist ein Projekt von Demac/Lenko. Insgesamt werden hier 68 stationäre Schneemaschinen platziert, wobei sowohl Propellerkanonen als auch Lanzen installiert werden. Die Wasserversorgung erfolgt vom Tal aus einem Kraftwerksstollen. Im oberen Bereich der Piste wurde eine Ringversorgung realisiert, sodass zwischen dem bestehenden und dem neuen System ein Wasseraustausch erfolgen kann. Damit der bekannt hohe Standard der Pisten am Kronplatz weiterhin gewährleistet bleibt, wurden zusätzliche Pistenfahrzeuge von PRINOTH angekauft. Ab der kommenden Wintersaison werden ein Beast und ein neuer Leitwolf in Dienst gestellt, sodass man nunmehr über insgesamt 10 Pistenfahrzeuge verfügt. Der Beast mit seiner beachtlichen Präparierbreite von über 7 m ist für die Piste „Ried“ vorgesehen und soll seine Leistung dort voll ausspielen können. Die LEITNER Gruppe ist damit am Kronplatz mit ihrem gesamten Leistungsspektrum vertreten, mit dem man Seilbahnbau, Beschneiung und Pistenpräparierung gleichermaßen abdeckt. **dwl**

Blick auf die einseitige Mittelstation, die auf 951 m Seehöhe gebaut wurde.

Technische Daten:

Höhe Talstation:	930,20 m
Höhe Mittelstation:	951,70
Höhe Bergstation:	1 733,22
Höhenunterschied Tal/Berg:	803,02
Schräge Länge:	4 337,78 m
Durchschnittl. Neigung:	20 %
Max. Neigung:	68 %
Anzahl Stützen:	21
Anzahl Kabinen:	111 (Anfangsausbau)/148 (Endausbau)
Fahrtgeschwindigkeit:	6 m/s
Seildurchmesser:	58 mm kompaktiert
Förderkapazität:	2 310 P/h (Anfangsausbau)/ 3 200 P/h (Endausbau)
Antrieb:	2 x 805 kW

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Seilbahn steigert Vorfreude auf Floriade

Schon 1 Jahr vor Beginn der Floriade ist auf dem Ausstellungsgelände die Floriade-Seilbahn in Betrieb gegangen. Auf diese Weise konnte man im Vorfeld einen ersten Blick auf das Veranstaltungsareal werfen.

Von der Seilbahn aus hat man einen ausgezeichneten Blick auf die Floriade.
Fotos: Floriade

Seit 1960 waren Rotterdam, zweimal Amsterdam, Den Haag und Zoetermeer sowie Haarlemmermeer die Austragungsorte der Weltgartenbauausstellung „Floriade“, die alle 10 Jahre in den Niederlanden über die Bühne geht. Im Frühjahr 2012 wird es wieder soweit sein. Dann werden sich vom 7. April bis zum 7. Oktober Interessierte in Venlo treffen. Über 40 Nationen werden bis dahin Pavillons und Themengärten gestalten, um Natur erfahrbar zu machen. Das Ausstellungsgelände in der Größe von 100 Fußballfeldern wird aus 5 Themenbereichen bestehen, die durch Waldgebiete miteinander verbunden sind.

Schon jetzt ist die Vorfreude auf diese Veranstaltung, für die 2 Mio. Besucher erwartet werden, groß, und das umso mehr, als eine der Attraktionen bereits in Betrieb war. Die Floriade-Seilbahn, die DOPPELMAYR gebaut hat, wurde am 16. April 2011 in Dienst gestellt. Am 7. Oktober konnte der 40.000ste Fahrgast begrüßt werden. Er ließ es sich wie viele andere Besucher nicht nehmen, sich schon vorab einen Eindruck vom Expo-Gelände und den laufenden Bau- und Pflanzarbeiten zu verschaffen.

Ursprünglich hatten die Veranstalter gemeinsam mit dem österreichischen Betreiber der Seilbahn, der Silvretta Montafon Bergbahnen AG, geplant, die Bahn bis Anfang Oktober in Betrieb zu belassen. Der große Andrang hatte aber schließlich dazu geführt, dass die Floriade-Bahn bis 16. Oktober Besucher transportierte. Insgesamt konnten auf diese Weise 51.000 Fahrgäste eine Fahrt mit der längsten Seilbahn der Niederlande genießen, gerechnet hatte man mit rund 20.000.

Technische Daten 8-MGD Floriadebahn	
Förderleistung:	2 000 P/h
Fahrzeit:	5,0 min
Fahrgeschwindigkeit:	5,5 m/s
Anzahl Fahrbetriebsmittel:	45
Intervall:	13,1 s
Schräge Länge:	1 115 m
Höhenunterschied:	1,6 m
Stützen:	9
Antrieb:	Nord
Abspannung:	Süd

Natur von oben betrachten

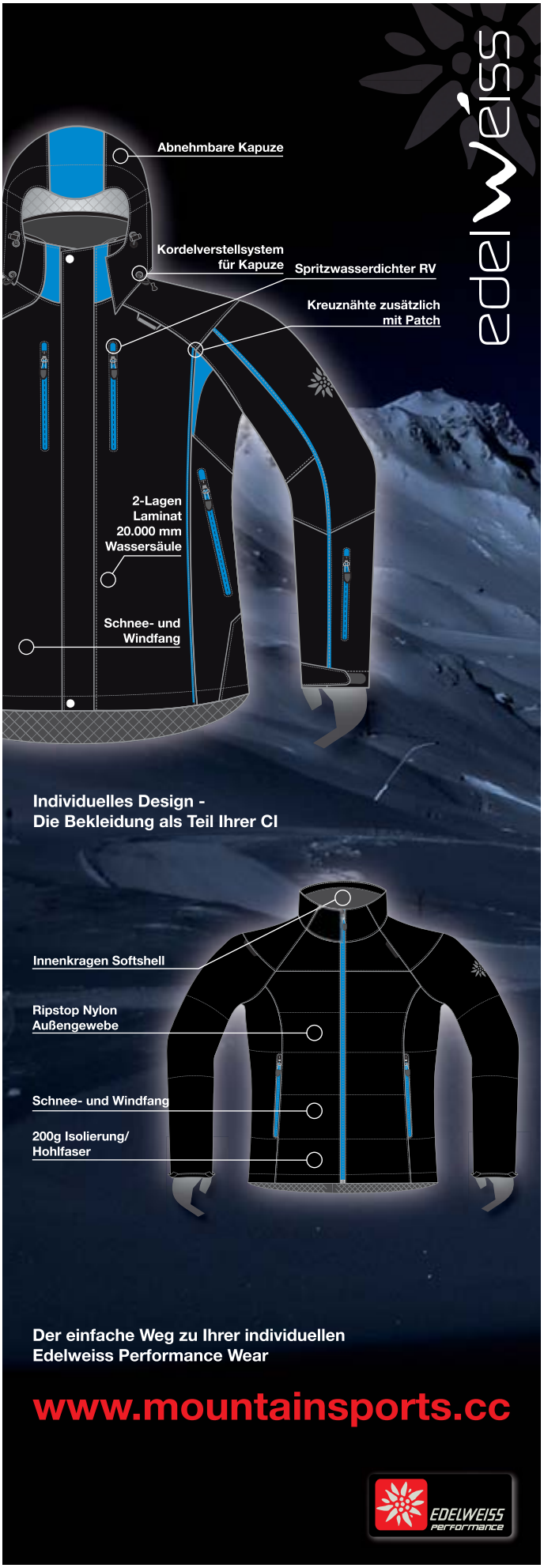
Die 8er-Einseilumlaufbahn von DOPPELMAYR wird während der Floriade 2012 als wichtiges Beförderungsmittel für die Besucher dienen. In etwa 5 Minuten überquert sie das insgesamt 66 Hektar große Gelände und bringt die Besucher von einer Seite des Parks zur anderen. Eine Fahrt mit der Seilbahn beginnt im Floriade Preview Center. Dort informiert eine Fotoausstellung über die mehr als 50jährige Geschichte der Veranstaltung. Außerdem können hier Karten, Geschenkgutscheine und verschiedene Merchandising-Artikel erworben werden.

Für den Bau einer Seilbahn hatten sich die Verantwortlichen entschlossen, weil sich auf dem Floriade-Gelände Naturschutzflächen und archäologische Fundstätten aus der Keltenzeit befinden, die man nicht betreten darf. Da bot sich eine Seilbahn, mit der man diese Bereiche in luftiger Höhe überquert, als ideales Transportmittel geradezu an. Warum man die Bahn dann allerdings schon früher in Betrieb gestellt hat, begründet Paul Beck, Geschäftsführer der Floriade, so: „Das Gelände der Floriade 2012 wächst und gedeiht jeden Tag. Diese Eindrücke möchten wir mit allen Interessierten teilen. Aus der Seilbahn hat man den besten Blick über den Park und kann so den Fortschritt am besten verfolgen."

Die schräge Länge der Bahn beträgt 1 115 m, die Förderleistung rund 2 000 P/h. Die 45 Kabinen von CWA werden in einer Höhe von rund 30 m geführt und passieren auf ihrer Fahrt 9 Stützen. Der Antrieb wurde in der nördlichen Station, die Abspannung im Süden positioniert. Der Höhenunterschied zwischen den Stationen beträgt nur 1,6 m.

Mit Ende der Floriade im Oktober 2012 wird die Seilbahn in Venlo abgebaut und kommt dann im Skigebiet Silvretta Montafon zum Einsatz.

Die Bahn setzt Akzente in der Umgebung.



Steurer baut LSB Rischinen-Massa um

Spezialbahn pünktlich erneuert

Anfang August ging die komplett erneuerte Luftseilbahn Rischinen-Massa bei Blatten/Belalp in Betrieb. Die Federführung beim umfassenden Umbau der fünfzigjährigen Werkseilbahn lag bei der Steurer Seilbahnen AG aus Glarus. Seit knapp zwei Jahren ist der Schweizer Standort des traditionsreichen Seilbahnbauers nun aktiv und engagiert sich insbesondere im Bereich von Spezialbahnen für den Personen- und Materialtransport.

Die Talstation der komplett erneuerten LSB Rischinen-Massa in Blatten/Belalp. Das Wartungsfahrzeug rechts befährt zu Kontrollzwecken das Hilfstragseil auf der Leerseite.

Technische Daten	
Höhe Talstation:	1 452 m
Höhe Bergstation:	1 487 m
Höhenunterschied zwischen den Stationen (kumuliert):	754 m
Schräge Länge:	2 430 m
Antriebsleistung:	130 kW
Geschwindigkeit:	4 m/s
Fahrzeuge (Anz./Pers.):	1 / 10
Steuerung:	Frey AG Stans
Kabine:	Gangloff AG
Hydraulik:	Bosch Rexroth AG

Die 1961 erbaute Luftseilbahn Rischinen-Massa wird von der Walliser EnAlpin-Tochter Aletsch AG als Werkseilbahn betrieben. Über insgesamt vier Stützen führt sie von Blatten/Belalp über die Massa-Schlucht zur Bergstation am Fuße des Aletschgletschers. Die einspurige Dreiseil-Pendelbahn besitzt eine 10-Personen-Kabine und weist darüber hinaus weitere Besonderheiten auf. So führt die Strecke über eine Kuppe – entsprechend ist die Fahrbahnneigung ab Stütze 4 negativ. Daneben wird das Zugseil auf der Leerseite an einem Hilfstragseil geführt, das zu Wartung und Kontrolle mit einem Instandhaltungsfahrzeug befahren wird.

Im Mai 2011 nahm die Steurer Seilbahnen AG die Arbeiten an der fünfzigjährigen Anlage auf, die seit Inbetriebnahme keine nennenswerten Umbauten erfahren hatte. Die Anpassung an aktuelle Vorschriften und den Stand der Technik umfasste den Austausch des kompletten Antriebs, aller Seilscheiben und der Steuerung, sowie von Kabine und Gehänge. Laufwerk und Seilreiter

Insgesamt vier Stützen tragen die einspurige Pendelbahn über knapp 2,5 km über die Massa-Schlucht und die Anhöhe Holzji (1 850 m) zur darunter liegenden Bergstation Massa.

Zehn Personen fasst die neue Gangloff-Kabine. Das stirnseitige Fenster kann zur Aufnahme einer Bergebahre geöffnet werden.

Die Erneuerung durch die Steurer Seilbahnen AG umfasste auch den Komplettaustausch von der 130-kW-Abtriebseinheit im Tal.

wurden im Steurer-Werk komplett revidiert, die Fundamente aller Stützen und der Bergstation wurden bautechnisch saniert und verstärkt. Bei der Integration der neuen Teilsysteme und Komponenten in bestehende Anlagen konnten die Steurer-Ingenieure auf langjährige Erfahrungen bei der Erneuerung von Seilbahnen aller Art zurückgreifen.

Neue PSS-Seilbahnsteuerung

Die neue PSS-Seilbahnsteuerung lieferte die Frey AG Stans. Jetzt kann die Seilbahn von der Talstation oder aus dem Fahrzeug heraus bedient werden, wobei das Informationssystem Visinfo übersichtlich alle notwendigen Betriebsdaten anzeigt. Die neue 10-Personen-Kabine wurde von Gangloff beigestellt. Sie dient im Notfall auch zur Bergung verletzter Personen ins Tal: eine Bahre wird über das stirnseitige Fenster eingebracht und für den Transport sicher befestigt. Ende Juli erfolgte die Abnahme der Luftseilbahn durch die Kontrollstelle IKSS und das zuständige Walliser Departement. In nur zwölf Wochen Bauzeit erledigte die Steurer Seilbahnen AG damit den Erneuerungsauftrag zur vollen Zufriedenheit des Kunden.

Infos:
www.steurer-seilbahnen.com

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

Für Informationen:

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

BRUGG CABLES
Well connected.

Fatzer nimmt Testseilbahn in Betrieb

Im Umlauf-Sprint Qualität sichern

Die Romanshorner FATZER AG Drahtseilwerk feiert in diesem Jahr ihr 175-jähriges Bestehen. Zum Jubiläum arbeitet man unter Hochdruck am weiteren Ausbau des neuen Produktionswerks, zu dem jetzt auch eine firmeneigene Testanlage gehört. Auf der „schnellsten Seilbahn der Welt" werden neue Fatzer-Seilentwicklungen unter härtesten Praxisbedingungen geprüft und berechnete Seileigenschaften felsenfest untermauert.

Geschwindigkeit zählt: Mit 18 m/s beansprucht die neue Fatzer-Testseilbahn den Titel der „schnellsten Seilbahn der Welt".
Fotos: Fatzer AG Drahtseilwerk

Der Seilbahnmarkt verlangt nach immer leistungsfähigeren und dabei ruhiger laufenden Systemen. Diese Ansprüche erfordern konsequente Weiter- und Neuentwicklungen sowohl im Bahn- als auch im Seilbereich. Neue oder signifikant weiterentwickelte Produkte müssen sich dabei zunächst in praxisnahem Versuch bewähren, wobei direkte Feldtests aufgrund potentieller Sicherheits- und finanziellen Risiken vermieden werden sollten. Entsprechend unverzichtbar ist deshalb die Durchführung von Versuchen auf einer aussagefähigen Testanlage. Mit Inbetriebnahme seiner neuen Test-Seilbahn erfüllt Fatzer als führender Hersteller von Seilbahnseilen jetzt diese Anforderungen und stellt einmal mehr seine hohe Entwicklungskompetenz unter Beweis.

Von April bis September erstellte Doppelmayr die neue Anlage mit zwei Stützen und einer Länge von 110 Metern. Ohne Fahrbetriebsmittel, aber mit den unterschiedlichen Klemmenvorrichtungen können 6- und 8-litzige Seile sowie Performa-Seile mit max. 60 mm Durchmesser auf eine Geschwindigkeit bis zu 18 m/s beschleunigt werden. Die Gesamt-Seillänge beträgt 232 Meter – maximal kann eine Spannkraft von 120 Tonnen angelegt werden.

Klar definierte Kriterien

Die Anlage ist zunächst für Tests im reinen Umlaufbetrieb konzipiert. Unter realitätsnahen Bedingungen lassen sich hierbei die Auswirkungen von Geschwindigkeit, Bremskraft, Seilzug, Scheiben- und Seildurchmesser auf die Lebensdauer und den Verschleiß der Seile analysieren. Die Testreihen wurden im einzelnen wie folgt definiert:

▶ **Überprüfung der Ermüdungsfestigkeit der unterschiedlichen Seilkonstruktionen und des Spleißes**

Langzeitversuch zur Ermittlung des Ermüdungsfestigkeitsverhaltens ei-

Technische Daten	
Gesamtlänge:	125 m
Gesamthöhe:	11,4 m
Spur:	4,4 m
Antriebsleistung:	300 kW
Geschwindigkeit:	max. 18 m/s

Die neue Testseilbahn von Fatzer im Rohbau: links im Vordergrund die Antriebsstation.

Testseilbahnmeister Armin Spichtig im Kontrollraum.

nes gespleißten Litzenseiles sowie des Spleißes unter erzwungener Biegung und Schwellzug.

▶ **Überprüfung der Ermüdungsfestigkeit des Systems fixe Seilklemme und Seil**

Langzeitversuches zur Ermittlung des Ermüdungsfestigkeitsverhaltens des Seiles im Klemmenbereich sowie der Klemme selbst unter erzwungener Biegung und Schwellzug sowie konstanter Laufrichtung.

