

MOUNTAIN Manager

8/06

**Special:
SCHNEESPORTSCHULEN**



Die neue Reichmann
RENT- und DEPOT-LINIE

Schon jetzt von Organisations-
und Logistik-Genies empfohlen:

- * Praktisch und schnell
- * Platzsparend und geräumig
- * Hygienisch und trocken
- * Vielseitig und individuell

Your global partner
for snowsport



Mountain-Manager 44:
Th. Gurzeler: Arosa Bergbahnen AG

We take you to the top

Siemens Alpine Technologies



Wenn der Berg ruft, schlägt die Stunde für Alpine Technologies von Siemens

Speziell für Seilbahnen und Beschneiungsanlagen konzipiert sorgt Spitzen-High-Tech für problemlose, sichere und wartungsfreundliche Abläufe. Auch bei sehr hohen Transportkapazitäten oder ungünstiger Witterung.

Siemens AG Österreich, Industrial Solutions and Services (I&S)
Werner von Siemens-Straße 9, 6020 Innsbruck, Österreich, Tel.: +43 (0) 51707-67260, Fax: +43 (0) 51707-54907
E-Mail: alpine-technologies.at@siemens.com, www.siemens.at/alpine

Industrial Solutions and Services

SIEMENS ELIN

Editorial



Chefredakteur
Dr. Markus Kalchgruber

Lösung statt Untergang im Fokus

Es musste ja so kommen: nach dem Bilderbuch-Start in die Wintersaison 05/06 spottete der heurige Vorwinter (wieder einmal) heftig seinem Namen und gebärdete sich eher wie der beginnende Frühling. Hatte der letzte lange und kalte Winter die Kassandrufe der Klimaveränderungsapostel fast verstummen lassen, sind sie nun doppelt so laut zurückgekehrt. So kritisierte z.B. der ehemalige EU-Landwirtschaftskommissar Franz Fischler (ÖVP) in der deutschen Zeitung DIE ZEIT die Fixierung vieler Tourismusregionen auf den Skisport, der durch den bereits einsetzenden Klimawandel in den Alpen gefährdet sei. Fischler wörtlich: „Wenn man jetzt nicht damit beginnt, Alternativen anzudenken, ist man in 10 bis 15 Jahren unter Druck und reagiert aus der Not heraus.“ Im selben Artikel kommt auch Herbert Formayer, Klimaforscher an der Universität für Bodenkultur in Wien zu Wort: „Der Wintertourismus in den Alpen hat sich noch nicht auf die Erwärmung eingestellt. Wenn wir nur einen einzigen Winter haben, der statistisch so außergewöhnlich ist, wie es der Sommer 2003 war, fällt in den ganzen Alpen unter 2000 Metern die Saison aus. Und die Wahrscheinlichkeit für einen solchen Winter steigt.“

Selbstschädigende Schadenfreude oder Schadensbegrenzung?

Es ist ja in Ordnung und richtig, die extreme Verletzlichkeit der investitionsreudigen Wintersport-Destinationen durch die aus der Balance geratene Wetterphysik aufzuzeigen. Was fehlt – ob es nun Wortspenden vom WWF, dem Alpenverein oder Klimatologen betrifft – sind parallel dazu kommunizierte Lösungsvorschläge oder zumindest -ansätze. Denn dieser Bereich der österreichischen bzw. Schweizer Volkswirtschaft ist zu bedeutend, als dass man nur achselzuckend seinen baldigen Tod prophezeien darf und dann zur Tagesordnung übergeht. Wer malt sich aus, welche verheerenden regionalwirtschaftlichen, gesellschaftlichen, landschaftsökonomischen und infrastrukturellen Folgen damit verbunden wären? Sollte es der Weisheit letzter Schluss sein, aufgrund von Was-Wäre-Wenn-Überlegungen einfach mit dem Investieren aufzuhören und somit die Wettbewerbsfähigkeit einzubüßen?

Solange es keine echte Alternative zum Schneetourismus gibt, bleibt wohl Schadensbegrenzung die vernünftigere Taktik. Man wird zunehmend in höher gelegene Gebiete über 2000 m ausweichen müssen, die Schneitechnologie weiter optimieren – schon jetzt genügen ja nur fünf Tage pro Saison mit den nötigen Temperaturen zum vollflächigen Beschneien eines Skigebietes – und vielleicht doch die eine oder andere Skihalle mitten in den Alpen bauen, wie Christoph Bründl, Inhaber der gleichnamigen Sportgeschäfte-Kette in Kaprun und Zell/See, kürzlich in einem SN-Interview voraussagte. Vor allem die Snowboarder und jungen Wintersportler seien in einer Halle gut aufgehoben, wo Musik und Spaß dominieren.

Masterplan für Skigebiete unter 100 Betriebstagen

Gleichzeitig ist es unerlässlich, schneunabhängige Angebote in Richtung Genuss-, Kultur und Gesundheit vor allem in der Vorweihnachtszeit professionell auszubauen, wie sie die Österreich Werbung bereits als „digitaler Adventkalender“ auf ihrem Reiseportal promotet. Damit solche Initiativen nicht wie aus der Not abgegebene Hüftschüsse wirken, wäre ein genereller Klimawandel-Masterplan für alle Wintersportregionen mit weniger als 100 Tagen Skisaison notwendig. Diese Forderung wurde unlängst sogar auf politischer Ebene von Melitta Trunk (SPÖ) formuliert. Eine Kooperation von Bund, Ländern und Gemeinden sei dabei Voraussetzung, um in „infrastrukturelle Maßnahmen mit Zukunft“ zu investieren. Das hört sich wenigstens nach einer konstruktiven Auseinandersetzung mit den Herausforderungen des Wintertourismus an statt nach Endzeitpropaganda, die aufgrund maßlos verunsicherter und daher fernbleibender Gäste tatsächlich ein baldiges Ende heraufbeschwören könnte!

SCHMACHTL

ALPINTECHNIK

- Elektrotechnische Ausrüstungen für Pumpstationen
- Kundenspezifische Automatisierung und Visualisierung von Beschneiungsanlagen
- Modernisierung bestehender Anlagen
- Drehstrommotoren bis 1 MW
- Trafostationen
- Automatische Rückspülfilter, Doppelfilter
- Messtechnik (Durchfluss, Druck, Temperatur)

A-4020 Linz, Pummererstraße 36 Tel.: (0732) 7646-0
Fax: (0732) 785036 E-Mail: office.linz@schmachtl.at
www.schmachtl.at

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

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

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

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

Verlagsbüro Österreich:
Scherenbrandtnhof-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

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

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

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

Anzeigenpreise:
Preisliste Nr. 30 vom 1.1.2006

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

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

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

37. Jahrgang, 2006
ISSN 1618-3622

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

Editorial	3
Inhalt	4

MM MAGAZIN

SCHNEESPORTSCHULEN

- Meinung: D. Pflug: Bewegungsmotivation fördern 6
- Qualitätskriterien für Tiroler Skischulen 8
- Salzburgs Skischulen investieren in die Zukunft 9
- DSV: Sicherheit auf und neben der Piste 10
- Karbon: Funktionelle Bekleidung für Outdoor 12
- Swiss Snowsports: Qualität im Blickpunkt 14
- Wintersportgäste aus dem Osten am zufriedensten 15

SKIRENT & -SERVICE

- Sportshop Loop: Top-Service für den Guest 16
- Wintersteiger-Neubau in Frankreich 18
- Reichmann-Perfektion heißt Lust auf Spaß 20
- Montana CRYSTAL GLIDE 22

NEUE BAHNEN

- Doppelmayr am Pitztaler Gletscher 24
- Leitner: Generationswechsel am Col Alt 26
- Doppelmayr: Pöglbahn in Alpbach 29
- G & G: Profundes Know-how für Ski-Dome 30
- Salzmann Ingenieurbüro: 8 EUB Fieberbrunn 32
- Techniksprung am Hinterrhein: LSB Rhäzüns 34
- Achter-Premiere am Flumserberg 35
- CWA: Faszinierende Panoramansicht für Galzigbahn 38
- Gangloff Cabins: Klasse statt Masse 40
- Anton Seeber: Perspektiven für MiniMetro und Leitwind 42
- Doppelmayr Bilanzpressekonferenz 44
- Ingenieurbüro Arno Schweiger: 45

MARKETING & MANAGEMENT

- 44. MM-Interview: Thomas Gurzeler, Arosa BB 46
- Manova: Webmark auch in Deutschland und Schweiz 50
- Softwareprofis Ramsauer & Stürmer 52
- Kärntner Seilbahntagung 54
- Pechlaner: Walking, Hiking – Boom oder Bumerang 55
- Kitzbüheler Alpen Marketing 57

TECHNIK & WIRTSCHAFT

PISTENFAHRZEUGE & SNOWMOBILES

- Kässbohrer: Der 15 000 PistenBully 58
- Prinoth: 10 000 Betriebsstunden und nicht müde 62
- Snopex: 25 Jahre erfolgreich am Markt 54
- Holleis: Marlies Schild mit neuem Trainingsgerät 64

BESCHNEIUNG

- 150 Pegasus-Lanzen für revitalisierte Muttereralm 66
- TechnoAlpin: BSA Winterberg 70
- SUFAG-Schnee am Jauerling 72

FIRMEN NEWS

- Pfeifer: 11,6 km Zugseil für Zementwerk Leimen 65
- TAG Heuer: SpeedTrap und Chronosplit 73

www.alpmedia.at

Ihr Partner für Werbung im Skigebiet

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





Zum Themenschwerpunkt „Schneesportschulen“ beschäftigen sich 7 Artikel mit Neuheiten aus der Welt des „Skiguidings“, darunter die Kolumne „Meinung“ mit Dieter Pflug, die sich der Bewegungsmotivation widmet.

Lesen Sie Seite **6-15**



1947 ging in Corvara der erste Sessellift Italiens unter Federführung des Seilbahnpioniers Erich Kostner in Betrieb. 60 Jahre und 60 Aufstiegshilfen später markiert eine neue 8er-Kabinenbahn wiederum einen bemerkenswerten Punkt in der Seilbahngeschichte der Region.

Diesen und weitere Bahnberichte lesen Sie ab Seite **24**



Das MOUNTAIN-MANAGER-Interview 44 wurde mit Thomas Gurzeler, seit 2001 Direktor der Arosa Bergbahnen, zum 75 Jahre-Jubiläum geführt. Aus dem ehemaligen Transportunternehmen wurde ein leistungsfähiger Komplettanbieter in Sachen Tourismus am Berg, der sich mit einem großen Engagement in Beherbergung und Gastronomie erfolgreich im internationalen Markt positioniert.

Interview von Seite **46-49**

*Das MM-Team wünscht allen
Lesern und Kunden
Frohe Weihnachten und ein
erfolgreiches Neues Jahr 2007*

Hinweis: Sie finden unter
www.mountain-manager.com
unsere neue Homepage.



Die Revitalisierung der Muttereralm Bergbahnen schreitet zügig voran. Heuer investiert das beliebte Familienskigebiet GmbH bei Innsbruck in Lanzenbeschneiung, Pistengastronomie und eine Race Base. Künftig können alle Pisten mit regelbaren Pegasus-Lanzen von Snowstar beschnitten werden, die in Österreich von LENKO vertreten werden.

Bericht Seite **66-69**



Aria Graphica

www.klenkhart.at

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

schiGIS®

KLENKHART
& Partner
Consulting

Meinung

Dipl.
Sportlehrer Dieter Pflug

Bewegungsmotivation fördern, statt auf neue Wintertrends warten

Wo sind die neuen Trends für den Wintersport? Kommt etwas Neues oder ist man in der Skindustrie und Wintersporttourismus bemüht, das

Niveau zu halten? Kann man als Konsument über diese Situation glücklich sein, oder sollen Bedenken auftreten? Bei der Beobachtung des Wintersports im Herbst am Gletscher ging dem dipl. Sportlehrer Dieter Pflug einiges durch den Kopf.

Ein Blick auf die Ski-Bindungs-Skischuh Verkaufszahlen der letzten Jahre lässt eine Stagnation erkennen – allerdings auf hohem Niveau. Schaut man sich die Geschichte näher an, wird einem klar, dass es von einer ‚Millimeter-Skientwicklung‘ vergangener Jahre zu einer Trendwende kam. Reinhard Fischer aus Hinterbrühl experimentierte im Jahr 1993 (Carver Bau Ursprung in NÖ) mit der ‚Zentimeter-Skientwicklung‘ und der legendäre Pirmin Zurbriggen testete dieses neue Modell und war auf Anhieb begeistert. Es dauerte dann bis in das Jahr 1995, bis sich auch am Markt der Carving Ski durchsetzte.

Trotz Carving-Booms stagnierten die Verkaufszahlen allgemein und erreichten nicht mehr den Höhenflug wie im Jahr 1989. Haben die extremen Carving-Bilder mit bodycarvenden Profis viele Skifahrer/-innen vom Kauf dieser neuen Wunderdinge abgehalten? Oder wären ohne Carving Ski-Entwicklung die Skiverkaufszahlen noch mehr ein-

gebrochen? Mit Sicherheit ist aber auch der Tourismuskuchen kleiner und umkämpfter geworden ist.

MM-FRAGE: „*Herr Pflug, was hat Ihrer Meinung nach zur Stagnation geführt?*“

Pflug:

„Natürlich lässt sich das nicht so einfach beantworten, aber ein paar Gründe für die Stagnation kann man sicherlich beim Namen nennen:

- Vielleicht wurde am Anfang der Carving Ski in der Wintersportlandschaft falsch positioniert, z. B. Body-Carven, Extrem-Carven – die Werbung der Skifirmen ließ keine Extreme aus – und dadurch ‚carvte‘ sie oft leider an den Wintersportzielgruppen vorbei.

- Sommerurlaube im Winter: die Flugreisen im Winter sind billiger geworden und viele Urlauber ziehen es vor, den Winterurlaub im Süden zu verbringen.

- Wellness-Boom gegen Carving-Boom: Mit dem großen Boom der Wellness Tempel in den 90er Jahren und die damit verbundenen Relax-Urlaube, wurde auch dem Wintersport einiges an Substanz genommen.

- Zu viele Möglichkeiten wie: Computer-Spiele, Indoor-Spielhallen usw. aber auch zugleich zu wenige finanzielle Möglichkeiten durch die Euro-Einführung haben auch zu einem Rückgang im Wintersport geführt. Die passive Freizeitgestaltung hat oft Vorrang gegenüber der aktiven Freizeitgestaltung.



Dieter Pflug, Dipl. Sportlehrer, 2-facher Österreichischer Skilehrer Technik-Meister, ehemaliger ÖSV-Kaderläufer. Foto: Pflug

► Vieles wurde teurer und der Wintersport hat nicht mehr dieselbe Bedeutung wie früher. (Bewegungsarmut, Sitzgesellschaft, Übergewicht,...). Die neuesten Zahlen sind alarmierend: Tagesablauf eins Schülers: 88 % ohne Bewegung, 25 % der Kinder sind übergewichtig.

► Ballermann Tourismus vom Sommer zog auch in den Winter ein. Einige Wintersportorte haben auf diese Art von Tourismus gesetzt und oft leider viele Nebenwirkungen zu spüren bekommen.