▶ **Schwingungsverhalten von Seil sowie Rollen bei unterschiedlichen Geschwindigkeiten und Rollenbatterieparametern**

Ermittlung der idealen Abstimmung der Rollenbatterie auf das Seil zur Verminderung der Schwingungen. Da die Entwicklung von Seilbahnen in Richtung höherer Geschwindigkeiten geht, ist die Ergründung dieses dynamischen Verhaltens eminent wichtig für die Weiterentwicklung derartiger Bahnsysteme.

Vorsprung durch Praxis

„Die umfangreichen Entwicklungsarbeiten, die schon bisher in die unterschiedlichen Seiltypen einflossen, werden nun durch praxisnahe Feldtests auf dem eigenen Gelände ergänzt", erklärt Bruno Longatti, Leiter Technik und Entwicklung bei Fatzer. „Dies ist ein echter Vorteil, können wir das Seil doch schon in einem früheren Produktionsstadium testen. Die Entwicklungsdauer von Innovationen wird dadurch entscheidend verkürzt." Was die Anlage zudem so speziell macht, ist die Tatsache, dass mit ihr Geschwindigkeiten von fast 65 km/h gefahren werden können. „Wenn man mit einer Seilbahn 18 Meter in der Sekunde fahren würde, dann würde den meisten Fahrgästen garantiert schlecht werden," ergänzt Bruno Longatti mit einem Lachen. Dennoch sind die hohen Geschwindigkeiten für Fatzer wichtig, lassen sich doch damit neue Materialien auf ihre Haltbarkeit und Abnutzung testen. „Das bringt uns einen Erfahrungsvorsprung und echten Wettbewerbsvorteil", so Bruno Longatti abschließend.

Weitere Informationen und bewegte Bilder zur „schnellsten Seilbahn der Welt" unter: www.fatzer.com und www.youtube.com/FatzerAGSwitzerland.

300 kW leistet der Antrieb der Doppelmayr-Testanlage im neuen Fatzer-Werk Romanshorn.

Unser Fertigungsprogramm
WESTA

• Schneefräsen für Straßen-Winterdienst
• Schneefräsen und Zusatzgeräte für Pistenraupen
• CAD-Konstruktion und Entwicklung von Komponenten für Winterdienst und Pistenservice
• Sonderkonstruktionen • Stahl- und Blechzuschnitte

WESTA GmbH Schneeräummaschinen
Am Kapf 6 · D-87480 Weitnau
Tel.: +49 (0) 8375 / 531 · Fax: +49 (0) 8375 / 532
www.westa.de · info@westa.de

Interview SERIE: 83

Werner Breithuber, LAbg. und Bgm. Seiersberg:

„Wir möchten unseren Kleinsten den Zugang zum Nationalsport Nummer eins erleichtern!“

Die Piste von Gedersberg eignet sich für Kinder besonders gut.

2011 fand die steirische Seilbahntagung in der Shoppingcity Seiersberg statt. Dort wurde auch der kleine Skilift der Gemeinde vorgestellt, der mit viel Engagement betrieben wird. Der MOUNTAIN MANAGER hat Bürgermeister Werner Breithuber über seine Erfahrungen als Liftbetreiber befragt.

MM-Frage: *„Stellen Sie bitte die Gemeinde Seiersberg, in der Sie Bürgermeister sind, kurz vor.“*

Werner Breithuber:
„Seiersberg ist eine blühende Gemeinde im Süden der Landeshauptstadt Graz. Was vor mehr als 850 Jahren als keines Dörfchen mit dem Hauptaugenmerk auf den Weinbau unter den Augen der Klosterschwestern in Göß keimte, wurde in den Jahrhunderten, vor allem aber in den letzten Jahrzehnten eine blühende Gemeinde, deren Entwicklung auf einen regen Zuzug und eine nachhaltige Wirtschaftsansiedelung zurückzuführen ist.

Mit 8 500 Einwohnern (Haupt- und Nebenwohnsitzen) ist Seiersberg zwar eines der größten Dörfer, wir bieten unseren Bürgerinnen und Bürgern aber vieles, was über den Dorfcharakter hinausgeht und darauf sind wir auch stolz. Denn bei allen wirtschaftlichen Erfolgen stand und steht außer Zweifel, dass in Seiersberg einzig die Bürgerinnen und Bürger im Mittelpunkt stehen.
Augenscheinlich wird dieses Bemühen, wenn man einen Blick auf die sozialen Leistungen und Angebote im Bereich der Kinder- und Jugendbetreuung wirft, für die wir Stammgast auf den Siegertreppen hochka-

Werner Breithuber, Landtagsabgeordneter und Bürgermeister von Seiersberg.
Fotos: Gemeindeamt Seiersberg

Die Beschneiung erfolgt mit einer Sufag-Kanone.

rätiger Verbände sind, sich die Sportangebote vor Augen führt oder die humanen Gebühren betrachtet.
Seiersberg hat Vorbildfunktion und ist nicht nur eine besondere Perle in der Kette rund um Graz, sondern aktiver Motor einer Region – der GU8. Standesamtsverbände, Jugendbetreuungseinrichtungen und vieles mehr finden in Seiersberg ein Zuhause und wachsen über die Grenzen hinaus.
Gemeinsam geht es auch in die Zukunft, und dafür werden in Seiersberg auch die Weichen gestellt. Dabei wollen wir weiter wachsen, im Sinn von zusammen wachsen, im Bereich der Bürgernähe und in den Serviceangeboten – für noch mehr Lebensqualität."

MM-Frage: *„Wie lange gibt es das Angebot „Skilift Gedersberg" und wer betreibt den Lift?"*
Breithuber:
„Der Skilift wurde im Jahr 1996 in Betrieb genommen und wird von der Gemeinde Seiersberg und den Naturfreunden (Ferien/WE) betrieben."

MM-Frage: *„Wo ist der Lift zu finden und wie sind die Öffnungszeiten?"*
Breithuber:
„Der Skilift liegt am Gedersberg, direkt gegenüber einer beliebten Parkanlage. Der rund 300 Meter lange Hang wird liebevoll Kasperwiese genannt. Der Skilift ist je nach Schneelage ab 1. Januar in Betrieb, und zwar von 9 bis 16.30 Uhr. Die genauen Öffnungszeiten können auch im Gemeindeamt erfragt werden."

„In erster Linie sprechen wir die Kinder von Seiersberg an"

MM-Frage: *„Was war der Auslöser, direkt vor den Toren von Graz ein kleines Skigebiet ins Leben zu rufen?"*
Breithuber:
„Der Bedarf. Wir suchen in Seiersberg nach Möglichkeiten, unseren Bürgerinnen und Bürgern möglichst viele Freizeitangebote bieten zu können. Ein Skilift in einer zwar nicht alpinen, aber günstigen Lage, macht da keine Ausnahme. Jene, die zuvor die Nase gerümpft haben, sind heute oft Dauerkartenbesitzer. In Seiersberg blickt man eben über den Tellerrand."

MM-Frage: *„Wie sieht das ganze Angebot aus, gibt es Neuerungen für 2011/12?"*
Breithuber:
„Bei uns gibt es Kinderskikurse, Bobrennen und die Nutzung durch die Volksschule. Dafür haben wir den

Interview

Lageplan Skilift Gedersberg.

Skilift gebaut und diese Anforderungen werden von unserem Skilift erfüllt. Große Veranstaltungen sind nicht geplant."

MM-Frage: *„Welche Gäste sprechen Sie an, gibt es besondere Angebote und welche Besucherzahlen haben Sie im Durchschnitt in einer Saison?"*

Breithuber:
In erster Linie sprechen wir die Kinder in Seiersberg an, die ihre ersten Schwünge im Schnee machen möchten. Aber auch Eltern, Großeltern und Freunde, die unsere kleinen Skifahrerinnen und Skifahrer begleiten, sind uns wichtig und können sich in der Skihütte aufwärmen und stärken. Die Besucherzahlen variieren stark und sind zumeist witterungsbedingt höher oder niedriger. In der vergangenen Saison wurden insgesamt über 650x 10er-Blocks, 350x Halbtageskarten und immerhin 45 Jahreskarten verkauft. Dabei muss festgehalten werden, dass unsere Volksschule und jene aus den Nachbargemeinden gesondert verrechnet werden und somit nicht aufscheinen, die Reise auf die Kasperwiese aber gerne antreten."

MM-Frage: *„Sie können Ihre Piste auch beschneien, welche Maschine(n) benutzen Sie und woher kommt das Wasser?"*

Breithuber:
„Wir haben eine geräuscharme Schneekanone der Firma Sufag, das Wasser beziehen wir aus dem Ortswassernetz."

MM-Frage: *„Wie und mit welcher Maschine präparieren Sie Piste und Loipe?"*

Breithuber:
„Die Piste wird von unserem geschulten Personal vom Wirtschaftshof mit Hilfe von einem SkiDoo und Traktoren fahrtauglich gemacht."

MM-Frage: *„Welche Kartenpreise haben Sie und wie finanziert sich das Angebot?"*

Breithuber:
„Die Kartenpreise stellen sich wie folgt dar:
Für Kinder: 10er-Block & Halbtageskarte: € 6,–, Tageskarte: € 10,–, Saisonkarte: € 25,–
Für Erwachsene: 10er-Block & Halbtageskarte: € 11,–, Tageskarte: € 17,– Saisonkarte € 40,–
Natürlich kann man mit solch günstigen Preisen keinen Gewinn erwirtschaften, das war und ist aber auch nicht unser Ziel. Die Mehrkosten sehen wir als Förderung."

„Unsere größte Herausforderung liegt in der Beschneiung!"

MM-Frage: *„Gibt es in der Nähe auch einen Skiverleih bzw. Skiservice oder Skischule?"*

Breithuber:
„Die Firma Sport Experts in der Shoppingcity bietet einen Service

Ein SkiDoo ist für die Pistenpräparierung im Einsatz.

Kinder lernen in Seiersberg kostengünstig das Ski fahren.

und den Verleih an. Die Naturfreunde, einer der größten Seiersberger Vereine, veranstalten jährlich 4 bis 6 Skikurse."

MM-Frage: *„Wo sehen Sie als Betreiber eines kleinen Skigebietes die größten Herausforderungen?"*
Breithuber:
„Zum einen steht uns für die Beschneiung immer nur ein sehr kurzes Zeitfenster zur Verfügung, da die Temperaturen selten entsprechend abkühlen und zum anderen benötigen wir den Kunstschnee, um eine Piste präparieren zu können. Unsere größte Herausforderung liegt somit in der Beschneiung."

MM-Frage: *„Worin sehen Sie die Aufgaben kleiner Skidestinationen?"*
Breithuber:
„Wir möchten den Bedarf nach einer kleinen und nahe gelegenen Skipiste für alle Seiersbergerinnen und Seiersberger abdecken. Skifans aus den Umlandgemeinden sind natürlich auch herzlich willkommen, aber prinzipiell geht es uns darum, unseren Kleinsten den Zugang zur Nationalsportart Nummer eins zu erleichtern und es für die Eltern leistbar zu machen, ihren Kindern das Skifahren beibringen zu können – und zwar direkt vor der Haustür."

MM-Frage: *„Wie sehen Sie die Zukunft Ihres Skilifts, ist das Bestehen gesichert?"*
Breithuber:
„Derzeit auf jeden Fall und solange der Zuspruch derart groß ist, werden wir alles daran setzen, das Service gemeinsam mit den Naturfreunden, die jedes Jahr rund 140 TeilnehmerInnen bei den Skikursen ausbilden, weiter bieten zu können."

MM-Frage: *„2010 hat ein weiteres Seilbahnprojekt ‚Shoppingcity-Seiersberg' für Aufsehen gesorgt. Worum handelt es sich dabei?"*
Breithuber:
„Das Seilbahnprojekt von einer möglichen GKB-Haltestelle hin zur Shoppingcity hätte vielen MitarbeiterInnen, aber auch BesucherInnen ermöglicht, auf bequeme Weise mit der Bahn aus Köflach oder Eibiswald nach Seiersberg und mit der Standseilbahn zur Shoppingcity zu gelangen. Dadurch hätten wir die Verkehrswege entlasten können. Derzeit durchkreuzt die 110 KV-Leitung der ÖBB unsere Pläne, aber man darf gespannt sein, wir werden auch dafür eine Lösung finden. Auch der zuvor belächelte und heute bejubelte Skilift am Gedersberg wurde nicht von einem Tag auf den anderen und mit viel ‚Gegenwind' erbaut." **dwl**

Technische Daten Skilift Gedersberg

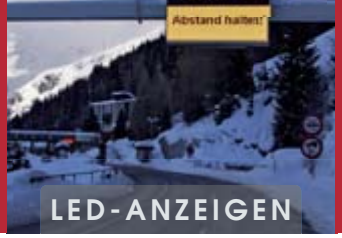
Vorspannkraft:	9 000 N pro Seil
Seilstärke:	9 mm
Geschwindigkeit:	0–1,8 m/s
Antrieb:	5,5–7,5–11 kW Drehstrommotor
Schlepplänge:	230m
Steigung:	Ø 13 %
Bügelabstand:	12 m
Förderleistung:	540 P/h

ELEKTRONISCHE INFORMATIONSSYSTEME

- Mess- und Regelungseinrichtungen
- Embedded Systeme
- Soft- und Hardware
- Fernsteuerungen – Funk
- Fahrzeugelektronik
- GSM, GPRS, TC/IP

ELEKTRONIK

- Text- und Laufschriftanzeigen
- Videowalls
- Statusanzeigen
- Symbole
- Leitsysteme



LED-ANZEIGEN

- Büro- und Wohnraumbeleuchtung
- LED-Leuchten
- LED-Treiber
- Steuerungen
- Lichtregler

LED-LICHT

SOFT&HARD WARE
Ing. Johann Margreiter

Faberstraße 26a
6230 BRIXLEGG, Austria
Telefon: +43(0)5337/64689
E-Mail: ma@soft-hard-ware.at
www.soft-hard-ware.at

SBS Generalversammlung in Luzern

Starke Seilbahnen für perfektes Angebot im Sommer und Winter

Der Schweizer Seilbahnverband SBS hielt am 20. und 21. Oktober ihre diesjährige Generalversammlung in der Zentralschweiz, in Luzern am Vierwaldstättersee mit ihrer einmaligen Ferienkulisse, ab. Es war die erste GV für das neue Duo Präsident (Nationalrat) Dominique de Buman und Direktor Ueli Stückelberger. Um die Jugend wieder vermehrt für den Schneesport zu begeistern wurde ein Projekt „Schneesportlager" gestartet. Weiters wurde eine Prüfstelle für die Homologation von Anlagen im Bereich Sommeraktivitäten geschaffen. Dazu war eine Statutenänderung notwendig.

In Luzern am Vierwaldstättersee ging die diesjährige Generalversammlung von Seilbahnen Schweiz über die Bühne. Im Bild das Restaurant auf dem Pilatus, das dem Abendprogramm vorbehalten war.

Foto: Pilatus Bahnen

Direktor Stückelberger, der im April die operative Verantwortung von Peter Vollmer für den SBS übernommen hatte, sagte angesichts der aktuellen Probleme wie z. B. den hohen Wechselkurs zu den Tagungsteilnehmern: „Die verantwortlichen Organe unserer Seilbahnunternehmen jammern nicht, sondern bieten der derzeitigen Wirtschaftssituation mit hohen Qualitäts- und Sicherheitsstandards sowie einem perfekten Angebot Paroli und sind für die bevorstehende Wintersaison gerüstet. Unsere Unternehmen sind KMU, die eigenverantwortlich ihr Bestes geben".

Präsident de Buman hielt im Interesse der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Tourismus für die Schweiz fest: „Die derzeitigen Schwierigkeiten bei der touristischen Interessenwahrung zeigen auf, dass die tourismusrelevanten Organisationen in Zukunft vermehrt eine zielführende Strategie der Zusammenarbeit finden müssen."

Die Vertreter der Seilbahnbranche forderte der Präsident auf, die Zukunft zuversichtlich und mit unternehmerischem Pioniergeist zu gestalten. Dank einer positiven Einstellung und einer bewussten Leistungsfähigkeit kann das Tourismusland Schweiz im Herzen von Europa für die Gäste aus aller Welt immer ein begehrtes Urlaubsziel bleiben. Im Winter setzen die Seilbahnen die Voraussetzungen für bequeme und sichere Transportbedingungen und perfekte Pistenverhältnisse, auch dank der großen Investitionen in die technische Beschneiung.