► Der Skirennsport ist ein unglaublicher ‚Motivator‘, aber für viele auch ein ‚Bremser‘ wegen der vielen schweren Verletzungen von Rennläufern in den letzten Jahren.

► In der Vergangenheit wurden vom Ski-Tourismus viele Zeichen nicht erkannt. Jetzt wird eine tolle Aktion nach der anderen aus dem Boden gestampft, um den Boden unter den Wintersportbeinen nicht zu verlieren wie: Go for Ski, Ski 4 free, Ski for Kid's, Welcome Beginners, Frauen-Powder, usw.“

MM-FRAGE: „*Kann man damit die Wintersportzahlen steigern?*“

Pflug:

„Alle diese Aktionen sind sicherlich ein positives Signal für alle ‚Noch Nicht-Wintersportler‘ oder pausierenden Wintersportler und ‚Hoffentlich-Wieder Einstieger‘, um sich zu bewegen und dem Wintersport eine Zusage zu erteilen. Aber wie bringt man jemanden dazu, ein Stammkunde zu werden? Zweifelsfrei gelingt das durch Werbung,

Meinung

Slogans, Aktionen und tolle Bilder, die Emotionen frei setzen und dadurch eine Motivation auslösen, den Wintersport wieder auf den Menüplan zu stellen.

Ist es aber richtig, dass sich der Wintersport, um auf sich aufmerksam zu machen mit action geladenen Werbespots von Tiefschneekrakobaten auf Ski oder Snowboard, springenden New Sports-Sportlern in den diversen Fun Parks und Welt Cup-Artisten mit hohen Geschwindigkeiten den Hang um Tore carvend bedient?

Ich denke, diese Bilder motivieren nur einen Teil der Winter-Tourismusgesellschaft, und treffen vielleicht nicht den Großteil der ‚Wintersportfamilie‘. Man sollte vielleicht den Hebel etwas früher ansetzen. Und man sollte einige interessante neue Trends am Wintersporthorizont wie Langlaufen, Touren gehen und ‚Frau im Wintersport‘ erkennen.

Aufgrund dessen wurden neue Werbeoffensiven in vielen Firmen gestartet, die Kinder und Frauen als den Motor der Wintersportfamilien erkennen. Das ist sicherlich ein vernünftiger Schritt um auch ein bisschen die Härte, das Tempo und die Aggressivität aus Werbung und Slogans herauszunehmen und die Erholung, den Genuss, die Sicherheit und die Freude zu vermitteln.“

MM-FRAGE: „Haben Sie das Gefühl, dass alle an einem Strang ziehen?“

Pflug:

„Viele Hotels wurden zu Tempeln der Erholung auf hohem Niveau ausgestattet, die Lifte auf komfortable und vernetzte Gebiete ausgebaut, die Pisten-Präparierung auf einen hohen Stand gebracht, mit Schneekanonen noch bessere Pisten- und Schneebedingungen geschaffen, die Shops inkl. Ski-Verleih beraten die Gäste und verleihen das Top-Material, die Skischulen bemühen sich die richtige Technik zu lehren und den Feinschliff zu geben, die Skifirmen produzierten

Carving-Ski in verschiedenen Segmenten, produzierten Skischuhe zum Wohlfühlen und Sicherheitsbindungen für unfallfreies Carven – zweifelsfrei bemühen sich alle, die in der Branche tätig sind. Allerdings ist manchmal eine richtige Abstimmung, Koordination und Fokussierung auf ein gemeinsames Ziel hin nicht auszumachen. Vielleicht könnte man sinnvolle Synergien der einzelnen Institutionen nutzen, um ein Wintersport-Gesamtpaket zu erstellen und alle Einzelkämpfer zu einem Team zusammenzufassen und so ein Gesamtbild des Wintersporttourismus zu erfassen.“

Es macht mich stutzig, dass viele Modernisierungen in den einzelnen Wintersportorten ohne Kooperation der einzelnen ortsansässigen Wirtschaftsbetriebe vorgenommen werden und dadurch zu unnötigen Spannungen und Unstimmigkeiten führen, denn auf einen gemeinsamen Nenner reduziert sich doch alles: Den zufriedenen und wieder kommenden Gast!“

MM-FRAGE: „Welche Möglichkeiten für eine Trendumkehr sehen Sie?“

Pflug:

„1. Kooperationsnetzwerke weiter ausbauen und die großen Institutionen (ÖSV, Österreich Werbung, Bergbahnen, Betriebe, Skischulen, Verleiher, Ministerium, Handel, Landesregierungen) verstärkt koordinieren.“

2. Die ‚B‘ Offensive: ‚Bewegtes Österreich‘, BB: Bewegte Bildung. Es ist nicht der Weisheit letzter Schluss, dass Kinder und Jugendliche zwar bei zukünftigen Pisa-Studien besser abschneiden, aber sich dafür nicht mehr bewegen können, daher: ‚Bewegte Bildung‘. SB: Sanfte Bewegung = Energie = Bewegung.

Der Spaß und die Freude an der Bewegung gehört im Volksschulalter gefördert („Bewegungsqualität“). Die Passivität führt zu

schlechter Haltung, zu Überge wicht und zu keiner aktiven Freizeitgestaltung. Weiters führt eine schlechte und passive Haltung zu keinem aktiven Verhalten, da man sich bei der Bewegung nicht mehr wohl fühlt.

Es kann nicht sein, dass sich der Bewegungsunterricht in der Volks schule sonst nur auf Abschießen, Völkerball oder sogar gar nicht Be wegen reduziert (Vorbild Wien: Be wegte Klassen). Es gehört die Be wegungsmotivation gefördert, damit die Kinder fühlen: wenn sie sich bewegen, verbessert sich die Le bensqualität und erzeugt Bewe gungsfreude und ein gutes Lebens gefühl (Energie = Motivation etwas zu tun), egal welche Art von Bewe gung gemacht wird. Zweifelsohne führt dann das Stillen dieses positi ven und aktiven Bewegungshun gers auch zu einem vermehrten Konsumieren des Wintersports.

Auch hier sind viele Bemühungen im Gange positiv entgegenzu steuern, aber es kann gar nicht genug passieren.

In der Österreich Werbung das Logo abändern: mit ruhig stehenden Pinguinen assoziiert man nicht unbedingt ein ‚Bewegtes Öster reich‘. Auch wenn zwei Pinguine endlich Österreich erreicht haben, heißt das noch lange nicht, dass sich diese gerne und viel be wegen!“

MM: „Herr Pflug, wir danken für das Gespräch!“

Pflug ist der Meinung, dass der alarmie renden Bewegungsarmut unserer Kinder gezielt entgegengesteuert werden muss – Stichwort „Bewegte Bildung“.



Qualitätskriterien für Tirols Skischulen

Beginnend mit der bereits durchgeführten Datenerhebung zum Thema „Kinderfreundliche Skischulen“ (in Zusammenarbeit mit der Tirolwerbung) – fortgesetzt mit dem neuen Projekt „Qualitätskriterien für die Tiroler Skischulen“ setzt der Tiroler Skilehrerverband (TSLV) auf noch mehr Qualität im Skischulwesen.



Logo des Tiroler Skilehrerverbandes.

„Die Tiroler Skischulen haben international einen sehr hohen Stellenwert im Schneesport. Diese führende Position ist dem großen Engagement der Tiroler 194 Skischulinhaber und über 6 000 Tiroler Schneesportlehrer zu verdanken“, freut sich Richard Walter, Präsident des Tiroler und des Österreichi-

schen Skilehrerverbandes sowie Skischulleiter der Skischule Arlberg über den Erfolg des Tiroler Skischulwesens. „Diese Position gilt es zu erhalten und auszubauen.“

Kinderfreundliche Skischulen

„Das Vorliegen eines umfassenden Angebotes für die Betreuung und den Skunterricht ihrer Kinder ist für viele Familien ein ausschlaggebender Faktor für die Auswahl der Urlaubsdestination“, weiß Walter aus seiner langjährigen Erfahrung als Skischulleiter der Skischule Arlberg. „Dieses Projekt des Tiroler Skilehrerverbandes und der Tirolwerbung in Verbindung mit den neuen Qualitätskriterien für die Skischulen wird dem Standort Tirol als Wintersportdestination für die Bewerbung der Familienfreundlichkeit sehr viel bringen“, ist Richard Walter überzeugt.

Das Ergebnis der durchgeführten Befragung „Kinderfreundliche Skischulen“ wird u. a. auf dem Familienchannel www.familie.at kommuniziert.

Qualitätskriterien für Skischulen

Gemeinsam mit der renommierten Tourismusberatungsfirma „Kohl & Partner“ und Tirolwerbung wurden die Kriterien als drei Stufen-Modell erstellt (Skischulgesetz, Kinderfreundlichkeit und Kann-Bestimmungen). Im Rahmen der diesjährigen Landesversammlung am 18. November 2006 in Innsbruck wurde dieses zukunftsweisende Projekt präsentiert. 75 % der möglichen Punktzahl muss eine Skischule mindestens erreichen, damit sie vom TSLV das Gütesiegel erhält. „An der Optik des Awards wird derzeit noch gebastelt“, verriet TSLV-Geschäftsführer Christian Abenthung Ende November dem Mountain Manager. Für die Saison 06/07 wird zunächst ein Probegelopp mit zwei Skischulen durchgeführt, um letzte Fragen ausräumen zu können. Ab 07/08 soll die Zertifizierung allen Tiroler Skischulen, welche die dann endgültig definierten Kriterien wie o. a. erfüllen, zugänglich gemacht werden.

Das übergeordnete Ziel dabei ist: Zufriedene Skischulgäste und motivierte, zufriedene SkilehrerInnen durch standardisierte Qualitätskontrollen bei den Skischulen. **mak**

i Infos:
Christian Abenthung
Geschäftsführer des Tiroler Skilehrerverbandes
Tel.: +41(0) 6 64 / 35 079 57
ch.abenthung@snowsporttirol.at



Mit dem neuen Projekt „Qualitätskriterien für die Tiroler Skischulen“ setzt der Tiroler Skilehrerverband auf noch mehr Qualität im Skischulwesen. Fotos: TSLV

www.pool-alpin.com

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



Salzburger Skischulen investieren in die Zukunft

In den Wintermonaten stellen die Ski- und Snowboardschulen einen bedeutenden Wirtschaftsfaktor für alle Wintertourismusregionen dar. Durch die verstärkten Investitionen der letzten Jahre in die Infrastruktur und Öffentlichkeitsarbeit avancieren die Schneesportschulen zu immer wichtigeren Partnern für alle verbundenen Wirtschaftszweige, wie das Beispiel Salzburg zeigt.

Wolfgang Viehhauser, Geschäftsführer des Salzburger Berufsschullehrer- und Snowboardlehrer Verbandes behauptet: „In der Wintersaison zählen die 110 Salzburger Ski- und Snowboardschulen zu den wichtigsten Arbeitgebern der Region.“ So wurden von Salzburger Skischulen in den letzten drei Jahren 4 Milo. Euro in den Bau von 300 neuen Aufstiegshilfen (Förderbänder, Seillifte, Tellerlifte, Karusselle) investiert, die den Gästen gratis zur Verfügung stehen. Dies hat zur Folge, dass die Touristen schneller Skifahren lernen und somit früher Liftkarten für die regulären Lifte kaufen. Konkret ergibt sich dadurch für die Bergbahnen Salzburgs ein jährliches Umsatzplus von ca. 1,2 Millionen Euro.

Jährlich lernen in den Salzburger Skischulen 80 000 Anfänger das Skifahren. In den letzten 10 Jahren waren das mehr als eine Million Neueinsteiger, von denen sich ein guter Teil zu Stammgästen im Salzburger Land entwickelt hat. Jedes Jahr investieren die Salzburger Skischulen außerdem 3 Milo. Euro in Werbemaßnahmen, um den Bekanntheitsgrad der Region und Ihrer Anbieter zu steigern, und betreuen ca. 900 Journalisten professionell.

Vielseitige Freizeitmanager

Betrachtet man die Veränderungen im Skischulwesen der letzten Jahre, erkennt man, dass sich die Salzburger Ski-/Snowboardschulen vom reinen Anbieter von Ski- und Snow-

boardkursen hin zu vielseitigen „Freizeitmanagern“ entwickelt haben, die den Gästen der Salzburger Skigebiete ein differenziertes Serviceprogramm anbieten.

Um den Besuchern ihren Urlaub erholsamer und einfacher zu gestalten, bieten die Schulen des SBSSV ein „Service aus einer Hand“-Programm an, in dem vielfältige Dienstleistungen enthalten sind. Diese reichen vom Ausrüstungs- und Bekleidungsverleih, über Liftkartenverkauf bis hin zu Kinderbetreuungseinrichtungen auch außerhalb der angebotenen Kurse. Die Ski- und Snowboardschulen treten als Informationsanbieter auf und stellen auch außerhalb des

Kursangebots ein abwechslungsreiches Freizeitprogramm zur Verfügung.

„Die Marke ‚Österreichische Skischule‘ stellt seit fast 100 Jahren eine international angesehene Marke dar, die einen sehr hohen Bekanntheitsgrad und Werbewert aufweist. Diesen Wert wollen die Salzburger Ski- und Snowboardschulen weiterhin steigern, um auch in Zukunft in der Zusammenarbeit mit anderen Anbietern der Branche ein wichtiger Partner zu sein“, schließt Viehhauser.

Neuer Logo-Entwurf der Salzburger Skischulen, das u.a. für eine Aufkleber-Kampagne eingesetzt werden soll.

Ausbildungsteam des Salzburger Berufsschullehrer- und Snowboardlehrer-Verbandes.

Fotos: SBSSV



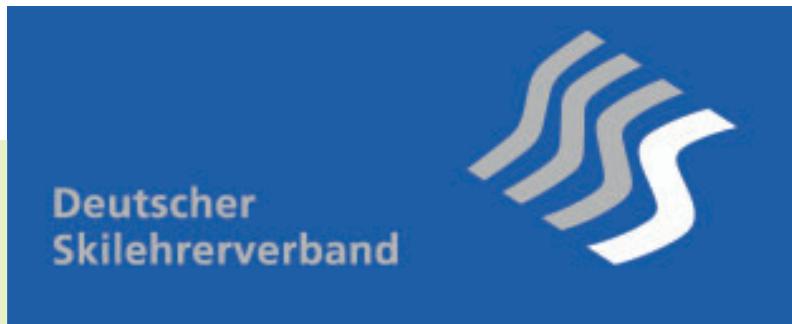
DSLV: Sicherheit auf und neben der Piste

Für den deutschen Skilehrerverband ist bei allen Aktivitäten im Schnee die richtige Balance aus Sicherheit und Spaß ein elementares Thema. Um diesen Anspruch zu unterstreichen, organisierte der DSLV ein Sicherheitssymposium im Rahmen des Saisonstartes der Bayrischen Zugspitzbahn in Garmisch-Partenkirchen.

Nicht nur das Angebot der Schneesportarten ist vielfältiger geworden, auch die Ansprüche an den Schneesportlehrer sind heute komplexer. Der DSLV bietet „seinen“, Profischulen Empfehlungen zum Risikomanagement im Gelände abseits gesicherter Pisten ebenso wie Seminare über Wetter-, Lawinen- und Geländekunde, Sicherheit auf der Piste und in Funparks und Halfpipes.

Eine Veranstaltung dieser Art war das Sicherheitssymposium am 17. 11. am Fuß der Zugspitze. Der erste Vortragsblock war dem Thema „Sicherheit neben der Piste“ gewidmet.

Dr. Helga Wagner eröffnete mit „Freier Skiraum, rechtsfreier Raum?



– Wintersportler in der Pflicht“. Sie verdeutlichte den Unterschied zwischen organisiertem und freiem Skiraum sowie Verkehrssicherungspflicht eines Betreibers im Pisten-Randbereich (und nur dort!) und Eigenverantwortlichkeit von Freeridern.

Hans Konetschny vom Bayrischen Landesamt für Umwelt sprach hierauf über die Verantwortung der Bergbahnen im Gelände ohne Lifte/Pisten und bemerkte: „Eine auf das Variantengelände abseits der Piste gerichtete Beurteilung findet seitens der Lawinenkommissionen nicht statt. D. h. Skifahrer sind beim Verlassen der angebotenen Pisten im alpinen Gelände eigenverantwortlich unterwegs. Die Verant-

wortung der Bergbahnen hinsichtlich der Sicherheit ihrer Kunden endet damit am Pistenrand.“

Wie ein Risikomanagement abseits gesicherter Pisten aussehen kann (Verhalten, Equipment), erläuterte Wolfgang Pohl, Leiter der Berg- und Skischule VIVALPIN, und brachte den Zuhörern tägliche bzw. generelle Standards sowie verbindliche Obergrenzen für Skilehrer näher.

Unversehrte Freizeit durch gezielte Ausbildung

„Sicherheit auf der Piste“, hieß der zweite Themenblock. Martin Hurm, Betriebsleiter der Zugspitzbahn, hielt einen Vortrag über „Bergbahnen und Piste – eine



Das Konzept des „Easy Fun Parks“ spielte auf dem Sicherheitssymposium des DSLV eine große Rolle. Fotos: TOC



rundum sichere Sache?" Die Frage wurde nach Darstellung aller Sicherheitsmaßnahmen eindeutig positiv beantwortet. Ecki Kober, Skischulhaber in Lenggries und Ex-DSLV-Präsident, brachte den Aspekt „Können gibt Sicherheit“ ein und verwies damit auf die Existenzberechtigung der Skischulen. „Vom kleinsten Zwergerl bis zum vitalen Senior erfordert sicheres Verhalten beim Fahren, Laufen und Springen eine gezielte Ausbildung und Schulung der gesamten Persönlichkeit. Das Fahrertraining vermittelt deshalb nicht allein Technik, sondern ist hilfsbereiter Begleiter für eine unversehrte Freizeit“, so Kober wörtlich. Dies gilt umso mehr bei neuen Trends wie „new school“.

Oberarzt Dr. Kruis setzte sich anschließend mit dem erhöhten Verletzungsrisiko der neuen Skigeneration (?) auseinander und entlarvte diese Ansicht als Mythos: Befürchtungen, dass durch die höhere Fahrgeschwindigkeit beim Carven auch das Risiko von Kopfverletzungen ansteigen würde, haben sich nicht bestätigt. Es kann aber auch nicht ausgeschlossen werden, dass das Tragen von Skihelmen hier kompensatorisch gewirkt hat.

Die Verantwortung beim Funpark

Als letzter Punkt stand die „Sicherheit im Funpark“ auf dem Programm. Dazu äußerte sich Christoph Ebert von der Techn. Uni München mit einem Bericht über Protektoren, die zwar erhöhte passive Sicherheit bieten, jedoch kein Mittel zur Vermeidung von Verletzungen sind.

Dr. Helga Wagner griff den Ball auf und setzte mit „Verletzung, na und? Wo liegt die Sorgfaltspflicht bzw. Eigenverantwortlichkeit bei der Sonderfläche Funpark“ fort. Frank Huber, BL Zugspitzbahn, brachte hierauf die Sichtweise der Seilbahnen ein mit dem Referat „Bergbahnbetreiber gondeln zwischen Spaß und Sicherheit“. Er plädierte für eine optimale Zusammenarbeit zwischen einem erfahrenen Shaper und einer geschulten Mannschaft am Berg, damit eine bestmögliche Präparierung gewährleistet ist. Weiters müsse der



Park klar als solcher ersichtlich sein mit – Ein- und Ausgangsbereich, Beschilderung, Absperrungen und Abpolsterungen. Wichtig sei auch eine Parksicherung während der jeweiligen Präparierungsphase sowie laufende Kontrollen während des Tages – gegebenenfalls Sperrung einzelner Kicker oder Rails, sagte Huber. Fazit: Um Spaß zu haben, müssen sich sowohl Betreiber als auch Benutzer ihrer Verantwortung bewusst sein: Die Aufgabe des Betreibers ist es, den Park im bestmöglichen Zustand zur Verfügung zu stellen. Der Snowboarder oder Freeskier muss bei der Benutzung des Parks seine eigenen Fähigkeiten realistisch beurteilen und dementsprechend die Obstacles auswählen. Sind diese Kriterien erfüllt, steht einem gelungenen Tag unter Motto „less risk more fun“ nichts entgegen.

Easy Funpark zum Einsteigen

Patrick Wesch vom DSLV-Ausbilderteam schloss den Zyklus mit „Easy Funpark: mit Sicherheit aufs Gelände“ ab. Er bemerkte, dass sich das Gesicht des

Skisports verändert und Slopestyle bzw. Freestyle zum Breitensport wird. Der Easy Fun Park gebe allen jugendlichen Anfängern und Kindern die Möglichkeit in diesen Sport einzusteigen. Die Idee gründe sich auf die drei klassischen Ziele guten Unterrichts: schnelles Ler-

nen, Spaß am Lernen und vor allem sicheres Lernen. Ursprünglich seien die Funparks von guten Fahrrern konzipiert worden und daher für Einsteiger viel zu groß ausgefallen, meinte Wesch. Bei vielen Autodidakten gab es daher schwere Unfälle. Der Gedanke der Easy Fun Parks bringt jetzt das methodische Wissen des guten Skilehrers mit den richtigen Dimensionen der „Obstacles“ und dem „Style“ der Jugend zusammen

„Konkret sollte kein Rail höher als 0,5 Meter und kein „Table“ einer Schanze länger als 2–3 Meter sein. Man sollte keine Gaps einbauen und keine Metallkanten an den Rails vofinden. In übersichtlichem, von der Skipiste abgegrenztem Gelände sollen Anlagen zum Üben und Lernen ohne Angst einladen. Und das alles unter der Anleitung eines glaubwürdigen und qualifizierten Wintersportlehrers, der von der Jugend akzeptiert wird. Skifahren und Snowboarden soll Jugendlichen Spaß machen, ihnen Identifikation und Sicherheit geben, statt gefährlich zu sein – und der Easy Fun Park ist einer unserer Wege dafür“, erklärte Wesch abschließend. **mak**

„Sicherheit auf der Piste“ hieß der zweite Themenblock. Über die Sicht der Bergbahnen referierte z.B. Martin Hurm, BL der bayrischen Zugspitzbahn.

Karbon Europe: Funktionelle Bekleidung für harte Outdoor-Einsätze

Gerade für Mitarbeiter von Bergbahnen und Skischulen sind bei der Bekleidung Funktion und Qualität wichtig. Karbon ist in der Lage, auf spezielle Kundenwünsche individuell einzugehen und den unterschiedlichsten Anforderungen gerecht zu werden.

Das Team der kanadischen Marke Karbon beschäftigt sich seit 1997 mit der Einkleidung von Skischulen, Renntmannschaften und Skiresorts. Produziert wird in Asien, wobei man durch regelmäßige Besuche vor Ort sicherstellt, dass Qualität und Lieferquote exakt den Anforderungen entsprechen. Viele zufriedene Kunden beweisen, dass man damit die Wünsche des Marktes trifft. So vertrauen in Kanada mittlerweile 300 Teams auf die professionelle Ausrüstung durch Karbon. Die Marke zählt deshalb auch zu den Top-Drei der Winterbekleidungsbranche im Land.

Die Karbon Europe Vertriebs GmbH hat das erfolgreiche Konzept auf die europäischen Ansprüche übertragen und bietet nun auch hier speziell für Bergbauunternehmen und Skischulen hoch funktionelle Bekleidung für alle Einsatzbereiche an. Das große Plus von Karbon ist dabei, dass wichtige, funktionelle Ausstattungskomponenten exakt auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten werden können. So ist der Kunde nicht nur in der Lage, Farbe und Design zu wählen, sondern z.B. auch aus den unterschiedlichen Wattierungen und Taschenoptionen das auszusuchen, was op-

timal passt. Für die Kitzbüheler Bergbahnen wurde z.B. die Funkgerätekiste größer gestaltet, damit die Funkgeräte auch bei offener

Tasche nicht herausfallen können. Wichtig beim Ordern ist die zeitgerechte Entscheidung der Kunden. Je früher Testoutfits oder Anprobeter-

Die neue
Arbeitshose
von Karbon.
Fotos: Karbon
Europe



GEMINI® SNOW SYSTEMS

Pumpstationen
Propellerkanone
Frau Holle
Lanzen

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

min vereinbart werden, desto besser können alle Wünsche berücksichtigt werden und in die Produktion einfließen. So ist bereits Ende März 2007 Orderschluss für die Wintersaison 2007/08. Die geschulten Mitarbeiter von Karbon Europe stehen für Fragen, Anregungen und Wünsche gerne zur Verfügung.

Speziell entwickelt

Für alle, die viel im Freien arbeiten, hat Karbon eine Arbeitshose im Programm, die man speziell auf die Bedürfnisse von Liftgesellschaften ausgerichtet hat. Das Ziel dabei war, eine ausgesprochen robuste und funktionelle Hose zu produzieren, die nicht nur einen Winter hält. Die Hose weist im Knie-, Gesäß- und Beinabschluss-Bereich Verstärkungen auf und verfügt über große Cargotaschen auf den Oberschenkeln. Damit kann Werkzeug oder anderes Material, das zum Arbeiten gebraucht wird, leicht verstaut werden.

Die Pluspunkte von Karbon auf einen Blick:

- Produktvorstellung durch geschulte Mitarbeiter.
- Testoutfits während des Winters.
- Anprobetermine: Zu jedem Anprobetermin werden alle Größen mitgebracht.
- Überbestellung für Größenaustausch und Nachlieferung während der Saison: Für das Kundensegment Vereine, Skischulen, Bergbahnen werden immer ca. 10–15 % mehr Teile produziert als geordert. Auf diese Weise kann sichergestellt werden, dass jeder eine passende Jacke und Hose erhält.

- Auch im Teambereich wird speziell bei den Hosen auf die unterschiedlichen Anforderungen für Damen und Herren eingegangen.
- Organisation von Bestickung und Bedrucken nach Kundenwunsch.
- Bei speziellen Modellen ist eine Nachlieferung von über drei Jahren möglich.

Ausblick Zukunft

Die künftige Entwicklung am Bekleidungssektor lässt sich am besten durch das Schlagwort „Bodymapping“ beschreiben. Beschichtungen, Membrane, Wattierungen und Futter werden je nach Körperregion eingesetzt.

An Stellen hoher Körperwärme werden z. B. Materialien verwendet, die besser atmen bzw. be- und entlüften. An Stellen, die mehr der Kälte ausgesetzt sind, kommen hingegen Materialien zum Einsatz, die warm halten und vor äußeren Einflüssen abschirmen. Dazu wurden z. B. Wattierungen entwickelt, die Öffnungen aufweisen und damit ähnlich wie bei einem Bi-Metall je nach Temperaturunterschied an unterschiedlichen Stellen auf- oder zu machen.

Vor diesem Hintergrund darf man für die ISPO 2007 wieder mit einer Reihe interessanter Bekleidungskomponenten von Karbon rechnen. Die Tendenz geht eindeutig in Richtung verbesserte Funktionsmaterialien und optimiertes Körperfklma.

 Infos:

www.karboneurope.com



Die Mitarbeiter der Bergbahnen Kitzbühel vertrauen auf die Funktionalität und die bewährte Qualität von Karbon.

Charmanter „Pistenstout“ der Bergbahnen Mayrhofen im Karbon-Outfit.



Interalpin 2007

18.-20. April 2007, Messe Innsbruck
Internationale Fachmesse für alpine Technologien

Österreichische Seilbahntagung
19.-20. April 2007, Congress Innsbruck

Seminar OITAF
19. April 2007, Messe Innsbruck

www.interalpin.eu



2005:
480 Aussteller +
16.000 Besucher
aus 52 Nationen

HOUAT

Qualität im Blickpunkt

Rechtzeitig vor Saisonbeginn fanden in Champéry die Delegiertenversammlung und der Schulleiterkurs von Swiss Snowsports und der Schweizer Ski- und Snowboardschulen statt. Im Zentrum der Veranstaltungen standen Qualitätssicherung und Kommunikation.



(V.l.): Riet R. Campell, Herbert Volken, Claude Meyer, Karl Eggen, Berto Tanner, Fulvio Sartori, Urs Rüdisühli. Foto: Swiss Snowsports

Zum Auftakt der Delegiertenversammlung stand die Wahl des Vorstandes von Swiss Snowsports am Programm, der aus sieben Personen besteht. Bestätigt in seinem Amt als Präsident wurde dabei Karl Eggen. Er hob in seiner Ansprache die Bedeutung der Qualität bei den Schweizer Ski- und Snowboardschulen hervor. Nur mit einem hohen Qualitätsstandard könne man sich klar gegenüber der Konkurrenz abgrenzen.

Neu im Vorstand ist Hansruedi Laich, der seit Januar 2006 Direktor von Swiss-Ski ist und in dieser Funktion Jean-Daniel Mudry ersetzt. Ebenfalls neu wurde Urs Rüdisühli in den Vorstand berufen. Als Chef der Kaderbildung von J+S beim Bundesamt für Sport (BASPO) ersetzt er Walter Mengisen, der bisher das BASPO vertrat. Damit sind im neu gewählten Vorstand vertreten: Karl Eggen (Präsident SSSA), Claude Meyer (Vizepräsident SSSA), Herbert Volken (Präsident Walliser Bergführer- und Skilehrer Kommission), Fulvio Sartori (Seilbahnen Schweiz), Berto Tanner (Skischulleiter Savognin), Hansruedi Laich (Direktor Swiss-Ski), Urs Rüdisühli (Chef der Kaderbildung J+S bei BASPO).

Auswertung Gästebefragung

Um eine Positionsbestimmung vornehmen zu können, haben Swiss Snowsports und die Schweizer Ski-

und Snowboardschulen im vergangenen Winter eine Gästebefragung in 38 Schulen in der ganzen Schweiz durchgeführt. Direktor Riet Campell konnte bei der Präsentation der Ergebnisse auf die ausgesprochen positiven Resultate der Swiss Snow Excellence Studie verweisen. So hat die Gästebefragung gezeigt, dass 96 % der Besucher der Schweizer Ski- und Snowboardschule insgesamt „völlkommen zufrieden“ oder „sehr zufrieden“ sind. Damit liegt man im Bereich der ebenfalls sehr guten Ergebnisse, die schon das Projekt „Enjoy Switzerland“ von Schweiz Tourismus gezeigt hat. Dazu kommt, dass die Gesamtzufriedenheit bei den Ski- und Snowboardlehrern 98 % beträgt.