Branchenlösung für die Kontrolle der Sommeraktivitäten

Die Seilbahnbranche tut alles, damit die Faszination und Erlebniswelt im Herzen des europäischen Alpenraums für die in- und ausländischen Gäste nicht nur im Winter, sondern zu allen Jahreszeiten möglich ist. Dies ist ein Grund, dass die Seilbahnen in

ihrer Mitverantwortung auch die Rechtssituation rund um die Sommeraktivitäten einheitlich definieren. Die Verkehrssicherungspflicht für Schneesportabfahrten ist ein Beweis, dass die Schweizer Seilbahnbranche bezüglich der Rechtssicherheit über hervorragende Grundlagen verfügt. Vor dem Hintergrund der immer zunehmenden Sommersportaktivitäten und der Mitverantwortlichkeit der Branche beschloss die Generalversammlung mit dem Rechtsinstrument „Versicherungspflicht für den Sommer" eine ähnliche Regelung wie im Winter. Obschon in erster Linie die Kantone und Gemeinden in der Verantwortung stehen, schafft Seilbahnen Schweiz mit dieser Versicherungspflicht für Seilbahnen eine gesamtschweizerische Lösung, die insgesamt für mehr Sicherheit in der Branche sorgt. Anlagen für das Sommergeschäft werden auf der Basis dieser Neuregelung durch die Prüfstelle von Seilbahnen Schweiz oder einer vom Verband anerkannten Stelle homologiert. Diesem Vorgehen kommt durchaus europäischer Pioniercharakter zu. Auf der Generalversammlung wurde diesbezüglich ein Antrag auf Statutenänderung eingebracht. Die Qualität der Branche soll dadurch gerade im Sommer stark gesteigert und den Geprüften ein Gütesiegel vom SBS ausgestellt werden.

Präsident Dominique de Buman zeichnete in seiner ersten GV eine Vision von Seilbahnen Schweiz, in der Nachhaltigkeit eine große Rolle spielt.

Fachkompetentes Finanzmanagement

Die Tagungsteilnehmer nutzten am zweiten Tag die Gelegenheit zu einem vertieften fachbezogenen Informationsaustausch. Auf der Basis verschiedener Referate wurden in einem ersten Workshop Software-Lösungen zur Optimierung von Verwaltungsaufgaben, wie beispielsweise Finanzbuchhaltung, Investitions- und Projektüberwachung, Controlling, Liquiditätsmanagement oder Dienstpläne gemäß Arbeitszeitgesetz präsentiert. In einem zweiten Workshop ging es um ein für die Branche zentrales Thema der permanenten „Herausforderungen für das Finanzmanagement der Bergbahnen." Prof. Dr. Christoph Lengwiler, Leiter des Instituts für Finanzdienstleistungen in Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft und Klaus Zurschmitten von der gleichnamigen Unternehmensberatung AG vermittelten Hintergrundinformationen zur Bereitstellung einer ausgewogenen Finanzierungsbasis für die Bergbahnen: „Eine ausgewogene Finanzierungsbasis gehört zu den wichtigsten Aufgaben der Organe der Unternehmen und ist eine nicht zu unterschätzende Herausforderung, die für den unternehmerischen Erfolg maßgebend ist. Ein fachkompetentes Finanzmanagement ist in jedem Fall der Schlüssel zum Erfolg."

Winter 2010/11: Breite Angebotspalette

In den meisten Skigebieten der Schweiz wird das Skifahren im kommenden Winter nicht teurer. Rund 70 % der Skipässe bei den Tages- und Mehrtageskarten sowie Saisonabonnements sind zur bevorstehenden Wintersaison nicht erhöht worden.
Begründete minimale Anpassungen, die einzelne Unternehmen vorgenommen haben, sind bescheiden ausgefallen. Dies obwohl sich die Bahnunternehmen auf praktisch allen Ebenen mit zunehmenden Kosten konfrontiert sehen – Optimierung der Qualitätsstandards bei den Installationen, der Infrastruktur, den Energie- und Personalkosten, der Pistenpräparation und den permanenten Unterhaltsinvestitionen.
„Gerade vor dem Hintergrund der Wechselkurssituation gilt es zu bemerken, dass wir in der Schweiz eine sehr vielfältige Auswahl an Skigebieten mit einer breiten Angebotspalette haben, die für die unterschiedlichsten Budgets Möglichkeiten bietet. Praktisch alle Stationen offerieren zudem günstige Familientarife an und viele Skidestinationen transportieren Kinder sogar bis zum neunten Lebensjahr unentgeltlich. In zahlreichen Gebieten kommen die Ski- und Snowboardfahrer zusätzlich in den Genuss von Spezialrabatten wie beispielsweise RailAway. Der günstige Vorverkauf für Saisonabonnemente ist ein zusätzliches Angebot", so Präsident de Buman abschließend.
Die nächste Generalversammlung wurde auf 23. und 24. August in Fribourg festgesetzt. **mak**

Das Podium der Generalversammlung von Seilbahnen Schweiz (v. l. n. r.): Fulvio Sartori (Vizedirektor SBS), Ueli Stückelberger (Direktor SBS) und Nationalrat Dominque de Buman (Präsident SBS) ***Foto: mak (2)***

Früher transportierten wir Personen - heute auch Daten!

INTEGRA DATA-Tragseile gewährleisten leistungsfähige Datenverbindungen zwischen Berg und Tal – ohne aufwändige zusätzliche Infrastrukturen: Mit hochentwickelten Technologien verseilen wir Lichtwellenleiter in den Seilkern.

Damit verfügen INTEGRA DATA-Seile über einen integrierten Daten-Highway, auf dem sich Informationen sicher und in unbegrenztem Umfang übermitteln lassen – nicht zuletzt deshalb, weil wir dazu ein komplettes Leistungspaket mit allen datentechnischen Schnittstellen liefern.

INTEGRA DATA
Vollverschlossene Tragseile mit integrierten Datenleitungen

FATZER®
Seit 175 Jahren.

FATZER AG Drahtseilwerk
Salmsacherstrasse 9 • CH-8590 Romanshorn
Telefon +41 71 466 81 11 • Fax +41 71 466 81 10
info@fatzer.com • www.fatzer.com

Seilbahnen Steiermark

Gut vorbereitet in den Winter

V.l. : Karl Schmidhofer, Fachgruppenobmann der Seilbahnen Steiermark, Mag. Viktoria Haberl, Fachgruppe Seilbahnen Österreich, Mag. Peter Lackner, GF der Fachgruppe Steiermark, und Mag. Elke Basler, Marketingforum, luden die Mitglieder des steirischen Seilbahnfachverbands zur Tagung in die Shoppingcity Seiersberg. ***Fotos: dwl***

Am 29. September 2011 trafen sich die Mitglieder der steirischen Fachgruppe der Seilbahnen zur Tagung in der Shoppingcity Seiersberg. Referate und Diskussionen standen ganz im Zeichen der bevorstehenden Wintersaison.

Fachgruppenobmann Karl Schmidhofer brachte zur steirischen Seilbahntagung die Erfahrung der Mitgliedsbetriebe auf den Punkt: „Die Umsätze unserer Unternehmen sind in den letzten Jahren gestiegen, die Erträge gesunken." Vor diesem Hintergrund wären jetzt vor allem eine gute Preisdisziplin gefordert, ein gutes Ressourcenmanagement sowie durchdachte Marketingstrategien, damit man auch in Zukunft erfolgreich arbeiten könne.

Mit Stolz konnte Schmidhofer auch dieses Jahr auf eine gute Investitionstätigkeit der Seilbahnbetriebe verweisen. So seien für den Winter 2011/12 rund 40 Mio. Euro investiert worden, wobei das größte Bauvorhaben am Hauser Kaibling realisiert werde.

Landtagsabgeordnete MMag. Barbara Eibinger überbrachte Grüße des Landes Steiermark, Landtagsabgeordneter und Seiersbergs Bürgermeister Werner Breithuber begrüßte die Gäste als Hausherr in der Shopping-City und stellte den Skilift Gedersberg vor, mit dem sich die Gemeinde in die Reihe der Liftbe-

Förderseile für Seilbahnen & Skilifte

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

www.jakob.ch

Jakob®
Rope Systems

Mag. Ewald Verhounig informierte über Yield-Management.

Dr. Franz Prettenthaler beschäftigte sich mit dem Klimarisiko für die Steiermark.

treiber einfügt. Der Schlepplift vor den Toren von Graz, so die Ambitionen der Betreiber, soll die Jugend zum Wintersport bringen. Selbst in dieser kleinen Destination, so Breithuber in seinen Ausführungen, werde großer Wert auf eine vorbildliche Pisten- und Loipenpräparierung gelegt. Sogar Beschneiung werde in Gedersberg praktiziert, damit man dem Winter auf die Sprünge helfen könne. Mag. Viktoria Haberl, Fachverband der Seilbahnen Österreichs, informierte über interessante Themenschwerpunkte der Verbandsarbeit wie z. B. den „Leitfaden Beschneiungsanlagen", den neuen Lawinenerlass, den „Leitfaden Brandschutz" oder Ergebnisse aus der „Arbeitsgruppe Verwaltungsvereinfachung". Mag. Elke Basler gab Einblicke in das Arbeitsspektrum des Marketingforums, wobei man in nächster Zeit mit interessanten Ergebnissen aus einer Studie zu Tagesgästen rechnen dürfe.
Für die Landesgruppe Steiermark präsentierte Fachgruppengeschäftsführer Mag. Peter Lackner schließlich noch die Rechnungsangelegenheiten des Verbandes. Für 2012 wurde die Erhöhung der Grundumlage angekündigt, da man trotz knapper Budgetkalkulation mit den vorhandenen Tarifen nicht mehr klarkomme.

Yield Management und Klimarisiko

Mag. Ewald Verhounig, stv. Leiter IWS, European University/ITM-College, stellte Möglichkeiten des Yield-Managements für den Seilbahnsektor vor. Durch Preisdifferenzierung und das richtige Produkt zur richtigen Zeit sei es möglich, positive Trends im Ertragsmanagement auszulösen und Erträge besser zu planen.
Dr. Franz Prettenthaler, Joanneum Research, definierte den Klimawandel als Herausforderung für die Seilbahnbranche. Zwar sei der Wintertourismus von den Faktoren sehr stark betroffen, da der Alpenbogen zuerst auf Veränderungen reagiere, doch habe man hier schon gute Wege eingeschlagen. So wäre etwa die Beschneiung ein wichtiger Faktor, um auch in Zukunft erfolgreich wirtschaften zu können. Eine Betrachtung der Entwicklung in den letzten 40 Jahren habe ihren Stellenwert eindeutig untermauert. Und dazu würde der Sommer für den Alpenbereich immer wichtiger werden, sodass sich mit den richtigen Angeboten interessante Chancen ergeben würden. **dwl**

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

Tiroler Seilbahntag in Neustift, Stubaital

Wie viele Lifte braucht Tirol?

In Neustift, dem Sitz der Stubaier Gletscherbahn, die vor 40 Jahren mit dem Bau der Gletscherstraße den Aufschwung eingeleitet hatte, fand der Tiroler Seilbahntag 2011 statt. ***Foto: Stubaier GLB***

Das Stubaital wurde als Austragungsort des diesjährigen Tiroler Seilbahntages gewählt, zumal der touristische Aufstieg dieser Destination ein Symbol für den Erfolgsweg des Tiroler Winters schlechthin ist. Andererseits traf man sich auch deshalb hier, weil im vorderen Bereich des Tales sowie bei der Mutterer Alm und Axams kleine Skigebiete um die Existenz, um Entwicklung bzw. Modernisierung kämpfen, was beispielhaft für den gewählten Tagungsschwerpunkt steht: das Überleben der Kleinskilifte. Der Strukturklarheit bezüglich des Liftangebotes war eine eigene Podiumsdiskussion gewidmet.

Die Entwicklung des Stubaitals ist untrennbar verbunden mit dem Namen Dr. Heinrich Klier, dem ältesten aktiven Seilbahner der Welt (85), der 1971 mit dem Bau der Gletscherstraße und 1972 der Gletscherbahn die Erschließung ohne Unterstützung der öffentlichen Hand begonnen hat. Heute zählt das Stubaital mit 1,3 Mio. Nächtigungen zu den 10 besten Tourismusregionen Österreichs, die Gletscherbahn verzeichnet 1 Mio. Ersteintritte. Industrie, Tourismus und Landwirtschaft wirtschaften seit vielen Generationen auf engstem Raum erfolgreich und diese einzigartige Zusammenarbeit ist das Fundament des Wohlstandes im Tal. „Als touristischer Leitbetrieb des Tales sind wir uns der Verantwortung gegenüber den Menschen bewusst. Durch laufende Investitionen trachten wir danach, unsere Spitzenstellung halten zu können“, bekannte Klier in seinen Grußworten. Für das Stubaital wäre auch über das Skigebiet Schlick 2000 ein Zusammenschluss mit der Axamer Lizum wünschenswert. „Denn nur durch Weiterentwicklung ist aus dem einst armen Tal innerhalb von 40 Jahren ein wohlhabendes geworden“, so Landeshauptmann-Stv. Steixner in seiner Ansprache.

„Wenn die Seilbahn-Wirtschaft so wichtig ist wie o. e, müssen auch Entwicklungsmöglichkeiten erlaubt sein! Allerdings wird es sich in dieser Legislaturperiode (trotz Lobyyings) nicht mehr ausgehen“, ist Steixner realistisch. Erfolge gibt es hingegen bereits am Sektor Beschneiung: die Beschneiungszeiten wurden flexibler geregelt und beim Schneiwasser reicht nun Trinkwasserqualität – wie in anderen Bundesländern auch.

Seilbahnen als Naturschutz

Dr. Jürgen Bodenseer, Präsident der Tiroler Wirtschaftskammer, brachte den Sachverhalt gleich auf den Punkt und fragte: „Was täten wir in Tirol ohne Seilbahnen?“ Für ihn ist die Seilbahnwirtschaft eine ausgesprochene Zukunftsbranche mit unheimlichem Wachstumspotenzial.

Tirols Fachgruppenobmann Nationalrat Franz Hörl forderte für die 200 „Bürgermeisterlifte" eine bessere Förderung. **Foto: mak**

Die vielen Vorteile der Seilbahn – auch als Verkehrsmittel – wie z. B. (fast) kein Bodenverbrauch, Null Prozent CO_2, fast kein Lärm, Null Prozent Staub usw. müssten noch mehr kommuniziert werden. Es sind gleichsam alles Argumente für bessere Lebensqualität! „Es ist unbedingt notwendig, dass die Fachgruppe Seilbahnen hier die Imagepflege aufmöbelt", so Bodenseer. „Denn die Seilbahnen werden zu Unrecht oft zum Feindbild gestempelt. Dabei ist die Seilbahnwirtschaft nicht der Feind der Berge, sondern der beschützende Freund! Die Natur zu erhalten ist ok, aber Natur nutzen ist auch ok."

Ebenfalls eine Imagekampagne wert wären die Themen „Investitionen in die Sicherheit" und Naturschutz. Es sollte propagiert werden, dass Seilbahnen keine Naturzerstörung sind, sondern Naturschutz! Und schließlich, dass die Preise fair sind und seit Jahrzehnten nur moderat der Inflation angepasst wurden. „Wir sind nicht teuer mit unseren Aufstiegshilfen und bieten sehr gute Kombi-Tickets für Familien an", so Bodenseer wörtlich. „Weiters bieten wir bereits verschiedene Abfahrtstypen an: für Kinder, für Anfänger allgemein, schnelle Abfahrten für Könner oder Spezialabfahrten für Snowboarder und Funsportarten etc. Diese Aufteilung ist ebenfalls ein Beitrag zur Sicherheit!"

Auch eine Vision brachte der WK-Präsident mit: „Ein Megatrend in meinen Augen ist Gesundheit: Stichwort Gesundheitsland Tirol! Da kann man viel reinpacken, auch von Seiten der Silbahnwirtschaft."

Beitrag für Wohlstand geleistet

In Folge präsentierte Fachgruppen-Obmann Nationalrat Franz Hörl seinen Jahresbericht. Die 220 Tiroler Seilbahnbetriebe haben letztes Jahr bei einem Umsatz von 650 Mio. € wieder 350 Mio. € investiert. „Wir haben also unseren Beitrag für den Tiroler Wohlstand in der Krise gebracht", bemerkte Hörl. Das Engagement für den Sommer wirke sich bereits positiv aus und bringe derzeit 8 % vom Umsatz.

Der immer wieder beschworene Ausgleich zwischen Ökologie und Ökonomie finde Tag für Tag statt und das Pendel habe schon längst in Richtung Natur schützen statt nützen ausgeschlagen (25 % des Landes Tirol stehen unter Schutz, Stubai hält den Rekord mit 60 % !). Eine Politik gegen die Seilbahnwirtschaft sei eine Politik gegen den ländlichen Raum, so Hörl weiter. Es gebe nicht mehr viele Bereiche, wo Österreich Weltklasse ist – der Wintertourismus ist noch ein solcher. Dazu liefern die Tiroler die Hälfte des nationalen Ergebnisses. Es dürfe aber nicht jede Art der Weiterentwicklung blockiert werden! Die Seilbahnen wüssten, dass sie von einer intakten Natur und gesunden Heimat leben, so Hörl. Allerdings müssten weniger entwickelte Regionen auf dem Weg mitgenommen werden – diese Taktik sei in den Seilbahngrundsätzen zu wenig beachtet worden. Es gebe in Tirol einerseits 200 kleine „Bürgermeisterlifte" und andererseits hätten 30 kleinere und mittlere Skigebiete wirtschaftliche Probleme. Für die kleinen 200, die „Krabbelstuben des Wintersports", sollte eine verbesserte Förderung gefunden werden. Sie seien unabdingbar dafür, dass auch Tiroler Kinder weiterhin das Skifahren lernen.

Bezüglich der Strukturschwachen wurde kürzlich die Idee einer Landesholding aufgebracht. Das klinge zwar verlockend und es existiere dazu in Niederösterreich ein Vorbild, angesichts der hohen Zahlen (in NÖ geht es nur um 7 Skigebiete) sei eine solche Lösung jedoch eine große Herausforderung für die Tiroler Politik, meinte Hörl.

Schließungen sind unvermeidlich

Wie sich die Lage aus der Sicht eines Tourismusforschers darstellt, gab anschließend Prof. Mag. Peter Zellmann vom Institut für Freizeit- und Tourismusforschung Wien zum Besten. **MOUNTAIN MANAGER** präsentiert das Referat separat auf S. 6–8 in dieser Ausgabe. An diese Stelle sei jedoch ein Statement vorweggenommen. Für Zellmann sei Hilfe seitens einer Landeshol-

KRIWAN

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

Podiumsdiskussion „Wieviel Lifte braucht Tirol?" (v. l. n. r.).: Prof. Peter Zellmann (Tourismusforscher), Mag. Hannes Parth (Silvretta Seilbahn AG Ischgl), Richard Walter (Tiroler Skilehrerverband), Moderator Luis Vahrner (TT), Mag. Johanna Obojes-Rubatscher (Bgm. Oberperfuss), Michael Huber (Bgm. Stans) und Dr. Karl Gostner (TVB Innsbruck & Feriendörfer). ***Foto: mak***

ding, etwa in Form von Bürgschaften, denkbar. Andererseits prophezeit er aber auch das Ende einiger Skilifte: „Wir müssen in den nächsten Jahren manche Schließung andenken – das kann man auch als Chance für andere Entwicklungen betrachten (z. B. naturnaher Rückbau wie bei Dobratsch und Gerlitzen). Außerdem werden kleine und mittlere Skigebiete ohne Liftverbünde nicht überleben, glaubt Zellmann. Was sicher nicht funktioniert: kleine Skillifte einfach den großen Skigebieten aufzubürden!

Im Anschluss wurde die Thematik in der Podiumsdiskussion „Wieviele Lifte braucht Tirol?" vertieft. **Johanna Obojes-Rubatscher**, Bürgermeisterin von Oberperfuss, erklärte, dass man zwar den laufenden Betrieb des Liftes ohne Zuschüsse schaffe, jedoch für Investitionen dringend die Hilfe des Landes und der Tourismusverbände benötige. In Südtirol sei dies bereits Realität. Auch Unterstützungen seitens der größeren Skigebiete z. B. durch günstige Pistengeräte seien wünschenswert. Man könne aber die Großen nicht verpflichten, den Kleinen zu helfen. Der Stanser Bürgermeister **Michael Huber** schlug einen Hilfe-Pool vor, welcher aus verkauften Skitickets in Tirol gespeist werden könnte. „Betriebswirtschaftlich rechnen sich kleine Lifte nicht, volkswirtschaftlich aber sehr wohl", verwies Huber auf die Bedeutung der Kleinlifte für den Ski-Nachwuchs. Kritisch sah er jedoch eine Landesholding als Auffangbecken für kranke Skilifte. Diese könne nicht als Liftebetreiber auftreten, sehr wohl hingegen Unterstützung etwa bei Krediten bieten.

Diesen Ball nahm SP-Tourismussprecher **Klaus Gasteiger** auf und meinte: „Das Land soll im Zuge einer Beteiligungsgesellschaft Kapital von den großen und reichen Skigebieten einheben, um damit Bonität für die kleinen Skigebiete zu schaffen".

Hannes Parth, Vorstandsvorsitzender der Silvretta Seilbahn AG Ischgl, hielt wiederum wenig von einem Umlagesystem von großen zu kleinen Skigebieten. „Wir können nicht einfach auf Zuruf Geld hergeben. Wir sind aber bereit, sie in einem Liftverbund zu integrieren, wenn die Rahmenbedingungen stimmen." Für Parth ist der Strukturwandel eine Tatsache: „Große Skigebiete sind zwar gefragt, kleine müssen erhalten bleiben. Manche werden aber wegbrechen und das ist auch keine Katastrophe."

Für **Richard Walter**, Präsident des Tiroler Skilehrerverbandes, war die Unterscheidung zwischen strukturschwachen Liften und Bürgermeisterliften wichtig. Letztere seien eine Lebensader für die Zukunft der Tiroler Winters. „Es ist unsere Aufgabe, die Stimmung in der Bevölkerung so weit zu schaffen, dass (fast) alle Leute zum Wintersport gehen." Dieser Meinung schloss sich Obojes-Rubatscher an: „Nur wenn die Stimmung in der Bevölkerung pro Ski ist, fühlen sich auch die Gäste wohl!" **mak**

Service ist nicht alles –
ohne Service
ist alles nichts!

LYNX BRP

BACHER
SKIDOO METALL

Bacher Harald GmbH
5732 Mühlbach i. Pzg. 111
Tel: 06566/7275, Fax: 7275-4
www.bacher-skidoo-metall.at

Alpine Coaster Imst knackte die Million

Der einmillionste Gast des Alpine Coasters in Imst war die 6-jährige Nadja Kahler aus Wattens. GF Bernhard Schöpf (l.) und Gerhard Neurauter, BL der Imster Bergbahnen, beschenkten die kleine Pilotin mit einer lebenslangen Freifahrt für den Coaster. ***Foto: BB Imst***

Acht Jahre nach der Eröffnung am 13. August 2003 hält der Erfolg des Alpine Coasters Imst (Tirol) noch immer an: am 10. September 2011 sauste die einmillionste Coaster-Pilotin auf der „längste Alpen-Achterbahn der Welt" von Wiegand aus Rasdorf (D) ins Tal!

„Dass wir bereits nach acht Jahren die Ein-Millionen-Marke erreichen, ist sehr erfreulich", zeigt sich Bernhard Schöpf, GF der Imster Bergbahnen, höchst zufrieden. Immerhin sei man vor der Eröffnung des Alpine Coasters „nur" von prognostizierten 70 000 Fahrgästen pro Jahr ausgegangen.

Man verlege 3,5 Kilometer Schienen quer durch Wälder und Wiesen, zum Teil sechs Meter über dem Boden, baue ein paar Wellen und Kurven ein und schicke darauf Schlitten Richtung Tal. So lautet das Erfolgsrezept des Alpine Coasters Imst. Dass es von Anfang an zu einer der beliebtesten Freizeitattraktionen in und um Tirol wird, hat man bei der Eröffnung vor acht Jahren noch nicht geahnt. An Spitzentagen werden 1 500 bis 1 800 Fahrten gezählt. Seit Inbetriebnahme dieser attraktiven Sommerrodelbahn konnten die Imster Bergbahnen die Beförderungen kontinuierlich steigern. Kein Wunder, dass sich mittlerweile Nachahmer in ganz Tirol gefunden haben.

Kräftiger wirtschaftlicher Impuls für Hoch-Imst

Auch Stefan Weirather, Bürgermeister der Stadt Imst, zeigt sich angetan von der ungebrochenen Beliebtheit des Alpine Caosters: „Der Erfolg der innovativen Attraktion in Hoch-Imst bestätigt den eingeschlagenen Weg. Erfreulich sei, dass die Bergbahnen dadurch in der Lage sind, den laufenden Betrieb selbst zu finanzieren. Bei größeren Investitionen werden die Bergbahnen aber nach wie vor auf die Mittel der Stadtgemeinde und des Tourismusverbandes angewiesen sein.

„Das Bild der Talstation der Imster-Bergbahnen vor der Eröffnung des Alpine Coasters im Vergleich mit heute verdeutlicht den kräftigen wirtschaftlichen Impuls, den der Alpine-Coaster Hoch-Imst beschert hat", hebt Weirather hervor. Gäste aus ganz Tirol, Vorarlberg, Südtirol sowie dem süddeutschen Raum zieht es seitdem nach Hoch-Imst. „Wir schätzen, dass der Alpine Coaster seit seiner Eröffnung vor acht Jahren rund 1,5 Millionen Personen nach Hoch-Imst gebracht hat", rechnet Bernhard Schöpf, Geschäftsführer der Bergbahnen Imst, vor.

Dabei setzt man bei den Imster Bergbahnen nicht nur auf die Zugkraft des Coasters alleine. Mit diversen Attraktionen, die das Angebot kontinuierlich verbessern, hat sich Hoch-Imst als beliebtes Ausflugsziel für Einheimische und Gäste etabliert.

Im Zentrum stehen dabei konsequent Familien. So machen Schaukel, Sandkasten und Co in „Albins Spielepark" bei der Talstation den Sommerausflug in die Berge auch für die Kleinsten zum Erlebnis.

Alpine Coaster als gelungenes Beispiel

„Der Alpine Coaster ist ein gelungenes Beispiel dafür, wie der Bergsommer in Tirol aktiviert werden kann", hebt Harald Bauer, Obmann Imst Tourismus, den touristischen Wert hervor. Davon würden nicht nur die Imster Bergbahnen und die umliegenden Hütten und Betriebe profitieren, sondern der Sommertourismus der gesamten Region.

Im heurigen Sommer rechnet Schöpf mit 110 000 Fahrten, das wäre ein Zuwachs von 8 000 bis 10 000 Fahrten. Den konstanten Besucherandrang führt er auf das Alleinstellungsmerkmal des Alpine Coasters mit seiner Länge von 3,5 Kilometern zurück. Aber auch das kontinuierlich ausgebaute, abwechslungsreiche Angebot rundherum sei ausschlaggebend für die ungeschlagene Beliebtheit. **mak**

Handbuch von SBS und Hochschule Luzern

Finanzierung von Bergbahnen – eine permanente Herausforderung

Die Schweizer Bergbahnen sichern ihre Zukunft, indem sie ihre Anlagen modernisieren und Erweiterungsinvestitionen tätigen. Die Projekte mit einem Investitionsvolumen von ca. 400 Mio. CHF pro Jahr lassen sich jedoch nur realisieren, wenn sie finanziert werden können. Ein von Seilbahnen Schweiz zusammen mit der Hochschule Luzern herausgegebenes praxisorientiertes Handbuch soll den Verantwortlichen der Bergbahnen Tipps für die Lösung ihrer Finanzierungsprobleme geben.

Hochschule Luzern: Die Bergbahnbranche weist einige Besonderheiten auf, welche die Finanzierung von Investitionsprojekten erschweren. **Foto: SBS**

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft hat im Auftrag von Seilbahnen Schweiz ein praxisorientiertes Handbuch Bergbahnfinanzierung geschaffen. Die Idee zu diesem Handbuch entstand im Zusammenhang mit dem Projekt Hermes von Seilbahnen Schweiz, welches sich mit Ideen für innovative und nachhaltige Möglic keiten der Seilbahnfinanzierung beschäftigt hat. Wie sich in diesem Projekt zeigte, sind die Möglichkeiten für neuartige Finanzierungsmodelle beschränkt. Gleichzeitig besteht bei den Bergbahnen ein Bedürfnis nach praktischen Tipps für die Lösung von Finanzierungsproblemen.

Besonderheiten der Bergbahnen

Die Bergbahnbranche weist einige Besonderheiten auf, welche die Finanzierung von Investitionsprojekten erschweren. Die Branche ist sehr investitionsintensiv und hat hohe Fixkosten. Deshalb wirken sich Umsatzschwankungen stark auf die Ertragslage aus. Gleichzeitig muss aufgrund der speziellen Situation der Branche (z. B. saisonale Ausrichtung, Wetter- und Klimaabhängigkeit, Einfluss von Währungsschwankungen, Abhängigkeiten von der Entwicklung der jeweiligen Destination etc.) mit Umsatzschwankungen gerechnet werden. Die Finanzierung von Bergbahnen ist in diesem Umfeld mit Risiken verbunden. Die Beschaffung von Eigenkapital und von Bankkrediten stellt deshalb eine große Herausforderung dar.

Ziele der finanziellen Führung der Bergbahnen

Ausgangslage bilden die Ziele der finanziellen Führung der Bergbahn, welche letztlich darin bestehen, über einen längeren Zeitraum genügend Free Cashflow zu erwirtschaften, um das Fremdkapital zurückzahlen und den Aktionären Mehrwert in Form von Ausschüttungen und/oder Wertsteigerung auf ihren Aktien generieren zu können.

Ermittlung des Finanzbedarfs

Für die Planung der Finanzierung muss zunächst der Finanzbedarf ermittelt werden. Dieser ergibt sich aus den Businessplänen und den daraus abgeleiteten Finanzplänen. Die aktuelle Finanzsituation und die aufgrund der Finanzplanung ermittelte Entwicklung der künftigen Finanzsituation zeigen auf, ob der Business Case die Erreichung der Ziele der finanziellen Führung gewährleistet. Zur Finanzbedarfsermittlung gehört auch das Durchspielen von verschiedenen Szenarien (z. B. Umsatzschwankungen, Zeithorizont, Eigenkapitalanteil, Verzichtsplanungen etc.). Ebenso müssen Maßnahmen zur Reduktion des Finanzierungsbedarfs eingeplant werden.

Finanzierungskonzept

Wenn der Finanzbedarf bekannt ist, muss ein Grobkonzept für die Finanzierung erarbeitet werden. Dieses stützt sich auf die Finanzpolitik der Bergbahn ab, welche quasi die Leitplanken für die Finanzierungsentscheidungen definiert. Im Finanzierungskonzept wird festgelegt, wie die Aufteilung der Kapitalstruktur (Eigenkapital/Fremdkapital) aussehen soll, wie lange das Kapital zeitlich gebunden sein soll, welche alternativen Fremdfinanzierungen zur Verfügung stehen, welche Finanzierungspartner einbezogen werden und wie das Fremdkapital strukturiert werden soll.

Eigenkapitalbeschaffung und Pflege der Aktionäre

Bei der Detailplanung der Finanzierung mit Eigenkapital muss zum ei-

nen von der aktuellen Eigenkapitalstruktur ausgegangen werden. Ziel soll es sein, eine gute Aktionärspolitik zu verfolgen, welche die bestehenden Aktionäre zufrieden stellt. Dies soll es ermöglichen, jederzeit bestehende und allenfalls neue Aktionäre für Kapitalerhöhungen gewinnen zu können. Zum anderen gilt es, Kapitalerhöhungen zu planen, zu strukturieren und erfolgreich durchzuführen.

Beschaffung von günstigem Fremdkapital

Bei der Detailplanung der Finanzierung mit Fremdkapital (mit Schwerpunkt bei den Bankkrediten) gilt es grundlegende Entscheide zu den Finanzierungspartnern, Finanzierungsformen und Finanzierungsinstrumenten zu treffen. Die Verantwortlichen der Bergbahn sollen sich Gedanken zu den Einflussgrößen für den Kreditentscheid der Banken machen, Überlegungen zu den Zinsänderungsrisiken und deren Steuerung anstellen, Kreditofferten einholen und beurteilen, erfolgreiche Verhandlungen mit den Banken führen und die Kreditverträge abschließen. Wichtig ist auch, dass periodisch die Finanzierungssituation überprüft wird und dass die Beziehungen zu den Kreditgebern gezielt gestaltet und gepflegt werden (Creditor Relations).

Handbuch als Führungsinstrument

Das Handbuch Bergbahnfinanzierung zeigt die Besonderheiten der Finanzierungsprobleme der Branche auf und gibt eine Fülle von praktischen Hinweisen, wie die Finanzierung optimiert werden kann. Es liefert nicht nur Mitgliedern von Geschäftsleitungen und Verwaltungsräten von Bergbahnen Nutzen, sondern auch den finanzierenden Banken und den Beratern, welche die Bahnen bei ihren Investitionsprojekten unterstützen. Obwohl das Handbuch auch auf die spezifischen Probleme von Bergbahnen eingeht, enthält es wertvolle Anregungen, die auch für Unternehmen anderer Branchen zutreffen.

Seilbahnen Österreich

Mehr als 10 Millionen Sommergäste

Die Bergbahnunternehmen in Österreich haben große Summen investiert, um auch im Sommer für Gäste attraktiv zu sein.

Am Stubnerkogel gab es dieses Jahr mit der Aussichtsplattform „Glocknerblick" eine neue Attraktion. **Foto: Gasteiner Bergbahnen AG**

„Der Sommer entwickelt sich zu einem zweiten Standbein der Seilbahnbranche", betont Franz Hörl, Obmann des Fachverbandes der Seilbahnen in der Wirtschaftskammer Österreich. Alleine, dass sich die Ersteintritte von 6,2 Mio. auf 11,7 Mio. sowie der Kassenumsatz von 50,3 Mio. auf 98,8 Mio. vom Sommer 2001 auf den Sommer 2009 nahezu verdoppelt haben, sei ein Beweis dafür, dass der Sommer in luftigen Höhen gefragt ist.

„Im Sommer 2010 konnten die österreichischen Seilbahnen 10,3 Mio. Sommergäste anlocken, die 29,8 Mio. Beförderungen in Anspruch nahmen. An rund 26.000 Betriebstagen wurde ein Kassenumsatz von 95,6 Mio. Euro erwirtschaftet", so Hörl. Zwar verzeichnen die insgesamt 204 Seilbahnunternehmen, die im Sommer 2010 in Betrieb waren, im Vergleich zum Jahr davor ein leichtes Minus, doch hätte das an den Witterungsbedingungen gelegen, so Hörl. Bessere Vorverkäufe zu Beginn der Sommersaison und ein starker Oktober mit einem guten Einstieg in die Gletscher-Skisaison konnten die Umsatzrückgänge in Grenzen halten.