Als Verbesserungsvorschlag hat sich aus der Studie der Internetauftritt der Schulen herauskristallisiert, sodass es nun Aufgabe der Schulleiter sein wird, hier aktiv zu werden.

Erste Berufsprüfung zum Schneesportlehrer

Ende Oktober fand in Belp die erste Berufsprüfung zum Schneesportlehrer mit eidgenössischem Fachausweis statt. Diese Schneesportlehrer sind professionelle Touristiker, die mit ihrer polysportiven Ausbildung in einer Schneesportschule unterrichten und Gäste betreuen können sowie selbstständig Unterricht und Varianten bei bewilligten

Touren planen, gestalten, durchführen und vermarkten. Nach der Liberalisierung und der Deregulierung einiger kantonaler Skilehrergesetze in den vergangenen Jahren, ist nun mit dem eidgenössisch anerkannten Schneesportlehrerberuf die Basis für eine notwendige Regelung für kommerziellen Unterricht von Risikosportarten geschaffen worden. In einem nächsten Schritt kann dann die Berufsanerkennung zur EU geregelt werden. Als Trägerschaft für die modulare Ausbildung zeichnet Swiss Snowsports verantwortlich, der Dachverband der 30 Schweizer Schneesport-Ausbildungsinstitutionen, 180 Schweizer Ski- und Snowboardschulen und über 10 000 Lehrkräften. In fünf Modulen, die Methodik, Technik, Fremdsprache, allgemeine touristische Ausbildung, Varianten und Lawinen sowie zwei Praktika in einer Schneesportschule zum Inhalt haben, erreicht man wie bisher die Stufe III-Anerkennung für Ski-, Snowboard-, Skilanglauf- oder Telemarklehrer, die dem Niveau der bisherigen kantonalen Patente entspricht. Mit einem zusätzlichen technischen Modul auf einem Zweitgerät und einer Berufsprüfung mit Einzelfacharbeit sowie einer schriftlichen Prüfung kann man die geschützte Berufsbezeichnung erwerben.

Infos:

www.snowsports.ch

Wintersportgäste aus dem Osten am zufriedensten

Die zunehmenden Wintersportgäste aus der Slowakei, Tschechien, Ungarn und Polen fühlen sich im Gegensatz zu manchmal kolportierten Medienberichten nicht schlecht behandelt auf Österreichs Pisten, sondern gut betreut. Sie empfehlen sogar die heimischen Skigebiete weiter. Dies zeigte u. a. eine Gästebefragung von 32 rot-weiß-roten Seilbahnen mittels SAMON® über die letzten Wintersaisonergebnisse (33 000 Kundenurteile).

Bei den Gästen aus dem Osten herrscht in allen abgefragten Kontaktpunkten zur Freundlichkeit der Mitarbeiter (Parkplatz/Skibus, Kassa, Liftwarte, Gastronomie) große Zufriedenheit. Die Analyse zeigt sogar noch bessere Ergebnisse als bei allen anderen Herkunftsländern: Generell sind die Osteuropäer in allen 11 abgefragten Bereichen am zufriedensten! Darüber hinaus empfehlen sie die österreichischen Skigebiete zu 67 % „ganz sicher“ weiter – im Gegensatz zu „nur“ 59 % der restlichen befragten Wintersportgäste. Zwei von drei Gästen aus dem Osten wollen also als wichtige Botschafter für die heimischen Skigebiete auftreten und sollten daher den weiteren Zustrom sichern. Unsere östlichen Nachbarn erfreuen sich also höchster Zufriedenheit mit dem Service und dem Angebot der heimischen Seilbahnen. Das sind einerseits die besten Voraussetzungen für die kommende Wintersaison, andererseits liegt die (Qualitäts-)Latte für die Seilbahnunternehmen damit auch sehr hoch. Der Qualitätsmonitor SAMON, von MANOVA aus Wien (vgl. Artikel S. 50–51) belegt aber eindrucksvoll,

dass sich die Unternehmen seit vier Jahren ständig verbessern und den Ansprüchen der Gäste immer stärker Rechnung tragen.

Osteuropäische Familien sind ein boomendes Segment

In den Augen unserer östlichen Nachbarn sind die Skigebiete „familienfreundlich“, „sympathisch“ und „modern“, wobei „familienfreundlich“ am häufigsten (48 %) genannt wird. Daher ist es auch nicht überraschend, dass der Anteil der Familien mit Kindern bei den Osteuropäern mit 30 % im Vergleich zu den restlichen Herkunftsländern (mit 26 %) am höchsten ist. Familien mit Kindern sind ein sehr wichtiges und vor allem boomendes Segment bei den Osteuropäern, auf welches es sich mit gezielten Marketingstrategien und speziell abgestimmten Winterangeboten zu setzen lohnt.

Stärkstes Motiv: Sport und Herausforderung

„Sport, Herausforderung und Aktivitäten“ bewegt die Osteuropäer hauptsächlich auf österreichische



Der typische Wintergast aus Osteuropa ist ein „sportlicher Naturfreak“.

Pisten (71 %) und 46 % setzen auf „Erholung, Entspannung und Ruhe“ also weniger auf den Spaßfaktor, der nur von 38 % als wichtig empfunden wird. Passend zum Hauptmotiv ist auch „Après Ski“ (11 %) und „genussvoll Essen“ (20 %) unwichtiger für die osteuropäischen Gäste als für die übrigen Befragten.

Wintersporttyp: „Sportlicher Naturfreak“

Aus den Motiven und Aktivitäten kristallisiert sich bei den Osteuropäern vor allem ein Typ heraus: Der „sportliche Naturfreak“ ist unter den osteuropäischen Wintersportgästen der am stärksten verbreitete Wintersporttyp mit 28 % (im Vergleich zu 11 % insgesamt). Charakterisiert wird dieser Typ allgemein durch ein gehobenes Alter, viel Sport und der Suche nach dem Naturerlebnis Bergwinter. Genuss und Spaß werden als wenig wichtig erachtet. Der osteuropäische „sportliche Naturfreak“ ist aber im Gegensatz zu den anderen seines Typs jünger; nur 19 % in diesem Segment sind über 50 Jahre im Gegensatz zu allen Befragten, die in diesem Segment einen Anteil von 30 % an über 50-Jährigen verzeichnen. **Pd**

Jakob®
Innovationen für die Sicherheit von Seilbahnen und Industrie

Jakob AG, Drahtseilfabrik, CH-3555 Trubschachen
Tel. +41 34 495 10 10, Fax +41 34 495 10 25

Sportshop Loop: Top-Service für den Gast

Seit 1992 führt Hans-Peter Gesselbauer die Ski- und Snowboard-Servicestation auf 1800 m Höhe in See im Paznauntal. Zu seinem Erfolgsrezept gehören profunde Beratung und erstklassiger Service auf Reichmann-Maschinen.

Hans-Peter Gesselbauer (l.), Sportshop Loop, und Wolfgang Koch, Reichmann Sales Österreich, mit der neuen DTS-U PRO und der Profi 1. Fotos: dwl



Die Skiregion See im Paznauntal stellt seit mehr als 30 Jahren Familien in den Mittelpunkt ihres Angebots. Bei den Aufstiegsanlagen sorgen eine 6er-Kabinenbahn, eine 6er-Sesselbahn, eine 4er-Sesselbahn, 3 Schleplifte, ein Kinderlift und ein Förderband für eine schnelle und komfortable Beförderung. Dazu bietet man ein abgegrenztes Übungsgelände sowie die „BambiniWorld“ für die kleinen Gäste,

für Erwachsene stehen 33 km Abfahrten, eine 6 km lange Naturrodelbahn, eine Buckelpiste sowie ein Snowboardareal zur Verfügung. Zweimal in der Woche wird zum Nachtskilauf und zum Rodelabend mit entsprechendem Rahmenprogramm geladen. Als man Hans-Peter Gesselbauer Anfang der 90er Jahre einlud, eine Ski-Servicestation in unmittelbarer Nähe der Mittelstation der Berg-

bahnen See aufzubauen, ließ er sich diese Chance trotz Zeitdruck nicht entgehen. In nur 10 Tagen wurden die zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten mit viel Einsatz und Engagement vorbereitet und eingerichtet. Schon zu diesem Zeitpunkt war der Ski- und Snowboard-Servicespezialist Reichmann ein Partner, auf den er zählen konnte und der die notwendigen Servicemaschinen zur Verfügung stellte. Mittlerweile bietet der Sportshop Loop Verleih und Service für Skier aller Art, Snowboards und Fun-sportgeräte auf rund 110 m². Jeder Guest hat hier die Gelegenheit, seine Sportgeräte ausgiebig zu testen, bevor er sie ausleiht oder ankauf. Auf diese Weise erhält man im Sportshop Loop eine Ausrüstung, die individuell auf die Bedürfnisse der Gäste zugeschnitten ist. Dazu stehen die geschulten Mitarbeiter gerne beratend zur Seite. Seit 1994 gibt es ergänzend zum Serviceangebot am Berg einen gut sortierten Shop im Tal, in dem Einheimische und Gäste alles finden, was zur Ausübung ihres Sports notwendig ist.

Bestens gerüstet für den Winter ist man im Service-Center Sportshop Loop auf 1800 m Seehöhe, Stefan Reichmann (r.), Director Marketing/Sales, und Hans-Peter Gesselbauer verschaffen sich einen Überblick.



Kunde ist König

In den Mittelpunkt seines Angebots stellt Hans-Peter Gesselbauer erstklassigen Service und Top-Qualität. Aus diesem Grund legt er bei seinen Mitarbeitern Wert auf Freundlichkeit, Pünktlichkeit und Einsatzbereitschaft. Bei den Ski- und Snowboard-Servicemaschinen stehen gute Bedienbarkeit, Robustheit und optimale Ergebnisse im Blickpunkt. Als Partner schätzt man seit Jahren das profunde Maschinen Know-how und den ausgezeichneten Service der Reichmann GmbH aus Weißenhorn. Aus diesem Grund wurden für die Wintersaison 2006/07 auch zwei neue Maschinen angekauft:

► DTS-U PRO: Diese Profi-Kanten-tuningmaschine der neuesten Generation, mit der sowohl Ski als auch Snowboards bearbeitet werden können, punktet u.a. durch eine Computersteuerung über ein fünfsprachiges Touchpanel, mit deren Hilfe die einzelnen Programme leicht reproduziert werden können. Dazu ist es möglich, in einem Arbeitsgang alle 4 Kanten der Skier

gleichzeitig zu bearbeiten. Die kompakten Abmessungen der DTS-U PRO machen sie vielseitig einsetzbar, die optimalen Ergebnisse und die dadurch erzielte Schleifgeometrie sorgen für ungetrübtes Ski- oder Boardvergnügen auf der Piste.

► Kombinierte Band-Stein-Schleifmaschine Profi 1 mit breitem Schleifband: Mit ihrer Hilfe lassen sich auf kleinstem Raum perfekte Kanten- und Belag-Oberflächenstrukturen erzielen. Die Einstellung erfolgt durch ein „easy use panel“ mit großen Funktionstasten, wobei bis zu 30 individuelle Schleifprogramme eine größtmögliche Flexibilität garantieren. Der Vorteil für den Benutzer liegt im hohen Durchsatz, der durch optimal angepasste Arbeitsvorgänge und ein einfaches Handling erzielt werden kann.

„Für uns ist es wichtig, unseren Kunden optimale Voraussetzungen für ihren Skitag bieten zu können. Mit den Reichmann-Maschinen haben wir die modernste Technik zur Verfügung, die auch auf die Anforderungen der neuesten Ski- und Boardgenerationen abgestimmt



In unmittelbarer Nähe der Talstation der Bergbahnen See kann man sich über die Neuigkeiten der Saison informieren.

ist“, so Hans-Peter Gesselbauer. Vor diesem Hintergrund zeigt man sich bestens gerüstet für die anstehenden Serviceleistungen in der Wintersaison 2006/07.

Infos: www.sportshop-loop.at

Kabellose Anlage für Training



TAG Heuer
PROFESSIONAL TIMING



HL7-3	Starttor mit automatischer Rückstellung
HL610	Funkimpulsübertragung 10mW
HL2-31	2 Sender + 1 Empfänger
CP520	Lichtschranke mit Reflektor 20m + Halterung
	Chronoprinter CP520 mit Transportkoffer

Fragen Sie uns für eine Spezialofferte an !

Harald Stuefer, 6020 Innsbruck – Tel. +43 699 10 10 9000
E-mail : hstuefer@tirol.com

Sport Timing AG, 8073 Feldkirchen – Tel. +43 316 58 74 30
E-mail : office@sport-timing.at

www.tagheuer-timing.com

Wintersteiger: Neubau in Frankreich, Auszeichnungen in Österreich

Der Rieder Spezialmaschinenbauer Wintersteiger eröffnete Mitte Oktober den Neubau der Serviceniederlassung in Frankreich – der größten Auslandsniederlassung (44 Mitarbeiter) – mit einem großen Kundenevent. In Österreich konnte der Weltmarktführer im selben Zeitraum mehrere Auszeichnungen für Dynamik und Innovation einstreifen.



Wintersteiger Frankreich: Begrüßung beim Eröffnungsevent durch GF Alexander Aigner.

Fotos: Wintersteiger

Interview mit den französischen Ex-Skitars J.P. Vidal und Carole Montillet:
Hoher Qualitätslevel beim Skimaterial erhöht Spaß und Sicherheit.

Im November 2005 erfolgte der Spatenstich für den Neubau der Vertriebs- und Serviceniederlassung in Frankreich. Nach eingehender Prüfung der Standortmöglichkeiten fiel die Wahl auf den Industriepark „Alpespace“ der Gemeinde Saint Hélène du Lac, der sich in

etwa 20 km vom bisherigen Standort zwischen Chambéry und Grenoble befindet.

„Für uns ist diese Investition in ein neues Gebäude vor allem eines: eine Investition in die Zukunft. Wir sehen Alpespace als den idealen Standort, um von hier aus den Markt in Frankreich und der Westschweiz optimal betreuen zu können“, so der Geschäftsführer der französischen Niederlassung Alexander Aigner. „Denn als Komplettlöser bieten wir alles aus einer Hand von vollautomatischen Servicestationen, Belag- und Kantschleifmaschinen, Belagreparatur- und Bindungseinstellgeräte, Wachs- maschinen und das Zubehör für den Skiservice bis hin zu Software, Möbel, Aufbewahrungs- und Trocknungssysteme für den Skiverleih. Diese Vielfalt ergibt 6 600 unterschiedliche Produkte, die hier im neuen Gebäude gelagert werden

und auf die wir – durch ein neues automatisches Lager – jetzt wesentlich schneller zugreifen können.“

Für den Neubau wurde eine Grundstücksfläche von knapp 14 000 m² erworben. Das Gebäude selbst umfasst eine Gesamtfläche von 2 400 m² und besteht grundsätzlich aus drei Bereichen: Bürogebäude (500 m²), Ausstellungsraum und Gemeinschaftsräume (250 m²) sowie eine 1 650 m² große Lagerhalle und Servicewerkstätte. Das Investitionsvolumen belief sich auf 2 Mio. Euro.