Mehr Gäste durch Erlebnisvielfalt

42 heimische Seilbahnen führen mittlerweile das Gütesiegel der Initiative „Ausgezeichnete Österreichische Sommerbahnen". Diesem Qualitätsnachweis geht ein umfangreicher Betriebs-Check durch einen externen Prüfer voran. Für die Zertifizierung muss jeder Betrieb einen mehr als 100 Punkte umfassenden Kriterienkatalog erfüllen, der die Basis für ein hochwertiges Angebot am Berg ist. „Die Zahlen sprechen für sich: Im Vergleich zu nicht-zertifizierten Sommer-Bergbahnen, die durchschnittlich 25 000 bis 35 000 Gäste in der Saison befördern, können zertifizierte Sommerbahnen durchschnittlich 60 000 bis 100 000 Gäste, manche gar 160 000 in der Saison verzeichnen", zieht Hörl eine sehr positive Bilanz. Die Initiative habe neben den Besuchereffekten auch eine umfassende Sensibilisierung bewirkt. Um dem Gast einen Mehrwert zu bieten, hätten die Ausgezeichneten Österreichischen Sommerbahnen ihr Sommerangebot am Berg ausgebaut und große Summen investiert.

„The Power of Zehn“

Nach erfolgreichem Start in Runde zwei

Um junge Menschen für den Wintersport zu begeistern, haben drei Salzburger Skigebiete im letzten Jahr eine besondere Aktion ins Leben gerufen. Der Erfolg gibt ihnen Recht, das Angebot geht mit neuen Ideen und Events in die Verlängerung.

Kitzsteinhorn Snowpark. ***Foto: Power of Zehn***

„The Power of Zehn“ geht in die zweite Runde. Nach dem sensationellen Erfolg im Vorjahr von 23 000 Stück verkauften Tickets wird es in den drei Pinzgauer Topskiregionen Schmitten/Zell am See, Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang und Kitzsteinhorn sowie Maiskogel/Kaprun auch im Winter 2011/12 wieder das Samstagstagesticket geben.

Mit „The Power of Zehn“ können Kids und Teens unter 19 Jahren an jedem Samstag der Saison eines der drei Skigebiete um unglaubliche zehn Euro voll ausfahren. Das Angebot gilt den ganzen Winter über, und zwar vom 26. November 2011 bis 1. Mai 2012 in drei traumhaften Skigebieten mit fünf Monaten Schneegarantie, insgesamt 108 Liften und Bahnen sowie 338 Pistenkilometern.

Warum sich die drei gemeinsam stark für Kinder und Jugendliche machen? Skifahren und Snowboarden trainiert die motorischen Fähigkeiten, regt den Stoffwechsel und die kognitiven Leistungen an und vor allem: Es macht Spaß. Ein Tag auf den Brettln bringt Körper und Geist in Bewegung und die nötige Power. Mit „The Power of Zehn“ wird jeder Skisamstag zum erschwinglichen Familienvergnügen (www.powerofzehn.at).

Alle Termine, Events und Partys aus den drei Skiregionen sind auf www.facebook.com/zehnmeister zu finden. Dort können Besucher diesen Winter erstmals an einem virtuellen „Zehnmeister-Game“ teilnehmen. Wer die Abfahrt in Rekordzeit meistert – inklusive Haarnadeln, Sprüngen, Kompressionen und Zielhängen – kann um den Titel des „Zehnmeisters“ mitfahren und immer wieder tolle Preise gewinnen.

Neuer Vorstand Bayerische Zugspitzbahn Bergbahn AG

Der Aufsichtsrat der Bayerischen Zugspitzbahn Bergbahn AG (BZB) hat Matthias Stauch zum kaufmännischen Vorstand des Unternehmens bestellt. Der 49-Jährige wird ab 1. Oktober 2011 den gesamten kaufmännischen Bereich der BZB verantworten und zusammen mit Peter Huber die Gesellschaft leiten.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Thomas Schmid freut sich auf die Zusammenarbeit mit dem neuen Vorstand: „Es ist wichtig und gut, dass die Stelle des kaufmännischen Vorstandes bei der Bayerischen Zugspitzbahn wieder fest besetzt wird. Im Hinblick auf die positive Entwicklung bei der BZB stehen viele Aufgaben an. Unabhängig davon hat der derzeitige Vorstand Wotan Lichtmeß von den Gemeindewerken, der nun schon zum dritten Mal als Vorstand eingesprungen und mit dem Unternehmen bestens vertraut ist, sehr gute Arbeit geleistet.“ Dem stimmt auch der technische Vorstandskollege Peter Huber zu: „Wenn Herr Lichtmess Anfang November wieder als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender in den Aufsichtsrat zurückgeht, sehe ich dies als gute Fortführung für die Gesamtentwicklung. Herr Lichtmeß wird sicherlich Herrn Stauch für den Anfang noch mit zur Seite stehen können und somit eine schnelle und zügige Einarbeitung gewährleisten.“

Matthias Stauch ist in Garmisch-Partenkirchen aufgewachsen, hat das Werdenfels-Gymnasium besucht und sein Studium an der Universität der Bundeswehr als Diplom-Betriebswirt (FH) abgeschlossen. Lange Jahre war er bei der Firma Geiger in Garmisch-Partenkirchen und ist derzeit bei der Weilheimer Firma Zarges in leitender Position beschäftigt. Sein Aufgabenbereich bei Zarges umfasst auch leitende Vertriebstätigkeiten im Ausland. „Neben dem Bereich Finanzen/Controlling bei Geiger und Zarges bringt der neue Vorstand für uns wichtige Vertriebskenntnisse mit“, hebt Lichtmeß hervor, der bis zum Arbeitsbeginn von Matthias Stauch weiter den kaufmännischen Bereich der BZB verantwortet.

V. l.: Wotan Lichtmeß, stv. Aufsichtsratsvorsitzender und bisheriger kaufmännischer Vorstand, Matthias Stauch, neuer kaufm. Vorstand, und Peter Huber, technischer Vorstand der Bayerischen Zugspitzbahn AG. ***Foto: Bayerische Zugspitzbahn Bergbahn AG/Thomas Sehr***

Alpintechnik und PistenManagement

ARENA®

Mehr Schneesicherheit und bessere Pistenqualität

ARENA PistenManagement: Genau und aktuell

Daten sind der Treibstoff jedes Systems. PowerGIS und die Vermessung AVT setzen wichtige Impulse für mehr Pistenqualität und Schneesicherheit auf der Piste. Und nicht nur das: Die erzeugten Daten können in vielfältiger Weise verwendet werden. Von der Dokumentation und Planung bis hin zur Schneehöhenmessung.

Vermessungsflugzeug AVT/Terra Messflug (ww.avt.at) am Heimatflugplatz Zell am See.

ARENA®

AVT

Für den effizienten Betrieb eines Skigebietes sind hochwertige Geodaten unerlässlich. Durch die einheitliche Verwaltung in einem Geoinformationssystem können betriebsrelevante Fragen rasch geklärt und maßgeschneiderte Lösungen erarbeitet werden. Dies betrifft die Infrastruktur (z. B. Seilbahnen, Leitungen, Pisten etc.) aber auch die Eigentumsverhältnisse an Grund und Boden. Für ein modernes PistenManagement, welches die Schneehöhen im Gebiet als wesentliche Grundlage miteinbezieht, ist ein aktuelles und genaues digitales Geländemodell (DGM) unverzichtbar.

Vermessungsmethoden im Überblick

Ein DGM kann durch verschiedene Methoden gewonnen werden (Tabelle 1). In den letzten Jahren hat sich ALS für die Erfassung von Grundlagendaten durch die öffentliche Hand durchgesetzt. Damit ist eine ideale Ausgangssituation geschaffen. Der Nachteil ist meist nur die mangelnde Aktualität, wenn die Befliegung bereits mehrere Jahre zurückliegt. Die Wahl der Methode für die punktuelle Aktualisierung hängt insbesondere vom Ausmaß der Veränderungen und der räumlichen Verteilung im Gebiet ab. Hier ist ein erfahrener und kompetenter Partner gefragt, um auf die Bedürfnisse des Kunden optimal einzugehen.

Tabelle 1: Vermessungsmethoden im Überblick (++ … sehr gut, -- … sehr schlecht)

Methode	Genauigkeit	Dichte	Effizienz	Kosten	Besonderheiten
Vermessung (klassisch, GPS)	++	–	--	–	Nur für kleine Ergänzungen geeignet
Terrestrisches Laserscanning (TLS)	++	++	–	–	Sehr viele Standorte nötig
Airborne Laserscanning (ALS)	+	+	+	+	Auch in Bereichen mit dichtem Bewuchs
Luftbildvermessung (Photogrammetrie)	+	+ / ++	++	+ / ++	Vielseitigstes Verfahren, sehr viel Zusatznutzen

Alpintechnik und PistenManagement

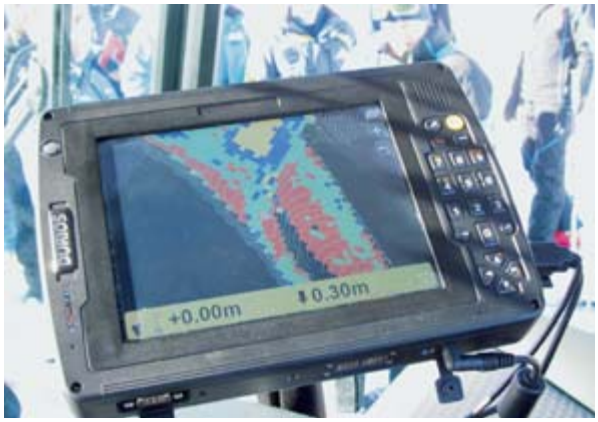
ARENA

Luftbildbeispiel Idalpe/Ischgl vom Bildflug 4.10.2011.

Warum Photogrammetrie?

„Ein Bild sagt mehr als tausend Worte." In der Photogrammetrie werden Messbilder von unterschiedlichen Aufnahmeorten so kombiniert, dass 3D-Auswertungen hoher Qualität erzielt werden können. Die Bildbefliegung mit modernster digitaler Sensortechnik wird insbesondere dann zur optimalen Wahl (auch im Sinne des besten Preis-Leistungsverhältnisses), wenn die Anforderungen über die „reine" DGM-Bestimmung hinausgehen:

- Dokumentation/Aktualisierung der oberflächlich sichtbaren Anlagen
- Exakte Modellierung von Geländekanten (bei ALS nur indirekt möglich).
- Nachträgliche Erweiterung der Messungen auf andere Bereiche.
- Ableitung von Längs- und Querprofilen unter Berücksichtigung der bestehenden Infrastruktur.
- Nutzung aktueller Orthophotos im Geoinformationssystem.



Genaue und aktuelle Schneehöhen unterstützen die tägliche Arbeit auf den Pisten.

ARENA PistenManagement in Ischgl

In der Skiregion Ischgl wurde mit Beginn der Wintersaison 2010/11 ein Teil der Pistenfahrzeuge mit dem ARENA PistenManagement ausgestattet. Die GPS-basierte Schneehöhenmessung setzt ein genaues und aktuelles Geländemodell voraus. Im Skigebiet stand ein Laserscannig-Modell des Landes Tirol mit Stand Herbst 2006 zur Verfügung. Dieses DGM war in einigen weit verteilten Bereichen nicht mehr aktuell und musste daher für die Schneehöhenmessung überprüft bzw. erneuert werden. Dabei hat sich die Silvretta Seilbahn AG für die Durchführung eines neuen Bildflugs entschieden. Die Vermessung AVT hat den Bildflug im Oktober bei optimalen äußeren Verhältnissen absolviert (Tabelle 2). Durch die hochgenaue Orientierung der Bilddaten (Aerotriangulation) wird eine 3D-Auswertegenauigkeit von ca. 10 cm erreicht.

Tabelle 2: Eckdaten AVT Bildflug Ischgl

Flugzeug:	Cessna T303
Kamera:	UltraCam XP
Flugtag:	04.10.2011
Flugdauer im Gebiet:	ca. 1 h
Flughöhe über Grund:	800 – 1 500 m
Gebietsgröße:	ca. 30 km²
Flugstreifen/Bilder:	13/497
Bodenauflösung:	5 – 10 cm
Bildüberdeckung im Streifen:	80 %
Querüberdeckung der Streifen:	40 %
Datenmenge roh:	ca. 500 GB
DGM-Auswertung:	ca. 450 ha
Orthophoto:	10 cm
Produktionsdauer:	4 Wochen

AEP Schwaz plant Beschneiungsausbau im Kühtai

Investitionen für die 1. Olympischen Jugend-Winterspiele

Auch die Bergbahnen Kühtai im höchsten Skiort Österreichs (2 020 m) brauchen eine Erhöhung der Schlagkraft ihrer Beschneiungsanlage. Zur nächsten Saison, in der außerdem durch den Zuschlag für die Freestyle-Bewerbe der ersten Olympischen Jugend- Winterspiele vom 13.–22. 1. 2012 ein erhöhter Schneebedarf um 50.000 m^3 besteht, wird die Leistung auf 180 l/s mehr als verdoppelt. Die AEP Planung & Beratung GmbH zeichnet für die Projektierung und Bauaufsicht verantwortlich und setzt nach dem Höhenleistungszentrum Kühtai hier bereits das zweite Projekt im sensiblen Gelände um.

„Die 11. Erweiterung der Beschneiungsanlage im Tiroler Wintersportgebiet Kühtai seit dem Schneibeginn 1991 bringt einen Quantensprung für uns“, sagt Geschäftsführer Mag. Philip Haslwanter beim MM-Lokalaugenschein. Die Erhöhung der verfügbaren Wasserleistung gelingt durch das Legen einer Beileitung zum Horlachbach, der über einen Stollen ein Kraftwerk der TIWAG speist. Der betonierte Tunnel, welcher hier seine Ausleitung in den Stausee findet, wurde durch eine Bohrung angezapft. 100 Sekundenliter dürfen die Kühtaier Bergbahnen davon entnehmen. Mit den nunmehr 180 l/s werden 26 vorhandene und 10 neue Propellermaschinen (Techno Alpin) versorgt, die wiederum 75 ha der 100 ha Pistenfläche technisch beschneien. Und zwar künftig in 8 Tagen statt wie bisher in 3 Wochen!

Das Kühtai, Österreichs höchst gelegener Skiort auf 2 020 m, garantiert Schneesicherheit nicht nur durch seine Höhenlage. Die Schlagkraft der Schneeanlage wird derzeit wesentlich erhöht. **Foto: BB Kühtai**

Konkret neu errichtet wird neben der (komplett eingeschütteten) Wasserfassung Horlachbach mit zwei 90 kW Pumpen auch eine 1 200 m lange Leitung zur Pumpstation Längenthal (Duktus Tiroler Rohrsysteme) und diese selbst mit zwei Vor- zwei Kühl- und zwei drehzahlgeregelte Hauptpumpen (560 kW von ITT Vogel) sowie die Verbindung der neuen mit den 3 bestehenden Pumpstationen über Lichtwellenleiter. Das System war auch vorher bereits vollautomatisch, jedoch via Kupferkabel verbunden. Künftig ist es blitzsicher, außerdem wird der LWL für Zugangsdaten der Bahnen, Telefonie und Datenübertragungen etc. verwendet.

Speicherteich-Bau konnte umgangen werden

In der neuen Pumpstation bei der Bahn „Hohe Mut“ wird das Wasser zunächst in einen Wasserbehälter zur Vorkühlung geleitet und wird dann mittels der Kühlpumpen über das Kühlsystem zugeführt und schließlich vom Wasserbehälter nach der Kühlung mittels der Vorpumpen weiter über eine Filtergruppe und zu den Hauptpumpen ins Feld geleitet. Die Kühlung des Wassers gelingt von 7° C auf 2° C. Die Hydraulik und auch die Elektrotechnik der Pumpstation wurde dem Schneeerzeuger-Lieferanten Techno Alpin überantwortet. Als Steuerung kommt die neue Version ATASS 7.0 zum Zug, wobei gleich das ganze Gebiet komplett eingebunden wird.

Durch die o. a. Wasserentnahmelösung haben sich die Kühtaier Bergbahnen die Errichtung eines 120 000 m^3 fassenden Speicherteiches vorerst ersparen können, der bereits geprüft, ausgehandelt bzw. bewilligt ist. Bis zur Realisierung bleibt jedoch ein Zeitfenster bis 2015 offen – falls er dann noch nötig sein sollte. Denn recht

Alpintechnik und PistenManagement

Gruppenfoto in der neuen Pumpstation mit Kühtai-Geschäftsführer Mag. Philip Haslwanter (r.), Betriebsleiter Willi Mareiler (Mitte) und Ing. Christoph Stock, Projektleiter der Firma AEP. **Foto: mak**

Die Baustelle der Erdarbeiten für die neue Superpipe zu den 1. Olympischen Jugend-Winterspielen. **Foto: mak**

Kühtais Snowpark, der „K-Park" hat einen Namen in der Szene und wird für die Jugendspiele ausgebaut. **Foto: BB Kühtai**

viel mehr als die jetzigen Beschneiungsflächen werden kaum noch dazukommen. Gewiss ist nur eine Piste beim Gaiskogellift. Die verschiedenen Varianten, wie man eine Verstärkung der Schneeanlage Kühtai zustande bringt, wurden von AEP Planung & Beratung ausgearbeitet. Die „TIWAG-Variante" ist natürlich weitaus kostengünstiger und vor allem schneller realisierbar – was beides in Hinblick auf die Olympischen Winter-Jugendspiele von Bedeutung ist. Denn einerseits fallen durch das Sportereignis ohnehin etliche Investitionen an und andererseits braucht man eine schnelle Lösung, um den erhöhten Schneebedarf bzw. die Schneesicherheit für das Event realisieren zu können.

Neue Superpipe entsteht

Apropós Schneesicherheit. Den Zuschlag für die Snowboard- und Freestyle-Bewerbe hat das Kühtai wegen der ausgezeichneten Beschneiungsanlagen bekommen – so wird es offiziell in der Olympia-Broschüre kommuniziert. Aber es müssen auch Adaptierungen und Erdbaumaßnahmen für die Bewerbe durchgeführt werden. So entsteht derzeit z. B. eine neue Superpipe mit 200 m Länge – konzipiert von Mellow Constructions – sowie Kicker für Slopestyle und Ski-Cross-Strecken. Diese Errungenschaften sollen auch später genutzt werden. Das Ziel ist ein Nachhaltigkeitsprojekt mit dem Titel „Trainingszentrum West", wo der ÖSV und DSV ein neues Ausbildungszentrum für Snowboardbewerbe und Boardercross schaffen wollen. Die Wettkampfstätte Kühtai verspricht also eines der besten Zentren für Freestyle-Wintersport in Europa zu werden!

Die jetzigen Investitionen werden dem Kühtai also imagemäßig und werblich sicher noch zugute kommen. Davon abgesehen sind sie laut Haslwanter notwendig, um das erreichte Niveau abzusichern und dem sehr starken Wettbewerb in Tirol standhalten zu können. Möglicherweise gelingt künftig ein früherer, jedenfalls aber gesicherter Saisonauftakt durch die schnellere Beschneiung.

Konzept für Wassermanagement

Klimatisch sind die Voraussetzungen hier gut zum Schneien, da häufig eine sehr trockene Luft mit nur 14 % – 20 % Luftfeuchtigkeit gegeben ist. Bislang war die Schneeanlage aber nur als Ergänzung zum Naturschnee notwendig. Außer im letzten Winter, da kam ab Mitte Oktober nichts mehr nach. Und so muss auch im Kühtai künftig mehr Schneiwasser pro Sekunde verfügbar sein. Die Firma AEP, namentlich DI Mario Seebacher hat ein Konzept für das Wassermanagement erarbeitet, das Schlagkraft sichert und Ausfällen vorbeugt. Überhaupt ist man im Kühtai sehr zufrieden mit AEP: „Fachlich technisch vom Allerbesten und sehr bemüht", versichert Betriebsleiter Willi Mareiler. **mak**

ARENA / PISTENMANAGEMENT
Die Piste im Griff – die Kosten auch

PowerGIS Geografische Informationssysteme GmbH
Himmelreich 1 | A-5020 Salzburg
T. +43 (0)662 89 09 52 | F. +43 (0)662 89 09 52 - 50
office@powergis.at | www.powergis.at

AEP PLANUNG + BERATUNG

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

www.aep.co.at

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

TIS Bozen präsentiert Studie

Nachhaltiges Wassermanagement durch Speicherbecken

Wasser ist eine wertvolle natürliche Ressource. Unter ökologischen und ökonomischen Aspekten ist es unabdingbar, mit ihr sparsam und schonend umzugehen. Das gilt im Besonderen bei der Erzeugung technischen Schnees . Im Rahmen einer Studie, die vom Cluster sports- & winterTECH des TIS innovation park aus Bozen durchgeführt und vom Europäischen Fonds für Regionalentwicklung (EFRE) finanziert wurde, wurden das Wassermanagement in Südtirols Skigebieten und die Errichtung von Speicherbecken unter die Lupe genommen.

Präsentation der Studie über nachhaltiges Wassermanagement in Südtirols Skigebieten (v. l. n. r.) Andreas Winkler (Manager Bereich Alpine Technologien), Thomas Egebrecht (Manager Cluster sports- & witerTECH), Johann Röck (Plan Team GmbH) und Kurt Kusstatscher (Trifolium) **Foto: TIS/A.Filz**

Das Ergebnis der Studie: Standortwahl und die Berücksichtigung der ökologischen Gegebenheiten sind wesentliche Punkte, die vor dem Bau von Speicherbecken berücksichtigt werden müssen. Zusätzlich müssen Möglichkeiten zur Mehrfachnutzung von Speicherbecken und die genaue Errechnung ihrer Wirtschaftlichkeit in Betracht gezogen werden. Ein grundsätzliches Modell zum Wassermanagement in Südtirols Skigebieten – auch das ein Ergebnis der Studie – kann aufgrund der vielen unterschiedlichen Gegebenheiten in den verschiedenen Skigebieten nicht erstellt werden. Im Rahmen der EFRE-Studie konnte aber ein Leitfaden in Form einer Checkliste ausgearbeitet werden. Diese Checkliste soll Skigebietsbetreibern und Entscheidungsträgern eine bessere Übersicht zur Gesamtsituation des Wassermanagements im Skigebiet geben und als Entscheidungs- und Planungshilfe beim Bau von Wasserspeicherbecken dienen. „Auf Grund der vielen Variablen und Daten, welche der Beurteilung zu Grunde liegen, kann leider keine einheitliche Leitlinie für ein Wassermanagementmodell in Skigebieten festgelegt werden“, sagt Thomas Egebrecht vom Cluster sports- & winterTECH. „Die Studie enthält jedoch allgemein gültige Kriterien, es liegt nun an den Akteuren selbst zu entscheiden, ob diese angewandt werden sollen oder nicht“.

Die Ergebnisse wurden in einer Broschüre veröffentlicht.

Ideale Positionierung ist entscheidend

In Südtiroler Skigebieten werden circa 90 Prozent aller Pisten technisch beschneit. Der technische Schnee besteht aus reinem Wasser und Luft und ist die Grundlage für den Wintertourismus in Südtirol. Aus einem Kubikmeter Wasser werden 2,2 Kubikmeter Schnee produziert. Das Wasser wird entweder aus Bächen, Flüssen oder Seen abgeleitet und in Schnee verwandelt, der im Frühjahr wieder schmilzt und so in den natürlichen Wasserkreislauf zurückgeführt wird. Für die technische Schneeproduktion werden in Südtirol 0,07 Prozent der Wasserressourcen verwendet. Um ein nachhaltiges Wassermanagement zu garantieren, können in Skigebieten Wasserspeicherbecken anlegt werden. Im Rahmen einer EFRE-Studie ermittelte der Cluster sports- & winterTECH des TIS in einem ersten Schritt den Ist-Zustand des Wassermanagements in den Skigebieten Südtirols. Danach wurden Kriterien zu technischen Aspekten und zum umweltschonenden Bau von Wasserspeicherbecken entwickelt. Das Um und Auf beim Bau von Wasserspeicherbecken ist deren ideale Positionierung, sodass die Befüllung der Becken und die Beschneiung der Pisten so wenig Energieaufwand wie möglich erfordern.

Standortwahl, Ökologie und Umwelt, Möglichkeiten zur Mehrfachnutzung und Wirtschaftlichkeit sind wichtige Faktoren, die vor dem Bau neuer Speicherbecken zu berücksichtigen sind. Zu den wichtigsten Punkten zählen hier etwa: eine gute Geländebeschaffenheit, die Beachtung von Natur- und Wasserschutzzonen, eine „natürliche“ Bauform, damit die Becken sich harmonisch ins Landschaftsbild einfügen und somit einen touristischen Mehrwert darstellen können. Die Mehrfachnutzung der Becken, etwa für Beregnung oder als Löschwasserreservoir, wurde zudem überprüft.

PRINOTH

Top-Service direkt aus Tirol

In der Niederlassung Telfs fand 2010 die Gebrauchtfahrzeug-Messe statt. **Fotos: dwl**

Die Niederlassung Telfs ist für PRINOTH von zentraler Bedeutung. Von Tirol aus bietet man einen durchdachten Rundum-Service, der in der Saison 24 Stunden täglich bereit steht.

2008 wurde die Niederlassung Telfs offiziell ihrer Bestimmung übergeben, im Frühjahr 2011 war auch der Erweiterungsbau fertig. Das Unternehmen vereint hier mehrere Bereiche der Unternehmensgruppe LEITNER unter einem Dach. Seilbahnkomponenten werden genauso produziert wie Teile der Windkraftanlagen, mit denen man mittlerweile in vielen Ländern präsent ist. Beschäftigt sind an diesem Standort 200 Mitarbeiter.

Für PRINOTH ist Telfs aufgrund seiner zentralen Lage Dreh- und Angelpunkt seiner durchdachten Marktpräsenz im alpinen Raum. Von hier aus werden drei wesentliche Bereiche für die Pistenfahrzeugbranche abgedeckt:

- Top Service,
- Revision und Wartung sowie
- das zentralisierte Ersatzteillager.

Revision und Wartung werden von Spezialisten vor Ort durchgeführt.

Alles im Griff

Seilbahnunternehmen haben nur wenige Wochen im Jahr, um ihren Gästen Wintersport zu ermöglichen. Dann soll natürlich alles bestens vorbereitet sein. Vor allem die Pistenqualität muss auf den Punkt stimmen. PRINOTH bietet für diesen Zweck eine Produktpalette, mit der man für alle Anforderungen bestens gerüstet ist: den Husky, Bison und Bison X, den Everest, den neuen Leitwolf und das größte Pistenfahrzeug der Welt, den Beast.

Dazu gibt es durchdachte Servicestrukturen, die den speziellen Anforderungen des Marktes Rechnung tragen. Der Standort Telfs eignet sich dafür besonders, weil er aufgrund seiner zentralen Lage Kundennähe und schnelle Erreichbarkeit garantiert.

Innerhalb von nur 2 Stunden ist so gut wie jeder Kunde in Österreich erreichbar. Ein Team aus bestens ausgebildeten Technikern bietet kompetente Unterstützung bei allen Fragen und ist der Garant dafür, dass alle eventuell auftretenden Probleme so schnell wie möglich in den Griff gebracht werden, sodass das Pistenfahrzeug unverzüglich wieder im Einsatz ist.

Besondere Bedeutung kommt dabei den Ersatzteilen zu, die schnell zur Hand sein müssen. Auf rund 1 800 m^2 stehen in Telfs an die 20 000 Artikel zur Verfügung. Dabei sorgt ein ausgeklügeltes Logistiksystem dafür, dass die Komponenten schnell auffindbar sind und die Lagerhaltung vor Ort effizient und reibungslos abläuft. Alle Mitarbeiter verfügen über einen Staplerführerschein, sodass jedes einzelne Ersatzteil auch intern immer erreichbar ist.

Im telefonischen Kontakt profitieren Kunden von den Sprachkenntnissen der Mitarbeiter und vom technischen Know-how, das auch hier selbstverständlich zu finden ist. Für Anfragen, die bis 14 Uhr bei PRINOTH Telfs eintreffen, wird ein Versand des gewünschten Ersatzteiles noch am selben Tag garantiert.

In der Wintersaison stehen Fachkräfte an 7 Tagen in der Woche zur Verfügung, auch an Sonn- und Feiertagen. Auf diese Weise können Anfragen oder Bestellungen ohne Verzögerung ausgeführt werden.

Kunden können Ihre Ersatzteile natürlich auch direkt in Telfs abholen, und das nicht nur zu den üblichen Dienstzeiten. Ein Pick-up-Service stellt sicher, dass dringend benötigte Ersatzteile auf Vorbestellung zu jeder Tages- und Nachtzeit abgeholt werden können. Der Zutritt zu diesem speziellen Gebäudeteil erfolgt mit Hilfe eines Zutrittscodes, die Zufahrt mit Lieferwagen ist problemlos möglich.

Revision und gebrauchte Fahrzeuge

Am Standort Telfs werden Fahrzeug-Reparaturen bzw. -Revisionen durchgeführt. Dazu ist man vor Ort bestens ausgerüstet, sodass alle Arbeitsabläufe gut koordiniert ablaufen können. Bei den Servicetechnikern legt PRINOTH auf eine gute Ausbildung und ständige Weiterbildung Wert, damit man für alle Anforderungen gerüstet ist. Im Durchschnitt werden bei PRINOTH im Außendienst, am Standort Telfs und im angrenzenden Ausland bis zu 700 Fahrzeuge gewartet.

Bis zu 100 Gebrauchtfahrzeuge werden in Telfs pro Jahr revisioniert Dabei werden sie auf Herz und Nieren geprüft. Wo nötig, werden Komponenten durch Original-Ersatzteile ausgetauscht.

Wer bei PRINOTH ein Gebrauchtfahrzeug kauft, kann sich an vier Zustandskategorien orientieren:

- PLATINUM: Die hochwertigste Alternative, das Fahrzeug ist wie neu. PLATINUM Pistenfahrzeuge sind Vorführfahrzeuge mit nur wenigen Betriebsstunden, die auch höchsten Kundenansprüchen genügen. PRINOTH gewährt 1 000 Betriebsstunden oder 1 Jahr Garantie.
- GOLD: Ein gebrauchtes Pistenfahrzeug in Top-Zustand. Dafür sorgen sorgfältige Revisionen anhand detaillierter Checklisten und eine optische Aufbereitung. PRINOTH gewährt 600 Betriebsstunden Garantie in der 1. Saison.

Auf 1 800 m^2 lagern rund 20 000 Ersatzteile.

- SILVER: Ein SILVER Pistenfahrzeug ist funktionsüberprüft. Die defekten Teile wurden repariert oder ausgetauscht. Das Pistenfahrzeug ist sofort betriebs- und einsatzbereit. PRINOTH gewährt 150 Betriebsstunden Garantie in der 1. Saison.
- BRONZE: Die preisgünstige Wahl. Mögliche Reparaturen und Funktionskontrollen werden vom Kunden selbst erledigt.

2008 wurde der Standort Telfs eröffnet, 2011 war der Erweiterungsbau fertig.

Kässbohrer Geländefahrzeug AG

PistenBully GreenTech im Mulch-Einsatz

Dass ein PistenBully nicht nur im Schnee seine Leistung bringt, wurde Mitte Oktober in der Adelegg im Allgäu demonstriert. Auch unter widrigen Wetterverhältnissen wurden die gestellten Aufgaben hervorragend gemeistert.

PistenBully 300 GreenTech. **Foto: dwl**

Der 13. Oktober 2011 war ein regnerischer Tag im Kreuzthal, der Boden schwer und nass – eine echte Herausforderung für alle Arbeiten im landwirtschaftlichen Bereich. An der Talstation des Skilifts Gohrersberg wartete der PistenBully 300 GreenTech schon auf seinen Einsatz und konnte vor dem Praxiseinsatz noch genauer in Augenschein genommen werden.
Am Programm stand dann Mulchen im anspruchsvollen Gelände in unmittelbarer Nähe der Bergstation des Skilifts. Der Vorteil des Mulchens gegenüber einfachem Abmähen von Wiesen liegt darin, dass auch gröbere Pflanzen oder Pflanzenteile zerkleinert werden können. Das Mulchmaterial bleibt auf der Fläche liegen und verrottet, und das schneller, als es bei langstieligem Mähgut möglich wäre. Auf diese Weise empfiehlt sich das Mulchen in der Landschaftspflege, gerade wenn Mähen oder Beweidung nicht sinnvoll wäre.
Auch bei den schwierigen Bedingungen vor Ort konnte der PistenBully 300 GreenTech seine Vorzüge ausspielen. Niedriger Bodendruck, der Einsatz von X-Track-Ketten und seine beeindruckende Wendigkeit ließen ihn auch schwierige Bodenpassagen gut meistern und machten ein präzises Arbeiten augenscheinlich.

Fahrzeugtechnologie

PistenBully 300 GreenTech eignen sich sowohl für einen Einsatz in ökologisch wertvollen Naturschutzgebieten als auch anderen sensiblen Regionen. In nur einem Arbeitsgang wird gemäht, gemulcht, das Mähgut gehäckselt und in einem Behälter aufgefangen und abtransportiert. Für ein absolut zuverlässiges und wirtschaftliches Arbeiten sorgen robuste Dieselmotoren, das Handling erfolgt einfach und präzise über ein Halblenkrad. Für den Antrieb unterschiedlicher Anbaugeräte verfügt der PistenBully 300 GreenTech über eine separate, serienmäßige Arbeitspumpe.
Steigfähigkeit und Wendigkeit werden durch die robusten X-Track-Ketten gewährleistet, die aus einer Stahl-Gummi-Konstruktion bestehen und ideal sind für Einsätze in der Landschaftspflege. Das Profil des

Großes Interesse gab es bei der Präsentation des PistenBully 300 GreenTech im Allgäu.

Geringer Bodendruck und seine Wendigkeit gehören zu den Vorzügen eines PistenBully 300 GreenTech. ***Fotos: Kässbohrer Geländefahrzeug AG***

Auch den PistenBully 100 gibt es in der GreenTech-Version.

Mantels aus hochwertigem Gummi verleiht der Kette einen ausgezeichneten Gripp. Die Gummistege sorgen beim Befahren von befestigten Flächen oder asphaltierten Straßen für hohe Laufruhe.