„Frankreich gehört zu unseren wichtigsten Märkten in der Sports Division“, sagt Vorstand Mag. Günther Kamml und ergänzt: „Als Weltmarktführer setzen wir laufend neue Maßstäbe und bauen unseren Vorsprung aus. Innovationskraft, Kompetenz und Qualität sind unsere Erfolgsbausteine. Hinzu kommt uneingeschränkter Service



durch das dichteste Dienstleistungsnetz im Alpenraum. Mehr als 25 hoch qualifizierte Kundendiensttechniker gewährleisten eine optimale Betreuung.“

„Ein gesundes Unternehmen“

Unter dem Motto „une entreprise en pleine forme“ lud Wintersteiger 200 Kunden zum Eröffnungsevent am 12. Oktober. Bereits am Nachmittag standen Firmenbesichtigungen und Maschinenvorführungen im Schauraum sowie Workshops zum Thema „Marketing im Skiservice“ auf dem Programm. Der Abendevent im angebauten Festzelt beinhaltete neben den Begrüßungen durch Geschäftsführer Alexander Aigner und Vorstand Mag. Günther Kamml einen Vortrag von Gilles Guyomard des Beratungs- und Marktforschungsunternehmen Contours Conseil/Paris, der mögliche zukünftige Einflussfaktoren für die Entwicklung des Wintersportmarktes in Frankreich beleuchtete und vor allem den zunehmenden Qualitätsansprüchen der Konsumenten einen hohen Stellenwert einräumte. Die Ex-Skitars Carole Montillet und Jean Pierre Vidal betonten in ihren Interviews, dass ein hoher Qualitätslevel beim Skimaterial und vor allem beim Skiservice die Freude am Skifahren und die Sicherheit auf den Pisten sicherstelle.

Wintersteiger räumt weiter Preise ab

Die Auszeichnungen für Dynamik und Innovation häufen sich bei Wintersteiger. Beim Bewerb AUSTRIA'S LEADING COMPANIES (ALC) erreichte der Rieder Spezialmaschinenhersteller nach dem 1. Platz in Oberösterreich auch den hervorragenden 2. Platz in der Österreichwertung in der Kategorie BIG PLAYER und bekam obendrein den 3. Innovationspreis des Landes OÖ in der Kategorie Großunternehmen für die vollautomatische Serviceanlage „discovery“ (75 Paar Ski/h). Ausgezeichnet wurden beim ALC-Bewerb unter den 400 Teilnehmern jene Betriebe, welche die größte Dynamik der letzten drei Jahre aufweisen konnten. Die Grundlage für die Bewertung bildeten die Ertrags- und Rentabilitätskennzahlen, die



Beim Bewerb AUSTRIA'S LEADING COMPANIES belegte Wintersteiger unter 400 teilnehmenden Unternehmen den 2. Platz. Im Bild v.l.n.r. Fritz Baumgartner (Geschäftsführer Pricewaterhouse Coopers OÖ), Vorstand Mag. Günther Kamml, LH Dr. Josef Pühringer, Vorstand Ing. Walter Aumayr.

Eigenkapitalausstattung sowie absolute wie relative Steigerungsraten. Seit 2003 steigerte Wintersteiger den Umsatz um 35 % auf 80,6 Millionen Euro. Das EBIT verdreifachte sich im selben Zeitraum auf 11,4 Millionen Euro.

Skiservice-Spot mit ÖSV-Trainern für INTERSPORT und WINTERSTEIGER

Seit Jahren wird im Rahmen der INTERSPORT-Serviceoffensive das Thema Skiservice stark in den Vordergrund gestellt und entsprechend beworben. Denn nur ein perfekt servierter Ski garantiert letztendlich höchste Sicherheit und sorgt darüber hinaus für deutlich mehr Fahrspaß der Wintersportler. Um das auch laufend sicherzustellen, kooperiert INTERSPORT mit WINTERSTEIGER, dem weltweiten Marktführer bei Maschinen für Ski

& Snowboardservice aus Österreich. Erstmals werden nun die Vorteile des perfekten Skischliffs auch in Form eines Spots gezeigt. „Mit Witz, Charme und einem Hauch von Leichtigkeit bringen die ÖSV-Spitzen Hans Pum (Alpinchef), Toni Giger (Herren-Cheftrainer) und Herbert Mandl (Damen-Cheftrainer) unsere Kernbotschaften auf den Punkt“, so Gabriele Fenninger, Vorstand von INTERSPORT Österreich. Entstanden ist der Spot am Mölltaler Gletscher auf über 3000 Meter Höhe und läuft in allen INTERSPORT-Filialen mit Shop-TV sowie auf der INTERSPORT-Homepage.

Franz Gangl, Marketingleiter der Firma WINTERSTEIGER, ist sehr erfreut über das Ergebnis: „Damit bringen wir den Wintersportlern den Mehrfachnutzen servierter Skier einfach und umkompliziert näher“.



Neuer Werbespot für INTERSPORT und WINTERSTEIGER mit ÖSV-Alpinchef Hans Pum, Damen-Cheftrainer Herbert Mandl und Herren-Cheftrainer Toni Giger.

Foto: Artindustrial

Reichmann-Perfektion heißt Lust auf Spaß

High-tech und Spaß, Handlingvorteile und Lebensfreude, Rentabilität und Lust - wie passt das zusammen? Widersprüche, beim oberflächlichen Betrachten zweifelsohne. Beim genauen Hinterfragen lösen sich diese Widersprüche in der Verbindung perfekter Servicemaschinen des Premium-Herstellers Reichmann und der Lust zu noch mehr Spaß allerdings in sofort erkennbare Zusammenhänge auf.



Vorsichtige Blicke von Spezialisten auf die neue Maschine im Sommer 2006. Fotos: Reichmann



Reichmann ist überall präsent.

Auszug aus dem Reichmann-Veranstaltungskalender

Inferno Ost, Oberwiesenthal	12.-14.01.2007
SIA Snowsports, Las Vegas	22.-25.01.2007
Modema, Neuss	28.-29.01.2007
ISPO Winter, München	04.-07.02.2007
Intersport LL-Tage, Oberhof	12.-13.02.2007
Sport Italy, Bozen	18.-20.02.2007
ISPO Russia, Moskau	19.-22.02.2007
Sport Prague, Prag	22.-24.02.2007
Polish Sport Fair, Kielce	22.-25.02.2007
Ordertage Leipzig, Leipzig	23.-26.02.2007
ÖSFA Winter, Salzburg	25.-27.02.2007
Redblue Intersport, Heilbronn	10.-14.03.2007
ISPO China, Beijing	14.-17.03.2007
ProWinter, Bozen	12.-14.04.2007
Interalpin 2007, Innsbruck	18.-20.04.2007

Der Hintergrund ist einfach und logisch: Wer Ski und Board mit Reichmann-Maschinen für seine Kunden und Gäste präpariert, ermöglicht auf Pisten, Loipen und im freien Gelände den größten Spaß.

Mit dieser Kernaussage wird Reichmann in Kooperation mit Partnern im Jahr 2007 seine Produkte und Dienstleistungen im Markt positionieren. Die neuen für 2007 geplanten Maschinen werden diese Botschaft gezielt in den Markt tragen. Herausragende Schleifresultate werden die Endkunden begeistern und viel Spaß auf den Kanten vermitteln - denn nichts ist besser fürs Geschäft als begeisterte Kunden und Gäste.

Satter Kantengriff, sichere Kurvenfahrt, leichte Steuerbarkeit, erstklassiger Geradeauslauf, leichtes und Kraft sparendes Gleiten – die Argumente sprechen für sich sowie für viel Spaß bei höchster Sicherheit.

Messe-Saison beginnt in Las Vegas

Wie in den letzten Jahren steigt Reichmann seine Event- und Messeaktivitäten auch im Jahr 2007. Inklusive Skineuheitentests und Pro-

motions bei zahlreichen nationalen und internationalen Events stehen über 70 Veranstaltungstage von Mitte Januar bis Mitte April im Fokus der Reichmann-Aktivitäten.

Fokus ISPO 2007

ISPO-Zeit heißt immer wieder Neuheiten-Zeit. Neben den Interessenten und Anwendern trifft sich die Branche und wartet gespannt auf die Neuheiten der Mitbewerber. Welche Features gibt's hier, welche Benefits dort.

2007 wird Reichmann neue Maschinen vorstellen, die eine oder andere schon auf der ISPO. Wie schon in den vergangenen Jahren wird bewährte, sichere Technik mit Neuentwicklungen sinnvoll ergänzt. Diese nutzen-orientierte Synthese erzeugt Investitionssicherheit für Anwender weltweit. Auf der ISPO 2007 wird das gesamte Spektrum der Reichmann-Kompetenz dem kritischen Fachpublikum präsentiert. Nicht fehlen wird die 2006 neu entwickelte Profi-Kanten-Tuningmaschine DTS-U PRO ebenso wenig wie die neuen Rent- und Depotsysteme. Ein weiterer Zuschauermagnet wird die nächste Weiterentwicklung des

vollautomatischen Service-Center SF-2 sein. Mit weiteren Handling-Vorteilen und zusätzlichem Zeiteinsparpotenzial stößt das Center in neue Rentabilitätsregionen vor. Neben dem Produkt-Portfolio wird sich auch die neu zusammengestellte Mannschaft für Italien präsentieren. Mittlerweile arbeiten neun Spezialisten intensiv am Markenaufbau in Italien und erzielten in den ersten Monaten beachtliche Erfolge beim Gewinn von zahlreichen Projekten.

Wie jedes Jahr lädt Reichmann Anwender, interessierte Besucher und Service-Spezialisten am 1. Messestag, Sonntag, 4. Februar 2007 ab 17 Uhr zum lockeren Austausch über Erfahrungen und Wissenswertes bei Bier und zünftigen Snacks an die Theke ein. Das Motto lautet wie die künftige Kernbotschaft „Reichmann-Perfektion garantiert Lust auf Spaß“.

Last but not least

Zu dieser Botschaft passt auch die letzte Meldung: Seit diesem Winter vertrauen die österreichischen



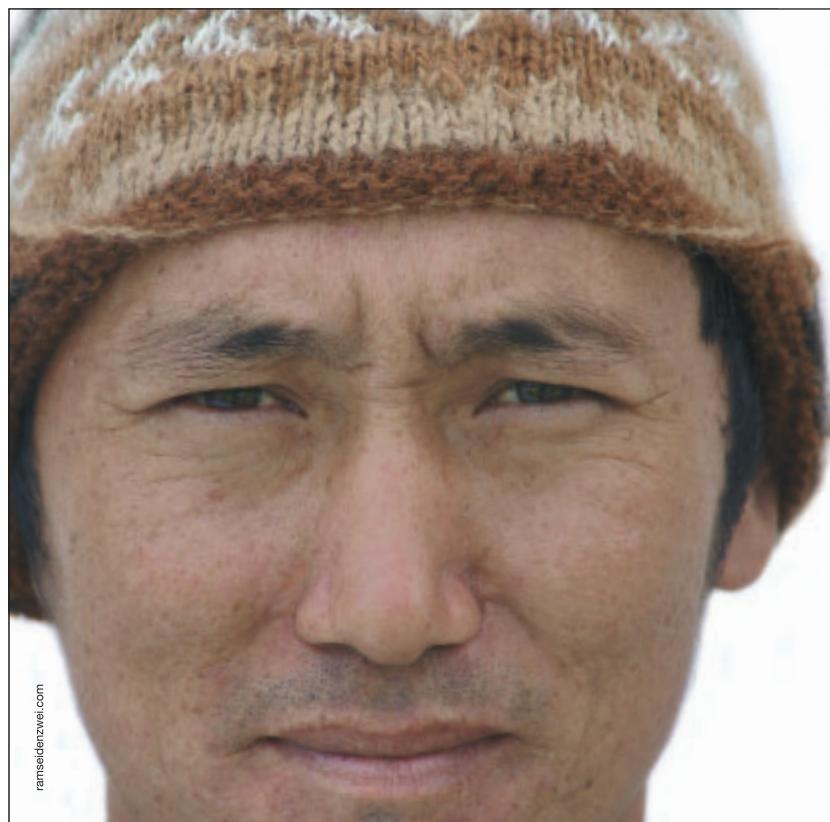
Das österreichische Boardercross-Team vertraut auf das Know-how von Reichmann.

Boardercross- und Parallel-Riesen-Slalom-Spitzenfahrerinnen und -fahrer auf die Schleifresultate von Reichmann-Innovationen. In der Mannschaftswertung führt das österreichische Nationalteam das Klassement an und ist überzeugt, dass

sowohl Belag- als auch Kanten-Tuning ein wichtiger Mosaikstein zu diesen herausragenden Leistungen sind.

i Infos:

www.reichmann-skiservice.de



ramseidenzwei.com

Angstgegner.

»Zum Glück ist diesen Motorschlitten von Arctic Cat das Himalaya-Gebiet zu steil und zu hoch. Auf den kleineren Bergen in Europa sind sie nämlich unschlagbar: Super zu fahren, sicher im steilen Gelände und extrem belastbar. Speziell der BEARCAT ist ein richtiges Arbeitstier. Was der schleppt - da hält selbst der beste Sherpa nicht mehr mit.«

Lakpah Tshering Sherpa, Nepal



ARCTIC CAT®
SHARE OUR PASSION™

SNOPEX sa

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

 **HOLLEIS**
SNOWMOBILES & QUADS

Saalfeldner Str. 41 · 5751 Maishofen
T 06542 / 683 46-0 · E office@holleis.net
Filiale Imst · Industriezone 41c · A-6460 Imst
T 05412 / 645 77 · E filiiale-imst@holleis.net
I www.holleis.net

Salomon Schweiz setzt auf das MONTANA CRYSTAL GLIDE FINISH

Gute Nachrichten für MONTANA: Auch in Zukunft sollen die Test-, Renn- und Langlaufski sowie Snowboards von SALOMON Schweiz auf einem MONTANA Serviceroboter präpariert werden. So haben die Verantwortlichen von SALOMON Schweiz nach umfangreichen Vergleichstests Ende November entschieden.

Als es darum ging, einen Ersatz für den in die Jahre gekommenen bestehenden MONTANA Roboter zu finden, haben sich die Entscheidungsträger von SALOMON ihre Aufgabe nicht leicht gemacht: In einem aufwändigen Evaluationsverfahren wurden Anlagen von verschiedenen Herstellern genau unter die Lupe genommen und dabei nach technischen sowie wirtschaft-



lichen Kriterien auf Herz und Nieren geprüft. Da die Anforderungen im Rennlauf sowie bei den Skitestveranstaltungen bekanntermaßen sehr hoch sind, wollte man im Hause SALOMON keine Kompromisse eingehen. Die Wahl fiel auf den MONTANA SNOW CRUISER MAX.

Unschlagbar in der Praxis

Im Rahmen des Auswahlverfahrens besuchten drei verantwortliche SALOMON Servicetechniker auch die Firma Ski + Sport Achermann in Stans um auf dem MONTANA SNOW CRUISER MAX einen Praxistest durchzuführen. Hierzu wurden vorher bei SALOMON Schweiz eigens Sportgeräte für die Prüfung unterschiedlicher Serviceanforderungen vorbereitet. Die für den Test geforderten Parameter konnten mit wenigen Handgriffen eingestellt werden, der Rest wurde vollautomatisch vom MONTANA Serviceroboter in einem Durchlauf ohne Vor- und Nachbereitung (siehe Box) ausgeführt. Nach Überprüfung der Ergebnisse waren die Spezialisten von SALOMON zutiefst beeindruckt, da ihre Erwartungen übertroffen wurden.