Der PistenBully 300 GreenTech ist auch für den Einsatz in Biogasanlagen inzwischen nicht mehr wegzudenken. Mit seiner Hilfe wird das Silagegut in den großen Silos eingebaut. Mit Hilfe der X-Track-Ketten können hohe und steile Silos mühelos befahren werden, dazu wird präzises Fahren entlang der Silowände sichergestellt. Im Vergleich mit Radfahrzeugen wird durch die Kettenauflagefläche und das mehrfache Überfahren das Silagematerial besser verdichtet.

PistenBully 300 GreenTech können für jeden speziellen Bedarf umgerüstet werden. Unabhängige wissenschaftliche Studien und entsprechende Prüfberichte belegen die Wirtschaftlichkeit und die Top-Ergebnisse, die mit den Maschinen erzielt werden können.

Technische Daten PistenBully 300 Green Tech:

Motor:	Mercedes Benz OM 926 LA, 6 Zylinder Diesel
Hubraum:	7 200 cm^3
Leistung nach ECE:	240 kW (330 PS)
Max. Drehmoment:	1 300 Nm bei 1 200 – 1 600 U/min.
Tankinhalt:	190 l
Spurweite:	2 300 mm
Breite über X-Track-Kette:	3 000 mm
Bodenfreiheit:	ca. 350 mm

Technische Daten PistenBully 300 Polar Green Tech:

Motor:	Mercedes Benz OM 457 LA, 6 Zylinder Diesel
Hubraum:	11 970 cm^3
Leistung nach ECE:	315 kW (430 PS)
Max. Drehmoment:	2 000 Nm bei 1 200 U/min.
Tankinhalt:	210 l
Spurweite:	2 400 mm
Breite über X-Track-Kette:	3 100 mm
Bodenfreiheit:	ca. 350 mm

Auf der Agritechnica 2011

Zur weltweit größten Ausstellung für Landtechnik, der Agritechnica, wird die Kässbohrer Geländefahrzeug AG am 13. und 14. November 2011 einen PistenBully 300 Green Tech mit Mäh- und Mulchgerät ausstellen. Das Konzept des PistenBully mit Wurf-Schlegel-Mäher und Mähgutkippbehälter wurde in Zusammenarbeit mit der Bezirksstelle für Naturschutz und Landschaftspflege Tübingen und dem Unternehmen mera Rabeler entwickelt. Dieser PistenBully ist für den Einsatz in Feuchtwiesenflächen konzipiert. Er mulcht, häckselt das Mähgut, fängt es in einem Behälter und transportiert es ab – alles in einem Arbeitsgang.

Das Ausstellungsfahrzeug verfügt über eine Klimaanlage und eine Rückfahr- und Behälterkamera. Der Mähgutsammelbehälter fasst bis zu 18 m^3 Material. Er ist abnehmbar und gegen die Standardplattform tauschbar, sodass auch andere Arbeiten durchgeführt werden können. Dazu steht eine zusätzliche Zahnradpumpe zur Verfügung für einen proportional gesteuerten Druckumlauf, der für weitere Anbaugeräte wichtig ist. Front- und Heckzapfwelle können parallel zueinander betrieben werden, sodass man etwa ein Frontmähwerk und eine Rundballenpresse gleichzeitig antreiben kann.

24-Stunden-Service
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

Der Renner: Bearcat Lift-Edition

Gibt es nicht alle Tage – unwiderstehlich im Set-Preis!

Der Bearcat ist seit Jahren eine fixe Größe, wenn es darum geht, Fahrvergnügen mit Arbeitsleistung zu verbinden. Kommt dann noch jede Menge an Zusatzausstattung dazu wie bei der Lift-Edition, sind die vielen Bearcat-Fans wohl nicht mehr zu bremsen.

Die Lift-Edition bietet ein Paket, das von vorn bis hinten begeistert: Große Spurweite serienmäßig, akustisches Warnsignal, Höhenkit, extrahohes Windschild, Schaufelhalterung, Drehleuchte, Gepäckskorb, Anhängekupplung, wahlweise elektrohydraulische Heckbremse oder elektrohydraulische Krallenbremse zentral montiert, Grip-Spikes und die Laufwerksverstärkung mit Puffersystem.

Motorisch: Satter Brummer

Von Anfang an hat Arctic Cat den 1100er 4-Takt Motor groß genug dimensioniert – einerseits großer Hubraum für die Kraft zum Anfahren, andererseits genug Leistung, um auch schwierigsten Lagen und Schneeverhältnissen gerecht zu werden. Trotz der starken Leistung bleibt der Motor im Handling bestens kontrollierbar. Phänomenal ist auch seine Beständigkeit, was Reparaturen und Verschleiß betrifft. Generell gilt: Wer auf so viel Hubraum und Leistung sitzt, ist allen Herausforderungen im Gelände immer und überall leicht gewachsen.

Kein Heißläufer

Immer cool bleiben – mit dem großen Kühlsystem kann der Motor auch locker mal 15 Minuten am Stand laufen, ohne zu überhitzen. Gerade bei den Motoren haben sich andere Hersteller schon längst die

Zähne ausgebissen: Viele 4-Takt-Motoren sind in den letzten Jahren wieder vom Markt verschwunden, da sie den geforderten Ansprüchen nicht gewachsen waren, zu viel Verbrauch aufwiesen oder die geforderten Abgasnormen nicht erfüllen konnten.
Ganz anders bei Arctic Cat, wo man mit dem 1100er Suzuki Motor auf ein bewährtes Pferd setzt, das sich schon seit Jahren am Markt etabliert hat und vom Mitbewerb nur kopiert werden kann.

Optimale Abstimmung

Mit der extrem starken Variomatik und dem Planetengetriebe lässt sich der Bearcat sicher und einfach bedienen. Kinderleicht und spielerisch fühlt es sich an, wenn Getriebe und Variomatik auf den jeweiligen Bedarf optimal abgestimmt sind und das Fahren extrem leicht von der Hand geht.

Den Schnee voll im Griff

Starke Leistung und Fahrfreude sind beim Bearcat kein Gegensatz, im Gegenteil: Der Schwerpunkt liegt sehr tief, was für zusätzliche Sicherheit sorgt. Das gefederte Laufwerk schont Fahrer und Material, die körperschonende Haltung beim Fahren tut das ihre dazu, um sich immer komfortabel zu fühlen. Schon beim Anfahren spielt der Bearcat seine Vorzüge aus: Auch bei geringster Geschwindigkeit fährt man aus den schwierigsten Positionen komfortabel und locker weg und bringt trotzdem optimalen Druck auf die Antriebskette sowie auf die Lenk-Skier.

Kein Schubsyndrom

Gerade die Praxis zeigt, was ein Schlitten drauf hat: Der Bearcat fährt vom ersten Moment an exakt in die Richtung in die man lenkt. Kein Schieben in der Kurve, wie man es leider oft bei anderen feststellen muss. Alles in allem: Der Bearcat hält, was er verspricht und zeigt eindrücklich, wie sich modernes Motorschlittenfahren anfühlen muss.

Weitere Informationen:
Snopex SA
Via Motta 3
CH-6828 Balerna
Telefon: +41 (0) 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 / 683 46 – 0
E-Mail: office@holleis.net
Internet: www.holleis.net

Saalbach-Hinterglemm arbeitet seit 1992 mit TechnoAlpin

Langjährige Erfolgsgeschichte

Vor allem im Bereich Bernkogel wurde die Beschneiungsanlage im Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang erweitert. Die neuen Propellermaschinen des Modells T60 wurden mittels Hubschrauber ins Feld gebracht. **Fotos: TechnoAlpin/2**

Rund 200 Pistenkilometer bietet der Skicircus Saalbach-Hinterglemm-Leogang seinen Skifans. Damit der Skibetrieb auf einer so riesigen Fläche einwandfrei funktioniert, sind laufende Investitionen unabdingbar. Insgesamt 234 Mio. Euro haben die Bergbahnen in Saalbach-Hinterglemm in den vergangenen 10 Jahren in Modernisierungen investiert, die Zusammenarbeit mit TechnoAlpin hat dabei bereits eine lange Tradition seit 1992. Heuer werden 21 Schneeerzeuger auf dem Bernkogel und etlichen weiteren Stellen platziert.

Modernisierung für den Bernkogel

Seit dem 1992 die ersten Schneeerzeuger der snow experts nach Saalbach Hinterglemm geliefert wurden, vertrauen alle örtlichen Gesellschaften in Sachen Schneesicherheit auf TechnoAlpin.

Auch in diesem Sommer herrschte wieder hohe Betriebsamkeit. Vor allem im Bereich Bernkogel wurde wieder kräftig gebaut. 21x T60 auf Lift bzw. Turm wurden installiert. Mit Hilfe eines Hubschraubers wurden sie im Feld positioniert. Weiters wurde in diesem Sommer mit dem Bau des Speicherteiches „Wetterkreuz“ begonnen, um die Wasserversorgung der Anlage zu optimieren. Fertig gestellt wird er zur Wintersaison 2012/2013. Außerdem wird der bisherige 3er Sessellift künftig durch die neue 8er Kabinenbahn „Bernkogelbahn I“ ersetzt.

Auch auf der anderen Talseite Saalbachs war TechnoAlpin in diesem Sommer gefragt. Im Bereich Schattberg wurden sechs T40 installiert. Außerdem werden hier künftig 5 Stück der V2 Lanze mit spitzem Sprühwinkel eingesetzt. Diese Sonderversion der V2 eignet sich besonders für die Beschneiung von Skiwegen. Zwei weitere T60 orderte die Saalbacher Bergbahnen Ges.m.b.H. für die Abfahrten vom Kohlmais.

Bereits seit 1992 besteht die Zusammenarbeit zwischen TechnoAlpin und dem Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang. Inzwischen schneien Schneeerzeuger mehrerer Generationen nebeneinander.

Ab der Wintersaison 2012/2013 wird der Speicherteich „Wetterkreuz" für eine optimale Wasserversorgung im Feld sorgen. Mit den Bauarbeiten wurde bereits im Sommer begonnen. ***Fotos: Saalbach-Hinterglemm/2***

Über 500 Schneeerzeuger aus dem Hause TechnoAlpin sorgen im Skicircus Saalbach-Hinterglemm-Leogang für eine optimale und gleichmäßige Pistenqualität vom Berg bis ins Tal.

Projektübersicht*:	
35x	T60 auf Lift
4x	T60 auf Turm
2x	T60 mobil
5x	T40 auf Lift
1x	T40 auf Turm
14x	V2 Lanze mit spitzem Sprühwinkel
51x	Betonschacht für Liftmontage mit Unterflurelektrant
Bluetooth-Interface für alle Propellermaschinen	
Hydromat WO für alle Propellermaschinen	
Umstellung ATASS auf ATASSplus	
*Auflistung zusammengefasst für folgende Gesellschaften:	
Saalbacher Bergbahnen GmbH, BBSH Bergbahnen Saalbach-Hinterglemm GmbH und Hinterglemmer Bergbahnen GmbH.	

Schneesicherheit für alle Pisten

Ausgebaut wurde aber nicht nur die Beschneiung rund um Saalbach, sondern auch jene in Vorder- und Hinterglemm. In Vorderglemm wurden im Bereich Schönleiten drei T60 und neun V2 in der Skiwegversion installiert. Die Bergbahnen Saalbach-Hinterglemm GmbH investierte auch in eine moderne Steuerung der Anlage beim Reiterkogel und Westgipfel. Die Software wurde von ATASS auf die neueste Version ATASSplus umgestellt. Auf der Piste der Westgipfelbahn wurden außerdem 5 Stück T60 installiert.
Noch schneesicherer werden auch die Abfahrten vom Zwölferkogel und der Hochalmspitze. Auf der Piste des Zwölferkogels schneien künftig zusätzlich 4 Stück T60, auf der Zwölferkogel Nord-Abfahrt wurden weitere fünf T60 angebracht. Im Bereich der Hochalm wurde im Sommer eine T60 installiert.
Nach dem Abschluss dieser Bauarbeiten sind alle Hauptabfahrten im Skicircus technisch beschneibar. In Saalbach-Hinterglemm schneien die verschiedensten Generationen von Propellermaschinen und Lanzen nebeneinander – von der Baby bis zu neuen T40, von der H3 bis zur Sonderversion der V2. Insgesamt sorgen rund 500 Schneeerzeuger von TechnoAlpin für optimale Pistenverhältnisse. **pp**

IAT

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

Snomax® für nordische Weltmeisterschaften am Holmenkollen

Vom 23. Februar bis 6. März 2011 fanden in Oslo die nordischen Ski-Weltmeisterschaften statt. Die Wettbewerbe wurden dabei im traditionellen Holmenkollen Skistadion oberhalb der norwegischen Hauptstadt ausgetragen. Die Verantwortlichen ließen „nichts anbrennen" und setzten konsequent auf eine ökologische Umwelt- und Ressourcen schonende Beschneiung mit Snomax®. Auch bei den Olympischen Spielen in Sochi 2014 wird das biologische Hilfsmittel angewendet werden.

Die neu errichtete Großschanze in Holmenkollen wird mit Snomax® beschneit.

Einfach-Snomax®-Dosieranlage Sprungschanze Holmenkollen.

Die Wichtigkeit und der Prestigeeffekt der nordischen Skiweltmeisterschaften in Oslo waren zu hoch, um irgendetwas dem Zufall zu überlassen oder gar Angriffspunkte wegen schlechter Nachhaltigkeit, Ressourcenverschleiß oder Umwelt schädigender Beschneiung zu bieten. So wurde von Anfang an das Umwelt- und Ressourcen schonende Hilfsmittel Snomax® eingesetzt, das bei der technischen Beschneiung hilft, bis 25 % Wasser und elektrische Energie einzusparen und eine wesentlich bessere Schneequalität erzeugt, so dass bei der Pistenpräparierung bis zu 20 % Dieselkraftstoff eingespart werden kann.

Dieser Effekt reduziert zudem den CO_2-Ausstoß der Pistengeräte massiv und verkürzt die Präparierungszeit wesentlich. Folglich wird auch die Lärmbelastung durch die Pistenpräparierung enorm eingeschränkt. Weiters trägt Snomax® einen wesentlichen Teil bei der Beschneiung bei wärmeren bzw. zu wenig kalten Randtemperaturen bei. Die Starttemperatur der Beschneiung erhöht sich um bis zu 2°C, und es kann bis zu durchschnittlich 35 % mehr Schnee in der gleichen Zeit produziert werden.

„Mit anderen Worten: Snomax® ist die natürliche, ökologische Versicherung für Schneegarantie zum richtigen Zeitpunkt", so Marco Bieri von der SMI Snowmakers AG.

Investition gering, Effekt hoch

Dazu eine Stimme der Verantwortlichen aus Norwegen: „Für uns war es wichtig, in Holmenkollen schon früh im Winter eine Sprungschanze und die Langlauftrainingsstrecke zu beschneien, und da ist Snomax® einfach unerlässlich! Die Investitionskosten der Dosieranlage, mit welcher Snomax® dem Beschneiungswasser zudosiert wird, waren für uns so gering, dass es im Vergleich zum erzielten Resultat in keinem Verhältnis steht.

Auch die jährlichen Produktkosten (Verbrauchsprodukt im Betriebsaufwand) sind im Verhältnis zu dem, was es schlussendlich bringt, immer sehr gering, und es lohnt sich sogar sehr, hier Geld zu investieren. Wir wundern uns, warum sich nicht jedes Skigebiet diese Vorteile von Snomax® zum Ressourcensparen zu Nutzen macht."

Vollautomatische Snomax®-Dosieranlage in der Pumpstation in Rosa Kutor (alpine olympische Wettkämpfe).

Vollautomatische Snomax®-Dosieranlage im Tryvann Skisenter, Oslo.

Links: vollautomatische Snomax®-Dosierung in der Hauptpumpstation in Sochi.
Fotos: SMI

Vollflächige Beschneiung nur noch mit Snomax®

In Norwegen hat das natürliche und pflanzliche Protein Snomax® große Akzeptanz und wird zwecks Umwelt- und Ressourcen schonender Beschneiung häufig eingesetzt. Einige Hundert Meter neben der neuen Sprungschanze in Holmenkollen liegt auch das Tryvann Skisenter AS, Oslo, Norwegen. Das größte Stadtskigebiet Tryvann Vinterpark, gerade mal ein paar Minuten oberhalb der Oslo Centralstation und prächtig über dem Oslofjord thronend, nimmt die Vorteile von Snomax® schon seit einigen Jahren in Anspruch und hat alle Pumpstationen mit Dosieranlagen ausgerüstet.

Mads Morch, technischer Direktor Tryvann Vinterpark:
„Wir waren von der Leistung von Snomax® so überrascht, dass es für uns keine Frage war, ob wir das Produkt weiter einsetzen werden."
„Wir sind jedes Jahr eines der ersten Skigebiete, die ihre Pisten sehr früh öffnen können und ein wesentlicher Teil trägt Snomax® dazu bei".
„Wir sparen Wasser und Elektrizität und haben die beste Schnee- und Pistenqualität weit und breit. Wir wollen unseren Kunden nur das Beste bieten, und sie belohnen uns dafür mit ihrer Zufriedenheit und dem Skispaß, den sie in Tryvann erleben und durch Mund-zu-Mund-Propaganda an neue Kunden weitergeben."