MONTANA auch in Wirtschaftlichkeit und Service 1. Wahl

Natürlich spielten auch wirtschaftliche Überlegungen eine wesentli-

MONTANA SNOW CRUISER MAX

che Rolle. In dieser Sparte punktete MONTANA mit einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis und dem bekannt geringen Wertverlust ihrer Anlagen. Außerdem können sowohl Alpin-, Langlaufski als auch Snowboards auf ein und demselben Serviceroboter präpariert werden. Ein weiteres Kriterium ist die in der Branche anerkannte Qualität des MONTANA Services, den SALOMON bereits im Rahmen der bestehenden Anlage erfahren konnte.

Die MONTANA Technologie

Einmal mehr hat sich die MONTANA Technologie bei höchsten Anforderungen durchgesetzt. Für eine optimale Präparation von Ski und Snowboards ist es nun einmal unabdingbar, dass alle Arbeitsschritte in der Präparation präzise eingehalten und genau aufeinander abgestimmt sind: Die plane und bestens strukturierte Lauffläche, die exakten Seitenkanten mit einem perfekt abgestimmten Tuning über die gesamte Lauffläche. Das so erzielte MONTANA CRYSTAL GLIDE FINISH sorgt für ungetrübtes Fahrvergnügen!

Auszug aus dem Testprotokoll von SALOMON:

Belag

Saubere, absolut plane und faserfreie Belagsfläche ohne jede Einlaufspuren. Die Lauffläche weist nach dem Schleifvorgang eine seidenmatte, leicht speckig wirkende Oberfläche auf. Der Belag ist optimal strukturiert.

Seitenkantenschliff

Schleifmedium: Keramik-Schleifbänder (Korn 100) mit 3° Keramik-Gleitschuh, Tuning mit blauen Scheiben mittlerer Härte. Schleifergebnis: Kanten von Anfang bis Ende durchgehend glänzend. Einziges Testresultat ohne Markierungen. Kantenwinkel nach Überprüfung mit Winkelmessgerät absolut innerhalb Toleranzgrenzen. Geringster Materialabtrag im Test.

Kanten

Durchgehend makellos glänzend, keine Markierungen. Gleichmäßiges Ergebnis von der Schaufel bis zum Ende.

Wir bauen für Menschen



Unser Ziel ist es, die aktuellen Bedürfnisse der Fahrgäste und Seilbahnbetreiber zu erfüllen und vorausschauende Lösungen anzubieten. Unser zukunftsorientiertes Handeln zeigt sich besonders in der Entwicklung von sicheren und komfortablen Seilbahnsystemen für alle Benutzergruppen. Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst.



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



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

DOPPELMAYR/GARAVENTA: Komfort im Doppelpack

Am Pitztaler Gletscher wurde in den letzten 5 Monaten hart gearbeitet. Als Resultat stehen nun gleich zwei neue Aufstiegshilfen zur Verfügung: die 8 EUB „Mittelbergbahn“ und die 6er-Sesselbahn „Gletschersee“.



Blick von der Mittelstation auf die Bergstation der „Mittelbergbahn“.

Fotos: Pitztaler Gletscherbahnen

Die beiden neuen Aufstiegshilfen der Pitztaler Gletscherbahnen lassen mit bemerkenswerten Zahlen aufhorchen. Investiert wurden im Sommer rund 17 Mio. Euro, wobei allein 1 Mio. Euro für die Hub-

schraubereinsätze zum Materialtransport bzw. zur Entsorgung des Schlepplifts und des Doppelsessellifts zu veranschlagen waren. An Material mussten 900 t Stahl auf den Berg transportiert und dort montiert werden.

Auf der Großbaustelle, die unter der Verantwortung der ARGE HTB-Bau, Franz Thuner und Swietelsky stand, waren bis zu 70 Arbeitskräfte vor Ort. Um die Betonarbeiten durchzuführen, waren 4 Betonmischanlagen gleichzeitig im Einsatz. Das dazu benötigte Material wurde mit dem Pitzexpress nach

oben befördert. Um alle Termine einhalten zu können, wurden viele Überstunden geleistet, Nachteinsätze waren notwendig. Dennoch konnte durch die ausgezeichnete Zusammenarbeit aller Beteiligten die Bauzeit von der Bauverhandlung bis zur Fertigstellung auf ausgesprochen kurze 5 Monate beschränkt werden.

8 EUB „Mittelbergbahn“

Die moderne Einseilumlaufbahn, die von DOPPELMAYR gebaut wurde, ersetzt den Schlepplift Mittelbergjoch I, der im Sommer abge-



Die Garagierung aller Fahrbetriebsmittel erfolgt in der Talstation.

tragen wurde. Die Förderleistung beträgt 2 200 P/h, die Fahrgeschwindigkeit 6 m/s.

Die Bergstation wurde auf 3 285 m Seehöhe in unmittelbarer Nähe zur Ausstiegsstelle des Schleppliftes Mittelbergjoch II realisiert, der weiterhin in Betrieb bleiben wird. Das Steuerungskabel wurde in einem separaten Kabelgraben verlegt, der in 3 Abschnitten zu 130 m, 90 m und 70 m Länge im Berg verläuft. Dazu verfügt die Bahn über eine Mittelstation auf ca. 3 000 m Seehöhe. Auf diese Weise können speziell der obere, schneesichere Bereich wiederholt angefahren und die entsprechenden Pisten optimal genutzt werden.

Das Seil für die Bahn stammt von Teufelberger und hat einen Durchmesser von 52 mm. Der Transport des 53 t schweren Seils wurde über die Seilrollen der Standseilbahn im 3,7 km langen Tunnel bewerkstelligt.

Die Trasse wurde im Vergleich mit dem Schlepplift nur leicht verändert und führt über 15 Stützen, deren höchste 60 m misst. 2 der Stützen wurden in einer 3-fach Ausführung realisiert, 2 als Doppelstützen. Die Standorte wurden so gewählt, dass alle Stützen auf Fels und nicht auf Gletschereis stehen. Besonders aufwändig gestalteten sich die Arbeiten an der Stütze 15 auf 3 285 m Höhe. Sie wurde als Dreifachstütze ausgeführt und benötigte rund 20 m³ Beton pro Fundamentfuß. Transportiert werden die Gäste mit den neuesten CWA-Kabinen des Typs OMEGA IV, die in diesem Jahr erstmals ausgeliefert werden. Die Kabinen, die eine Weiterentwicklung der erfolgreichen Modellsrie OMEGA III darstellen, punkten durch ihre großzügige Panoramaverglasung und eine Vollaluminium-Sicherheitskonstruktion.

Dazu bieten sie noch mehr Komfort sowie eine Reihe funktioneller Details.

6er-Sesselbahn „Gletschersee“

Die kuppelbare 6er-Sesselbahn, die ebenfalls von DOPPELMAYR gebaut wurde, ersetzt den bisherigen Doppelsessellift. Die Förderleistung beträgt 2 400 P/h, die Fahrgeschwindigkeit 5 m/s. Zum Einsatz



Blick auf die gemeinsame Talstation 6 CLD „Gletschersee“ und 8 MGD „Mittelbergbahn“.

kommen hier 40 Sessel, die beim Umlauf der Talstation beheizt werden und Wetterschutzhäuben aufweisen, um größtmöglichen Komfort zu bieten.

Die Gletscherseebahn führt auf ihrer 787 m langen Strecke über 9 Stützen auf den Berg und erfüllt zwei Funktionen. Einerseits erfolgt eine optimale Anbindung an die bestehende blaue Piste und die Selftime Rennstrecke, zum anderen werden Wartezeiten beim Rücktransport der Gäste vom Mittelbergjoch zum Bergrestaurant minimiert.

Gemeinsame Ausgangsposition

Eine Besonderheit der beiden neuen Aufstiegshilfen liegt in ihrer gemeinsamen Talstation auf 2 685 m Seehöhe. Hier werden auch alle Fahrbetriebsmittel, die 79 OMEGA IV Kabinen und die 38 6er-Sessel mit Bubbles, garagiert. Um diese Station vor Lawinen zu schützen, wurde ein Damm mit einer Länge von ca. 150 m und einer Höhe von 6 m angelegt.

Notweg genehmigt

Nach 6 Jahren zäher Verhandlungen, diverser Projektierungen, Gesetzesänderungen und politischer Interventionen konnte im Herbst 2006 auch der Bau des Notweges vom Gletscher als Teil des gesamten Sicherheitskonzeptes in Angriff genommen werden. Dieser Weg hat eine Länge von 3,3 km und führt von der Gletscherzunge des Mittelbergferrers auf 2 500 m bis zur Gletscherstube auf 1 900 m

Seehöhe. Die dafür beanspruchte Fläche beträgt ca. 1,9 ha. Um ein Gefälle von 25 % nicht zu überschreiten, wurden Kehren eingebaut. Dazu mussten an einzelnen Abschnitten Sprengungen vorgenommen werden, um die Mindestbreite von ca. 8 m zu gewährleisten. Im Einsatz waren hier ein Expertenteam der HTB Bau, 5 Bagger, eine Brechanlage zur Aufbereitung des groben Gesteinsmaterials, das gleich an Ort und Stelle beim Wegebau wieder eingesetzt werden konnte, und eine Bohrlafette. Die genauen Benutzungsbedingungen des Notweges werden im Rahmen der Bahnbewilligung fixiert. dwl

Technische Daten 6 CLD „Gletschersee“

Seilbahnbauer:	DOPPELMAYR
Planer:	Melzer & Hopfner
Elektrotechnik:	DOPPELMAYR
Seil:	Teufelberger
Seihöhe Bergstation:	2 842 m
Seihöhe Talstation:	2 688,70 m
Höhenunterschied:	153,30 m
Schräge Länge:	787,07 m
Mittlere Neigung:	19,86 %
Größte Neigung:	27,82 %
Anzahl Stützen:	9 Rundrohrstützen
Spurweite:	6,10 m
Antrieb:	Bergstation/Brückenantrieb
Art und Lage der Spanneinrichtung:	hydraulisch, Talstation
Fahrbetriebsmittel:	6er-Sessel mit Wetterschutzhäuben, in den Stationen 6, auf der Strecke 32
Nennfahrgeschwindigkeit:	5 m/s
Max. Förderleistung:	2 300 P/h
Fahrzeit:	2,76 min.

LEITNER: Generationswechsel am Col Alto

1947 ging in Corvara der erste Sessellift Italiens unter Federführung des Seilbahnpioniers Erich Kostner in Betrieb. 60 Jahre und 60 Aufstiegshilfen später markiert eine Aufstiegsanlage auf den Col Alt neuerlich einen bemerkenswerten Punkt in der Seilbahngeschichte der Region.

Der Einersessellift „Col Alto“ aus dem Jahr 1947 und ein Blick auf Corvara.

Fotos: Skicarosello Corvara



Die Talstation des ersten Einersesselliftes in Italien.

Pünktlich zum Start der Wintersaison 2006/07 wurde in Corvara die neue 8er-Kabinenbahn „Col Alt“ fertig gestellt. Gebaut wurde sie vom Südtiroler Seilbahnhersteller LEITNER, der auch schon ihren Vorgänger, eine kuppelbare 4er-Sesselbahn, realisiert hatte. Eingeweiht und offiziell in Betrieb genommen wurde die neueste Variante der „Col Alt“ am 2. Dezember im Beisein zahlreicher hochrangiger Vertreter aus Wirtschaft, Politik und der Gemeinde.

Nach 60 Jahren und 60 Seilbahnanlagen in der Erfolgsgeschichte von Erich Kostner, die auch zum größten Teil die Handschrift von LEITNER tragen, ist der Seilbahnpionier damit wieder dorthin zurückgekehrt, wo nach dem Krieg alles begonnen hat.

Luftseilbahn soll Gäste bringen

Ein wirtschaftlicher Neubeginn war für Erich Kostner eng mit dem Tourismus und vor allem der Lust zum Skifahren verbunden. Um die Gäste schneller auf den Berg befördern zu können, stand für ihn der Bau einer Luftseilbahn außer Zweifel. Dieser

Plan wurde schließlich mit Hilfe der Firmen Hölzl und LEITNER auch in die Tat umgesetzt. Als Präsident der neu gegründeten Skiovie Ladinia GmbH, an der Kostner eine Kapitalbeteiligung von 50 % hielt, war er zuständig für die „Erledigung der Formalitäten, Errichtung der baulichen Teile der Tal- und Bergstation, Bau und Montage der Holzstützen entlang der Strecke und für die Montage der Anlage“. Gebaut wurde vieles in Eigenregie, wobei man auch auf die Hinterlassenschaften des Krieges zurückgriff. Dazu Erich Kostner: „Eines ist aber erwähnenswert, dass dieser Panzer doch seine Nützlichkeit hatte, denn aus den Teilen, in die man ihn zerlegte, konnten wir Stahlplatten gewinnen, die uns als Verbindungsstücke zwischen den Stützenfundamenten und den aus Lärchenholz bestehenden Stützen des Sesselliftes dienten.“

Der Betrieb dieser Luftseilbahn, die als „Sessellift Nr. 1 in Italien“ in den Registern beim Transportministerium deklariert ist, wurde 1978 eingestellt. Ihre Aufgaben erfüllte in der Folge ein Doppelsessellift mit einer Förderleistung von 1 028 P/h.



Die neue Talstation kombiniert Funktionalität und Design.

Er wurde schließlich durch eine kuppelbare 4er-Sesselbahn abgelöst, die eine Stundenleistung von 2 400 P/h aufweisen konnte und von LEITNER gebaut wurde.

CA8 „Col Alt“

Dieser 4er-Sessel wurde Anfang 2006 abgetragen und wird als gebrauchte Anlage in den Osten verbracht. Für den Bau der 8er-Kabinenbahn, der in der ersten Woche im April 2006 in Angriff genommen wurde, hat man sich aus Sicherheitsgründen entschieden, da diese Aufstiegsanlage von vielen Familien mit Kindern benutzt wird und diese schnell und komfortabel auf den Berg transportiert werden können.

Die Talstation wurde an der Stelle der Vorgängerbahn belassen. Durch ihren Standort zwischen zwei Hotels war hier viel Fingerspitzen-

gefühl in der Ausführung und der Integration in die dörfliche Struktur gefragt, die von Architekt Hugo Kostner beigesteuert wurde. Da man wenig Möglichkeit hatte, sich

räumlich auszubreiten, wurde das Gebäude mehrstöckig konzipiert. Im Tal fanden somit alle notwendigen Sozialräume, die Kassen und die Spannstation Platz. Auch die



Die ursprünglichen Stützen des Sesselliftes waren aus Lärchenholz, Teile davon sind noch erhalten.

Für die Zukunft gerüstet

Erich Kostner und Enkel Dr. Andy Varallo verbindet die Leidenschaft für Seilbahnen. In seiner neuen Direktionsfunktion hat sich Andy Varallo vorgenommen, Traditionelles mit Neuem zu verbinden: „Ich habe mit meinem Großvater schon immer viel Zeit bei den Seilbahnen verbracht und das hat mich fasziniert. Die Seilbahnbranche bringt Kontakte in die Wirtschaft und man kann viel bewegen, denn die Arbeit selber bezieht sich nicht nur auf die technische Seite der Aufstiegsanlagen, sondern umfasst viele, sehr unterschiedliche Komponenten.“

Natürlich sind wir in unserer Branche sehr auf den Winter fixiert. Die jüngsten Zahlen aus unserer Bilanz haben z. B. gezeigt, dass der Umsatz im Sommer in etwa 6 guten Tagen im Winter erzielt werden kann. Es wird deshalb auch eine Aufgabe sein, den Sommer verstärkt ins Blickfeld zu rücken, rentabler zu machen und auch junge Leute wieder in die Berge zu bringen.“





Die moderne
Stützenvariante 2006.

Garagierung der 43 Kabinen wird im Stationsbereich bewerkstelligt. Die Trassenführung der Kabinenbahn entspricht jener des 4er-Sessels. Auch die Bergstation wurde am selben Platz belassen, allerdings zur Gänze neu gebaut und den modernen Anforderungen angepasst. Der Antrieb wurde in Oberflurbau-

weise am Berg realisiert. Die Förderleistung beträgt bei einer Fahrgeschwindigkeit von 6 m/s 2 400 P/h. Dabei werden auf der 946,50 m langen Strecke 9 Stützen passiert.

Blick in die Zukunft

Zeitgleich mit dem Generationswechsel in seilbahntechnischer Hin-

sicht fand mit der Eröffnung der CA8 in Corvara auch die Übergabe der Seilbahnagenden von Erich Kostner an seinen Enkel, Dr. Andy Varallo, statt. In den 60 Jahren seines Wirkens hat Erich Kostner die Entwicklung der Branche in Italien maßgeblich geprägt. So war er 1952 Gründungsmitglied der Sektion Seilförderanlagen des Italienischen Verbandes für Transportwesen (FENIT) und rief 1972 gemeinsam mit Gianni Marzola den Skiverbund „Dolomiti Superski“ ins Leben, 1974 war er maßgeblich an der Gründung des Verbundes der LIFTANLAGEN von Alta Badia beteiligt und 1987 an der Gründung der Nationalen Vereinigung der Seilbahnbetreiber (ANEF). 1996 verlieh ihm der italienische Präsident Oscar Luigi Scalfaro für seine Leistungen den Titel „Cavaliere del Lavoro“.

Seinem Nachfolger bescheinigt Erich Kostner eine „gediegene Ausbildung“ und „Freude an der Aufgabe“, sodass er beste Voraussetzungen für die neuen Herausforderungen mitbringe.

dwI

NEU: CRYSTAL DIAMOND
Skiservice-Roboter für Steinschliff, Seitenkantenbearbeitung, Tuning sowie Wachsen/Polieren. Leistung bis 50 Paar Ski/h bei 4 Steinkontakten.

NEU: abs plus
Das Aufbewahrungssystem für Ski, Boards, Schuhe und Stöcke: modular, äußerst stabil und robust.

MONTANA® TECHNOLOGIEN FÜR DEN WINTERSPORT AUS EINER HAND

Ski- & Boardserviceanlagen · Aufbewahrungssysteme · Software-Lösungen für den Gesamtlauf · Bindungsmessgeräte
Planung und Organisation der Werkstätte, Verleih und Depot · Wirtschaftlichkeitsberechnungen · Marketing-Unterstützung · Schulungen

ÖSTERREICH · DEUTSCHLAND · SÜDTIROL

MONTANA technology for wintersports GmbH · Silvrettastraße 80 · A-6700 Bludenz-Lorüns
Tel. +43 (0) 5552 - 34 000 · Fax - 34 030 · info@ski-service.com · www.ski-service.com

SCHWEIZ · INTERNATIONAL

MONTANA SPORT INTERNATIONAL AG · Mühlebachstraße 3 · CH-6370 Stans/Switzerland
Tel. +41 (0) 41 - 619 1662 · Fax - 610 8067 · info@montana-international.com · www.montana-international.com

DOPPELMAYR/GARAVENTA:

Schneller, sicherer, komfortabler

Seit 45 Jahren ist Alpbach als Skiregion bekannt. Seit damals wurde das Areal laufend modernisiert und die Aufstiegshilfen verbessert. So wurde am 7. Januar 2006 die 8EUB Pöglbahn offiziell ihrer Bestimmung übergeben.

In der Skiregion Alpbach erschließen 20 Aufstiegshilfen 46 km Pisten unterschiedlicher Schwierigkeitsgrade, die zu 80 % beschneit werden können. Dabei ist für jeden Geschmack etwas dabei, bestens präparierte Abfahrten für Genuss-Skifahrer und Familien, Buckelpisten für den Könner, Steil- und Tiefschneehänge für den Freak.

Die moderne Einseilumlaufbahn, die von DOPPELMAYR realisiert wurde, ersetzt zwei fixgeklemmte Doppelsessellifte, die 1981 von DOPPELMAYR erbaute „Pöglbahn“ I und die 1984 von Wopfner realisierte „Pöglbahn“ II, und führt von Inneralpbach auf das Wiedersbergerhorn. Der technische Sprung zur Kabinenbahn wurde in Alpbach aus Sicherheitsgründen vollzogen, da diese Aufstiegshilfe als wichtiger Zubringer ins Skigebiet gilt und auch viele Kinder der umliegenden Skischulen damit auf den Berg gebracht werden. Auch Wind und Wetter lassen sich mit der Kabinenbahn nun leichter trotzen.

Die Technik

Eine Fahrt mit der „Pöglbahn“ dauert knappe 8 Minuten. Zum Einsatz kommen dabei 63 CWA-Kabinen des Typs OMEGA III, die jeweils 8 Personen Platz bieten und auf-

grund ihrer niedrigen Ausführung ohne Level-Walk-In mit großer Windstabilität punkten.

Der Antrieb, bei dem man sich für den neuen DOPPELMAYR Sector Drive entschieden hat, wurde am Berg platziert. Er wurde aufgrund seiner hohen Verfügbarkeit, seiner Leistung und seiner minimierten Geräuschenwicklung bewusst gewählt. Ein weiterer Vorteil, den die Alpbacher Bergbahnen zu schätzen wissen, liegt im Wegfallen der einreibenden Kegelradstufe, da diese schnell drehende Komponente sich bei herkömmlichen Getriebevarianten als besonders störanfällig erwiesen hat.

Die Antriebsleistung beträgt 900 kW, die Förderleistung der Bahn 2 000 P/h.

Die hydraulische Spannstation befindet sich im Tal. Hier erfolgt im

Kellergeschoß auch die Garierung der Kabinen in einem Schleifenbahnhof, wobei sowohl Befüllen als auch Entleeren der Strecke in Fahrtrichtung erfolgen.

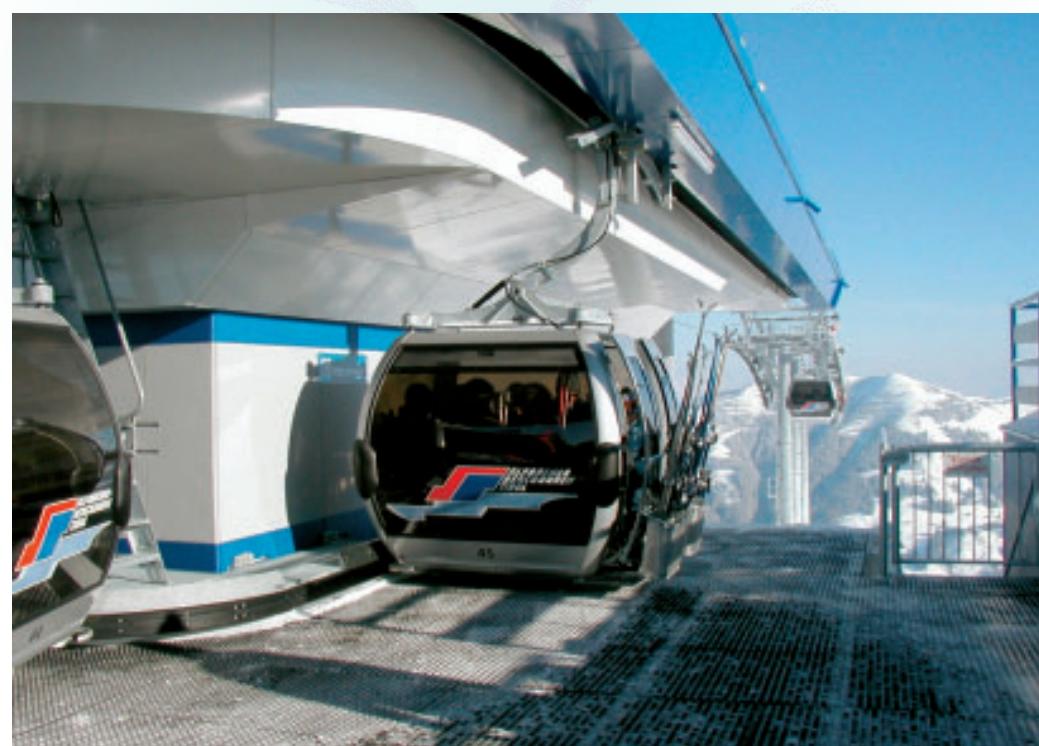
Die Trasse wurde im Vergleich mit den Doppelsesselliften, die nicht in einer Linie nach oben führten, leicht verändert. Die Talstation wurde um 30 m talauswärts verlegt, die Bergstation um ca. 6 m verschoben. Auf diese Weise ist eine optimale Anbindung an die Skipisten gewährleistet.

Nach einem Jahr im Betrieb zeigt sich Betriebsleiter Walter Casotti sehr zufrieden mit der modernen „Pöglbahn“: „Die niedrigen Kabinen haben sich sehr bewährt, da die Windangriffsfläche geringer ist. Früher hatten wir z. B. 5 bis 6 Tage, an denen die Sessellifte aufgrund der Windverhältnisse still gestanden sind, das ist uns letztes Jahr erspart geblieben. Dazu haben wir die Strecke mit RPD ausgerüstet. Das bedeutet für die Fahrgäste ein Plus an Sicherheit und für uns ein ausgesprochen gutes Gefühl auch bei Wind.“

dwl

Die Bergstation der 8 MGD „Pöglbahn“.

Foto: Alpbacher BB



Technische Daten 8 MGD „Pöglbahn“

Seilbahnbauer:	DOPPELMAYR
Seilbahnplaner:	Gröbner
Schräge Länge:	2 370 m
Antriebsleistung:	900 kW
Fahrzeit:	7 min 40 s
Förderleistung:	2 000 P/h
Fahrgeschwindigkeit:	6 m/s
Seildurchmesser:	52 mm

Gaugelhofer & Ganyecz: Profundes Know-how für Ski-Dome

Vor wenigen Wochen ging im niedersächsischen Bispingen die jüngste deutsche Skihalle in Betrieb. Bei den Aufstiegsanlagen holte man sich für die Planung der Statik und der Seilbahntechnik Know-how aus Österreich.

Die neue Skihalle in Bispingen, die am 21. Oktober offiziell eröffnet wurde, punktet mit einer Reihe imposanter Tatsachen. So stellt man in der modernen Stahl-Glaskonstruktion mit einer Länge von 300 m und einer Breite von 100 m nicht nur einen großzügigen Pistenbereich zur Verfügung, der rund 23 000 m² umfasst, sondern auch eine 3 500 m² große Erlebniswelt. Hier finden sich eine Diskothek, Restaurants und Sportshops. Um die Angebote zum Skifahren und Snowboarden auf der Piste, die mit einer Neigung zwischen 5 und 20 % dem Schwierigkeitsgrad „blau“ entspricht, nutzen zu können, wurden drei unterschiedliche Aufstiegshilfen gebaut. Im Übungsbereich kommt ein 40 m langes Fahrgastförderband, ein Fun-Belt, zum Einsatz. Im linken Hallenbereich befördert ein Schlepplift die Skifahrer auf die Bergstation, auf der rechten Hallenseite eine kuppel-

bare 6-er Sesselbahn mit 3 000 P/h Förderleistung. Für die optimale Flächennutzung wurden hier ein Quereinstieg in der Talstation und ein Querausstieg in der Bergstation vorgesehen. Um die maximale Förderleistung zu erreichen, kommt in der Talstation außerdem ein höhenverstellbares Fahrgastförderband zum Einsatz. Der elektrische Antrieb wurde in der Talstation als Unterflurantrieb ausgeführt. Außer der Talstation und der Stütze 1 wurde die gesamte seilbahntechnische Einrichtung auf den Hallenträgern befestigt, sodass die volle Pistenbreite ohne Hindernisse befahrbar ist.

Bewährtes Know-how

Die Planung im Bereich der Seilbahnanlagen ging an die Gaugelhofer & Ganyecz Seilbahnenplanungs GmbH und begann Ende Oktober 2005. Den Auftrag dazu erteilte der Bauherr, die Ötztaler Gletscherbahn GmbH & CoKG. Die Arbeit mit den Profis vor Ort gestaltete sich in weiten Bereichen sehr gut, da bei der Planung und Ausführung viele österreichische Firmen beteiligt waren, mit denen die Gaugelhofer & Ganyecz GmbH seit Jahren erfolgreich arbeitet. Einzelne schwierige Phasen wurden dank der erfahrenen Bauleitung durch Ing. Hans Specke rasch gemeistert.



Blick auf die 6er-Sesselbahn von Doppelmayr von der Talstation aus.

Fotos: Gaugelhofer & Ganyecz

Technische Daten 6 SBK Bispingen

Bahntyp:	kuppelbare 6-er Sesselbahn
Fahrgeschwindigkeit:	3 m/s
Förderungskapazität:	3 000 P/h
Sesselabstand:	21,6 m
Spurweite Strecke:	6,10 m
Sesselfolgezeit:	8,31 s
Horizontale Länge:	239 m
Fahrtzeit:	1,84 min
Höhenunterschied:	37,95 m
Seildurchmesser:	44 mm
Mittlere Neigung:	15,88 %
Motortypenleistung:	120 kW
Schräge Länge:	242,46 m
Antrieb:	Tal
Spannung:	Berg

Der Auftrag für die Skihalle Bispingen hatte die statische Planung der Massivbauteile der Aufstiegshilfen zum Inhalt. Dazu gehörten die Planung der Stations- und Streckenfundamente des Schleppliftes und des Förderbandes sowie die Planung der Antriebskaverne und der Klemmenwartung der 6er-Sesselbahn. Einige Besonderheiten der Aufgabenstellung zeigen die Bandbreite an Maßnahmen, die hier gefordert waren:

- Die Aufstiegsanlagen mussten in eine Halle integriert werden, wobei das Fundament der Sesselbahn-Talstation gleichzeitig als Fundament eines Hallenstehers dient.
- Da der maximale Grundwasserspiegel nahezu auf Einstiegshöhe der Sesselbahn liegt, befindet sich der Unterflurantrieb zur Gänze im Grundwasser. Außerdem mussten wegen der geringen Tragfähigkeit des Bodens Tiefgründungen durchgeführt werden. So wurden die Fundamente auf Bohrpfählen mit 60 cm Durchmesser gestellt, die Aufnahme der Horizontalkräfte erfolgte mit Hilfe von Kleinbohrpfäh-



Die Stahlkonstruktion
der Piste von außen.

len. Diese Erfordernisse führten schließlich dazu, dass einige Stützenfundamente aufgrund der vielen Pfähle wieder als Flachgründungen durchgeführt werden mussten.