Snomax®-Liefervertrag mit Sochi geschlossen

Auch die Verantwortlichen für die olympischen Winterspiele von 2014 in Sochi (RU) setzen auf Ökologie. Die gesamte Beschneiung für die alpinen Skiwettkämpfe in Rosa Kutor wird mit Snomax®, dem pflanzlichen Protein als Ressourcen schonendes Hilfsmittel unterstützt.
Die klimatischen Bedingungen am schwarzen Meer sind eine echte Herausforderung für die Spezialisten der technischen Beschneiung in Rosa Kutor.
Darum gibt es von Anfang an nur die Beschneiung mit dem biologischen Hilfsmittel Snomax®.
„Wasser ist nicht unerschöpflich, und wir müssen deshalb schonend und sparsam damit umgehen", so der technische Direktor von Rosa Kutor.
„Wir sind aber darauf angewiesen, dass wir so schnell und effizient wie möglich beschneien und das Skigebiet früh im Herbst öffnen können."
In einem Punkt sind sich alle Anwender einig: Wenn man die Vorteile und den Nutzen für die Natur durch den Einsatz von Snomax® beachtet, so sollte Snomax® für jede Beschneiungsanlage obligatorisch sein.
mb/mak

12 Super Silent für den WC-Slalomhang in Partenkirchen

SUFAG erobert den Gudiberg

Der Gudiberg neben der Olympiaschanze in Garmisch-Partenkirchen ist spätestens seit den Umbauten und Modernisierungen einer der anspruchsvollsten Berge im Weltcupzirkus. Rechtzeitig zur Ski-WM 2011 wurde auch der neue Doppelsessellift und die verbreiterte Rennstrecke für die Slalom-Bewerbe fertig. Die dazugehörige Beschneiung wird künftig mit 12 SUFAG Super Silent durchgeführt. Diese ersetzen ebensoviele Lenko-Aggregate, die an anderer Stelle im Skiverbund platziert werden sollen.

Das alpine Trainingszentrum des DSV am Gudiberg ist einer der anspruchsvollsten Berge im Weltcupzirkus.
Foto: Manthei

Das alpine Trainingszentrum am Gudiberg steht den Athleten des Deutschen und Bayerischen Skiverbandes seit 1990 für Trainings- und Wettkampfmaßnahmen zur Verfügung – ein Publikumsskilauf ist nicht vorgesehen. Mit dem Zuschlag für die Ski-WM 2011 wurden Pläne für Anpassungsmaßnahmen erarbeitet (Klenkhart & Partner Consulting). Seit dem Sommer 2007 wurden am Gudiberg verschiedene Umbauten vorgenommen, um das Streckenprofil an die neuesten skitechnischen Anforderungen anzupassen und für Trainingsmaßnahmen und Wettkämpfe zu optimieren. Für eine attraktive Lauflänge bei den Slalomrennen wurde das ursprüngliche Ziel in das historische Olympia-Skistadion verlegt, die Strecke damit verlängert. Zu diesem Zweck wurde die Westtribüne zum Teil abgetragen und um etwa 20 Meter gekürzt und die Einfahrt ins Skistadion auf 35 Meter verbreitert. Anstelle des abgerissenen, alten Zielhauses entstand ein neues Funktionsgebäude, das man in die gekürzte Westtribüne integriert hat.
Zu den Großveranstaltungen werden temporäre Tribünen errichtet, so dass diese Sportanlage Platz für insgesamt 50 000 Besucher bietet.

Kompletter Rennhang für Zuschauer einsehbar

Einzigartig im alpinen Skizirkus ist, dass von jeder Zuschauerposition aus der komplette Rennhang eingesehen werden kann. Bereits 2007 wurde die Mulde unterhalb des steilen Zielhanges mit Erdreich aufgeschüttet, um eine bessere Hangnutzung und ein gleichmäßiges Gefälle bis ins Stadion zu erreichen. Im Frühjahr und Sommer 2008 wurden weitere Geländeanpassungen im mittleren und oberen Bereich des Slalomhanges und die Einrichtung eines verbesserten Drainagensystems planmäßig umgesetzt. Die extremen Geländeunebenheiten konnten durch Abtragungen und Auffüllungen beseitigt werden. Diese Maßnahmen ermöglichen nun eine effiziente und ökologische, weil energiesparende und technisch einfache Präparation.

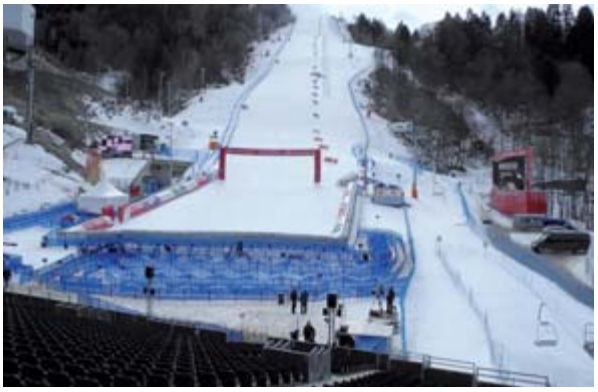
2010 wurde der Bau eines Doppelsesselliftes auf der, von unten gesehen, rechten Seite des Gudibergs in Angriff genommen. Durch den Sessellift entfällt künftig die Beschneiung und Präparation der Trasse des ursprünglichen Schleppliftes. Hieraus entstand außerdem die Möglichkeit, den Starthang (steilster Abschnitt) zu verbreitern. Zudem reduzieren sich Kosten und Energieverbrauch.

Modernisierung der Beschneiung

Ebenfalls modernisiert und erweitert wurde die bisherige Beschneiungsanlage samt Flutlichtanlage, die Dimensionierung der Pumpleistung und des Wasserreservoirs (Kainzenbad) entsprechend ausgebaut. Für den Umbau der Pumpstation auf 56 l/s Leistung plus geregelter Kühlturmanlage zeichneten 2010 die Firmen Hydrosnow und Berchtold verantwortlich. Das Resultat sind eine höhere Schneesicherheit und eine effizientere Anlagennutzung im Trainings- und Rennbetrieb. Zur Beschneiung der Strecke sind 12 Schneeerzeuger erforderlich, die aufgrund der Lage im Wohngebiet die lokalen Vorschriften für Lärmemissionen einhalten müssen. In der WM-Saison wurde mit 5 eigenen und 7 geliehenen Lenko-Maschinen gearbeitet, die inzwischen zurückgegeben worden sind. Daher wurde für die zukünftige Schneeproduktion vom Eigentümer, der Marktgemeinde Garmisch-Partenkirchen, eine öffentliche Ausschreibung für 12 neue Schneemaschinen durchgeführt. Daraus ging als Bestbieter die Firma SUFAG hervor, die außerdem mit der Type Super Silent die speziellen Lärmkriterien erfüllte und ein Prüfgutachten der Hils Consult GmbH beilegte. Hanns Geisberger, Leiter der Vergaben im Bauamt der Marktgemeinde, vertraut demnach weiterhin auf Verkaufsberater Michael Manthei – auch unter einem anderen Produkt! Die 5 verbliebenen Lenko werden ebenfalls abgezogen und an anderer Stelle im Skiverbund Garmisch Classic positioniert. Denn man will schließlich eine sortenreine Schneeanlage mit einem Leitsystem bedienen. Für SUFAG ist Garmisch-Partenkirchen jedenfalls eine neue Referenz. **mak**

12 Stück der Super Silent von SUFAG werden künftig den Gudiberg einschneien. **Foto: SUFAG**

Die Slalom-Rennstrecke ist für die Zuschauer komplett einsehbar. **Foto: Dreher**



TEERAG-ASDAG Aktiengesellschaft
Niederlassung Tirol

TEERAG-ASDAG

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

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

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

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

Frey AG Stans modernisiert Rigiblick-Bahn

Historische Seilbahnen gehen „online“

Anfang 2011 wurde die Standseilbahn Rigiblick in Zürich umfangreich modernisiert. Neben einer Komplettrevision der Fahrzeuge erhielt die über 100jährige Bahn neue Antriebs- und Bremseinheiten. Die Frey AG Stans lieferte die elektrische Ausrüstung und installierte die Seilbahnsteuerung für den vollautomatischen Ganzjahresbetrieb. Bei der Einbindung der Bahn in die zentrale Netzüberwachung der Verkehrsbetriebe Zürich (VBZ) wurde auch die bereits 1996 grunderneuerte Standseilbahn UBS-Polybahn berücksichtigt.

Die Fahrt mit der historischen Rigiblick-Bahn bietet nicht nur attraktive touristische Eindrücke – mit insgesamt fünf Stationen ist sie auch eine wichtige Anbindung für die rund 10 000 Bewohner des Stadtviertels Unterstrass am Zürichberg.

Seit 1901 verkehrt die Standseilbahn Rigiblick im Züricher Stadtteil Unterstrass. Nach ihrem Komplettumbau 1978/79 bedient sie drei Zwischenstationen bis hinauf zur Bergstation Rigiblick (582 m N.N.) nahe dem gleichnamigen Ausflugsrestaurant und Kongresszentrum auf dem Zürichberg. Damit ist die 385 m lange Bahn auch eine wichtige Anbindung für die rund 10 000 Bewohner des Höhenstadtteils an das Züricher Tram- bzw. Busnetz. Rund 680 000 Fahrgäste auf über 62 000 Fahrten zählten die VBZ im Betriebsjahr 2010 an 364 Betriebstagen mit voll automatisiertem Regelbetrieb über mehr als 19 Stunden.

Straffe Umbauplanung

Gerade vier Monate – von Januar bis April 2011 – dauerte der Umbau. Dabei übernahmen die VBZ die Grunderneuerung der beiden 30-Personen-Kabinen in Eigenregie: Bis zur Rohkarosserie zurückgebaut, erhielten die Fahrzeuge neue Innenausstattungen, neue Türantriebe nach ÖPNV-Standards sowie eine moderne Wagenelektrik, die in enger Abstimmung mit den Steuerungsspezialisten der Frey AG Stans auch alle Überwachungs-, Bedien- und Kommunikationskomponenten umfasst. Garaventa ersetzte die alte Ward-Leonard-Antriebstechnik am Berg durch einen wartungsarmen 70-kW-Asynchronmotor und installierte eine neue Hydraulik für die ebenfalls erneuerten Betriebs- und Sicherheitsbremsen. Jetzt erreicht die Bahn maximal 5,0 m/s, was die Netto-Fahrtzeit ohne Zwischenhalt auf zwei Minuten bei rund 630 P/h bringt.

Anpassungen in der Strecken- und Stationsausrüstung betrafen hauptsächlich die Modernisierung der streckengebundenen Kommunikations- bzw. Versorgungseinrichtungen sowie die Installation eines neuen Fahrgastinformationssystems und Videoüberwachungen in Fahrzeugen und Stationen.

Erfahrung vor Ort

Gemessen am Erneuerungsprofil und den hohen Anforderungen im Rigiblick-Betrieb kam der Steuerungstechnik besondere Bedeutung zu. Die offene Ausschreibung entschied die Frey AG Stans für sich – wohl auch, weil das unterbreitete Gesamtkonzept auf langjährige Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit den VBZ aufbauen konnte: Bereits 1978/79 zeichneten Frey-Ingenieure für die steuerungstechnische Rigiblick-Ausrüstung verantwortlich. Auch die „Elektronik“ der 1889 eröffneten und 1996 komplett erneuerten Züricher UBS-Polybahn

stammt aus Stans. Im Zuge des 2011-Projekts sollte auch die zweite innerstädtische Standseilbahn unter VBZ-Regie in die seilbahnspezifische Fernüberwachung der zentralen VBZ-Leitstelle bzw. des für den Betrieb zuständigen Zweigdepots Irchel eingebunden werden. Im voll automatisierten 3-minütigen Taktbetrieb befördert der gerade 178 m lange „Studenten-Express" jährlich gut 1,5 Millionen Fahrgäste vom Züricher Zentrum zu den höher gelegenen Hochschulen.

Für die Rigiblick-Bahn lieferte Frey AG Stans neben der Antriebselektronik mit energieeffizienter FU-Technologie die komplette Seilbahnsteuerung auf SPS-Basis (Pilz PSS 3000) mit angegliederter Siemens-Betriebssteuerung und stellte die Anbindung der diversen peripheren Systeme (Kommunikation, Zutrittssteuerung) sicher.

Mehrere Betriebsarten gewährleisten den vollautomatischen Betrieb an allen Stationen. Zwischen 6:00 und 0:00 Uhr fährt die Bahn taktgesteuert: Nach Anforderung eines Fahrzeugs oder Anwahl einer Station setzt sich die Bahn nach einem frei wählbaren Zeitintervall in Bewegung (Regel: 6 min.). Eine Gewichtskontrolle erfasst großen Passagierandrang selbsttätig und startet die Fahrt entsprechend früher. Erfolgt keine Aufforderung, beginnt das Intervall von neuem. In den frühen Morgenstunden oder nach 0:00 Uhr arbeitet die Bahn im automatisierten Liftbetrieb: Der Fahrgast startet die Fahrt per Fahrzeuganforderung oder Stationswahl nach 30sekündiger Sicherheitsmarge selbst. Voraussetzung für den Automatikbetrieb ist die reibungslose Funktion der Fernüberwachung in die zentrale Leitstelle. Bei Ausfall der DSL-Verbindung muss die Bahn manuell aus dem Kommandostand am Berg gefahren werden.

Alles unter Kontrolle

In der zentralen VBZ-Leitstelle Zürich laufen alle Informationen aus dem 520 km langen kommunalen Verkehrsnetz zusammen. Bis zu 400 Fahrzeuge verkehren zeitgleich auf den insgesamt 81 von den Verkehrbetrieben bedienten Linien (Tram, Trolleybusse, Busse und Kleinbusse). Insgesamt fünf Disponenten überwachen den fahrplanmäßigen Betrieb, nehmen bei technischen oder Verkehrsstörungen Kontakt zu den Fahrern auf und leiten bei Bedarf das VBZ-Störungsmanagement ein. Auf einem gemeinsamen Monitor lassen sich auch die Standseilbahnen Rigiblick und UBS-Polybahn in Echtzeit überwachen. Neben der aktuellen Fahrzeugposition und den Türbetätigungen zeigt die nach VBZ-Anforderungen durch Frey-Programmierer speziell gestaltete Visualisierungs-Maske auch alle neuralgischen Betriebszustände an. Bei einer Störung oder einem Fehleralarm ertönt ein separates akustisches Signal, der Disponent erkennt mit einem Blick die Quelle und kann notwendige Maßnahmen einleiten.

Umsetzung nach Maß

Trotz hoher VBZ-Eigenleistung liegen die Gesamtkosten des abgeschlossenen Projekts bei deutlich über 1 Mio. Franken. Entsprechend zufrieden äußert sich auch Ernst Feller, Chef des für die Seilbahntechnik zuständigen VBZ-Depots Irchel, zum Projektverlauf. „Unsere vorab definierten Anforderungen wurden von der Frey AG Stans 1:1 umgesetzt. Kurzfristige Anpassungen im Zuge der komplexen Arbeiten erfolgten schnell und qualifiziert." Auch im laufenden Betrieb und vor allem bei der umfassenden Instandhaltung profitiert die VBZ: „Dank moderner Telemetrie müssen wir bei ungewöhnlichen Problemen die Störung nur noch möglichst genau beschreiben, auf die Fehlersuche macht sich dann ein Experte aus Stans." Und auch der Instandhaltungsaufwand als Basis größtmöglicher Verfügbarkeit hat sich spürbar verringert. Die Auswertung spezifisch hinterlegter Betriebsdaten macht vorgeschriebene Sicherheitschecks zur Routine, die Einbindung verschleißarmer Systemkomponenten reduziert Stillstandszeiten erheblich.

Die beiden 30-Personen-Kabinen wurden komplett in der VBZ-Zentralwerkstatt revidiert. Unverwüstliches ÖPNV-Mobiliar (insg. 8 Sitzplätze) bestimmt das Interieur – die Bedienterminals zur Stationsvorwahl an den beidseitigen weit öffnenden Waggontüren sind rollstuhlgerecht erreichbar.

VBZ-Depotchef Ernst Feller an der Steuerung der Rigiblick-Bahn mit Frey-typischer Touch-Panel-Bedienung und separatem Zentralrechner. Nach vollautomatischer Betriebsaufnahme am frühen Morgen erfolgt hier die tägliche Betriebskontrolle nach Checkliste durch VBZ-Personal.

Die Betriebszustände der Rigiblick-Bahn und der UBS-Polybahn werden online an den fünf Disponentenplätzen in der zentralen VBZ-Leitstelle überwacht. Die Daten beider Bahnen sind auf einer zentralen Bildschirm-Maske (rechts oben) zusammengefasst.

Fotos: VBZ (1), Frey AG Stans

THE FINAL TOUCH

INNOVATIVES GESAMTKONZEPT FÜR DIE SKI- UND SNOWBOARDBRANCHE

CSA

TUNINGANLAGEN & WERKSTATTZUBEHÖR

Serviceanlagen für Ski und Snowboard mit Steinschliff, Seitenkanten und Tuning für den perfekten Service.

AUFBEWAHRUNGSSYSTEME

Komplette Lösungen für Depot, Verleih und Werkstatt für Ski, Boards, Schuhe, Helme und Stöcke.

DEPOTSCHRÄNKE

In diversen Ausführungen mit zuverlässigen innovativen Schliesssystemen.

Spühl AG, Division CSA I Grüntalstrasse 23 I 9300 Wittenbach I Schweiz I Tel +41 71 292 11 15 I Fax +41 71 292 11 24 I office@csa-sport.com **www.csa-sport.com**