- Wesentlich für die Arbeiten war

außerdem die entsprechende Wärmedämmung, um die Tragkonstruktion optimal ausführen zu können.

➤ Infos: www.seilbahnplanung.at



office@sufag.com
www.sufag.com

FIS
PARTNER

SUFAG
snow vision

Salzmann Ingenieurbüro GmbH: **Fieberbrunn erschließt Sonnenseite** **Reckmoos**

In Fieberbrunn wurde heuer ein wichtiger Meilenstein für die zukünftige Entwicklung des Gebiets gesetzt. Nach nunmehr 25 Jahren Vorbereitungszeit wurde die Südseite des Reckmoos mit einer leistungsfähigen 8er-Einseilumlaufbahn erschlossen.

Die Talstation mit charakteristischer Dachform. Foto: Salzmann



Damit gewinnt das Skigebiet Fieberbrunn zu seinen bestehenden, schneesichereren nördlich bis west-

lich gelegenen Pisten sehr weiträumige und sonnige Pistenflächen dazu. Zudem erschließt die Anlage einen großen freien Skiraum, der von Variantenfahrern sehr geschätzt wird. Auch der angedachten Verbindung in Richtung Saalbach-Hinterglemm sind die Fieberbrunner mit dieser Bahn räumlich einen Schritt näher gekommen. Die im Vorfeld notwendige Überprüfung der Gebietserweiterung nach den Seilbahngrundsätzen ging dank der guten Vorbereitung des Teams um Geschäftsführer Simon Trixl problemlos über die Bühne. Mit Projektierung, Gesamtplanung und Projektmanagement wurde mit dem Salzmann Ingenieurbüro ein bewährter Partner betraut. In der ersten Projektphase wurde ein sehr ambitioniertes Budget erstellt, das es auf jeden Fall einzuhalten galt.

Innovative Seilbahntechnik

Als Bahnsystem kam nach den ersten Projektierungen nur eine Umlaufbahn in Frage, da die Bodenabstände aufgrund der Geländesituati-

tion und der Kreuzung mit einer bestehenden Anlage für eine Sesselbahn zu hoch waren. Die hohe Seilführung der Umlaufbahn hat auch zu einer Einsparung von Stützen geführt. Außerdem war eine Talförderung im Hinblick auf die mögliche Verbindung nach Saalbach-Hinterglemm gefordert, was sich mit der Umlaufbahn leichter lösen lässt. Für die technische Umsetzung haben sich die Fieberbrunner etwas Besonderes überlegt. Für das Stationskonzept wurde eine möglichst platzsparende und landschaftsschonende Lösung gesucht. Dabei waren den Verantwortlichen die großen Kubaturen für den Abstellbahnhof ein Dorn im Auge. Ein Kellerbahnhof kam aus finanziellen Gründen nicht in Frage. Es wurde daher bereits in der Ausschreibung eine automatische Stationsgaragierung berücksichtigt. Dabei werden je ein Drittel der Fahrzeuge im Stationsumlauf der Tal- und Bergstation untergebracht, das letzte Drittel wird in einem Stichgleis neben der Talstation garagiert. Nach intensiven Verhandlungen ging der Auftrag für Seilbahntechni-

Technische Daten 8 EUB Reckmoos Süd

Gesamtplanung, Projektierung, Projektmanagement:	Salzmann Ingenieurbüro GmbH
Seilbahnbau/ Elektrotechnik:	Doppelmayr
Seil:	Teufelberger
Kabinen:	Carvatech
Technisches System:	Einseilumlaufbahn
Antrieb:	Gleichstrom-Brückenantrieb, Bergstation
Förderseilspannung:	hydraulisch, Talstation
Höhe Talstation:	1 284 m
Länge Talstation:	57,50 m
Höhe Bergstation:	1 874 m
Länge Bergstation:	1 678 m
Höhenunterschied:	590 m
Waagrechte Länge:	1 620,50
Fahrstrecke:	1 780,13
Mittlere Neigung:	36,41 %
Förderleistung:	2 200 P/h
Max. Fahrgeschwindigkeit:	6 m/s
Nennleistung Motoren:	2 x 400 kW
Fahrzeuganzahl:	53
Transportkapazität Kabine:	8 P
Anzahl Stützen:	14

nik und Elektrotechnik an Doppelmayr. Die Kabinen kamen von Carvatech, das Förderseil von Teufelberger. Die gewählte Technologie für die Stationsgaragierung ist mechanisch sehr einfach. Die Garagierung erfolgt weitgehend getrennt von der Hauptbahn, sodass ein Defekt bei den Garagierungseinrichtungen die Hauptbahn nicht negativ beeinflusst. Die für die Garagierung notwendige Steuerung geriet hingegen recht komplex, da sie das Einschieben aus den Stationen und dem Bahnhof zeitlich so staffeln muss, dass der Wagenabstand am Schluss zusammenstimmt. Außerdem muss die Fahrgeschwindigkeit der Bahn an den jeweiligen „Füllstand“ im Beschleuniger/Verzögerer angepasst werden. Bei der Antriebstechnologie setzte man auf Drehstromtechnik, deren Vorteile nun auch in Österreich immer mehr geschätzt werden.

Die Stationen

Die Stationen wurden von Architekt Thomas Fliri gestaltet. Damit wurde der bei der 8EUB Doischberg eingeschlagene Weg konsequent fortgesetzt. Die Formensprache der Gebäude wird damit langsam zu einem Markenzeichen des Fieberbrunner Skigebiets.

Die Talstation ist komplett geschlossen und trägt das mittlerweile charakteristische Dach der Fieberbrunner Stationen. Diese Dachform hat die Integration des Stichgleises ohne nennenswerte Vergrößerung der Gebäudekubaturen ermöglicht.

Die Bergstation ist ebenfalls bis auf die Ein- und Ausfahrtseite komplett geschlossen. Aufgrund der Geländeverhältnisse kam nur ein Brückenantrieb in Frage. Aus diesem Grund und aufgrund der ausgesetzten Lage der Station wurde auf eine gekapselte Standard-Verkleidung von Doppelmayr zurückgegriffen. So wurde eine optimale Schalldämmung des Antriebs erzielt und die seilbahntechnischen Einrichtungen sowie die Fahrzeuge sind gegen Sturm und Flugschnee geschützt. Die Hochbauten ducken sich quasi unter die Verkleidung und umschließen den Bahnsteigbereich. Die so geschaffene Gebäudekubatur ist minimiert und gliedert sich auch aufgrund der Farbgebung optimal in die Natur ein.

Früher Projektstart

Der Projektablauf war ideal für eine kostengünstige und qualitativ hochwertige Ausführung. Das Projekt wurde im Herbst 2005 bei der Behörde eingereicht. Zu diesem Zeitpunkt waren bereits alle Bau- und Baunebenleistungen ausgeschrieben und vergeben.

Die Bauverhandlung fand Mitte Mai 2006 statt. Unmittelbar nach der Baubewilligung konnten die Bagger starten. Trotz teilweise widriger Witterungsverhältnisse – die Bergstation war ab Juni mindestens einmal im Monat eingeschneit – konnte die Abnahme bereits Mitte November stattfinden.

 Infos: office@salzmann-ing.at



Die Garagierung erfolgt im Stationsbereich der Talstation.



BERGBAHN- & SKISCHUL-BEKLEIDUNG

Unser Service

- Nachliefergarantie
- Individuelles Design
- 20.000 mm Wassersäule
- Testoutfits
- Anprobetermin
- Spezielle Arbeitshosen
- Individuelle Wattierungen
- Damen- und Herrenhosen
- Pool Alpin Mitglied
- Beratung durch geschulte Mitarbeiter

KARBON
There Are No Limits



Karbon Europe Vertriebs GmbH
Herzogstandweg 2
82431 Kochel - Germany
ph 49-88 51-92 01-0
fx 49-88 51-92 01-10
email info@karboneurope.com
www.karboneurope.com

CANADIAN SKIWEAR

Achter-Premiere am Flumserberg

Entdrahtung mit Komfortgewinn

Sie ist die neue Attraktion am Flumserberg – und der erste Achtersessel in der Schweiz: nach siebenmonatiger Bauzeit ging Ende

November die neue 8er-Sesselbahn Prodalp – Prodkamm in Betrieb. Mit einer Gesamtinvestition

von 13 Millionen Franken ist sie die bisher größte Einzelinvestition

der Bergbahnen Flumserberg und ein wichtiges Schlüsselprojekt zur weiteren Erschließung des Skigebiets mit dem Top-Einzugsgebiet Zürich.



Die Talstation mit Sesselgaragierung (links) und Zweitgebäude, das Kommandoraum und Sanitärbereich sowie die Cafébar Prodissimo und den Sport-shop mit Skiverleih beherbergt. Fotos: tb

Mit 4 000 P/h Förderleistung hält der neue Garaventa-Achtersessel unangefochten den Schweizer Rekord in den Bergen – für die Trasse Prodalp - Prodkamm bedeutet das allerdings nur eine geringfügige Kapazitätssteigerung. Die neue Bahn ersetzt zwei parallel geführte 2er- und 4er-Sesselbahnen, wobei die Substanz der alten 2er-Bergstation als Technikraum der neuen

Bahn genutzt wurde. Über 17 Stützen verläuft die 1 726 Meter lange Bahn auf der alten Vierer-Trasse, der Wegfall des Zweiersessels bringt so rund 30 Meter mehr Piste. Zusätzlich sichert der Prodkamm-Achter langfristig die Anbindung der geplanten Skigebietserweiterung Panüöl mit zusätzlichen Pisten und Aufstiegsanlagen auf über 1 600 Metern. Im Sommer

kann die Beförderungsleistung durch den Konvoi-Betrieb von drei Fahrzeugen bequem an die Erfordernisse angepasst werden.

Die neue Anlage bringt einen erheblichen Komfortgewinn. So bietet die kompakte Bauart der Garaventa-Bergstation mit fixem Brückenantrieb jetzt deutlich mehr Raum im Bergausstiegsbereich als



Die neue Bergstation wurde direkt an das Bergrestaurant angeschlossen. Der Stationsbau (helles Holz) des ehemaligen fixen Zweiersessels beherbergt jetzt die Elektrotechnik des Bahnantriebs.

Technische Daten Prodalp – Prodkamm	
Talstation:	1 577,0 m
Bergstation:	1 947,2 m
Antriebseinrichtung:	Berg
Spanneinrichtung:	Tal
Höhenunterschied:	370,2 m
Schräge Länge:	1 726,0 m
Fahrgeschwindigkeit:	5,0 m/s
Fahrbetriebsmittel (Pers.):	104 (8)
Max. Förderleistung:	4 000 P/h
Antriebsleistung:	728 kW
Seildurchmesser:	56 mm
Lieferanten	
Seilbahntechnik:	Garaventa AG
Seile:	Fatzer AG
Steuerung/Elektronik:	Sisag AG
Planer/Bauleitung:	Atelier Drü, Flums

der alte Vierersessel. Ebenso wurde das Streckenprofil mit durchschnittlich 22,1 % jetzt deutlich flacher ausgelegt. Die Fahrzeit zum Prodikamm beträgt bei 5 m/s jetzt wenig mehr als sechs Minuten.

Insgesamt ist die Bahn mit 104 Achter-Sessel ausgerüstet, die Hälfte davon mit Hauben. Bei Schlechtwetter und entsprechend wenig Andrang lässt sich damit die Förderleistung einfach halbieren. Auch eine komplette Nachrüstung mit Hauben ist möglich – Stationen und Strecke sind dafür ausgelegt.

Eine Besonderheit ist der von der Schweizer Aufsicht vorgeschriebene Haubenschließmechanismus an den Stationsausfahrten, der insbesondere die Haubenfahrt von Kindern erleichtern soll. Das System kann bei erkennbar großem Andrang kleinerer Skigäste durch das Bahnpersonal aktiviert werden.

Garagiert werden alle 104 Sessel in der Talstation, die als zweigleidriger Komplex die Umlenkstation mit hydraulischer Seilabspannung umschließt. Vom örtlichen Planer Atelier Drü zu großen Teilen mit heimi-

schem Holz gestaltet, bietet die Station auch Raum für die neue bahn-eigene Prodissimo-Cafébar sowie einen Sportshop mit Skiverleih. Im Kellergeschoss der Garagierung befindet sich ein 1 000 m³ Schneiwasserreservoir, das als Pufferspeicher für die Prodikamm-Beschneiung mit ihrem geplanten Endausbau in etwa fünf bis sechs Jahren dienen soll. Ein garagentor großes Wasserschott kann im Sommer herausgenommen werden, dann dient der Wasserspeicher als Garagen- und Lagerraum für Pistengeräte und andere Ausrüstungen. **tb**

Schätti AG LSB Rhäzüns-Feldis: Techniksprung am Hinterrhein

Insgesamt sieben Monate dauerte die Erneuerung der Luftseilbahn Rhäzüns-Feldis im Hinterrheintal bei Chur. Die fast fünfzigjährige Vorgängerbahn wurde durch eine moderne Pendelbahn ersetzt, die mit doppelter Förderleistung und innovativen Umsetzungen in Seilbahntechnik, Fahrbetrieb und Passagierführung für den Öffentlichen Ganzjahresverkehr und den Sommer- und Wintertourismus gut gerüstet ist.

Seit 1958 verbindet die Luftseilbahn Rhäzüns-Feldis (LRF) den Talort Rhäzüns (657 m) mit der 130-Seelen-Gemeinde Feldis. Im steilen Bogen überwindet sie jetzt in wenig mehr als sechs Minuten das Hinterrheintal und erspart den Feldissern ganzjährig den langen Umweg über die nach wie vor nicht vollständig ausgebauten Bergstraße nach Rhäzüns (ca. 17 Kilometer). Zum Berg bringt die Bahn täglich Post und Warenlieferungen für den Feldisser Dorfladen, ab Schuljahr 2007/08 ist zudem die Auslagerung des Feldisser Schulbetriebs nach Rhäzüns geplant. Im Sommer kommt der Ausflugsverkehr hinzu, während die LRF über die Wintersaison als Zubringer das Pistenangebot der Sesselbahn & Skilifte Feldis AG sowie den rund 6 Kilometer langen Schlittelweg von Feldis nach Domat/Ems erschließt. Vor allem aufgrund des großen Anteils

öffentlicher Verkehrsaufgaben an den Beförderungsleistungen der LRF – zuletzt im Durchschnitt 51 000 Personen und 140 t Güter pro Jahr – übernahmen Bund und Kanton rund 80 % der Gesamtinvestitionen von 6,1 Mio. Franken zur Kompletterneuerung der Anlage. Im April dieses Jahres begannen die Arbeiten mit dem Umbau bzw. Neubau von Tal- und Bergstation sowie dem Abriss der alten Trasse mit ehemals fünf Stützen und Mittelausstieg. Federführend in Planung und Bau war das Churer Ingenieurbüro Fredy Unger AG.

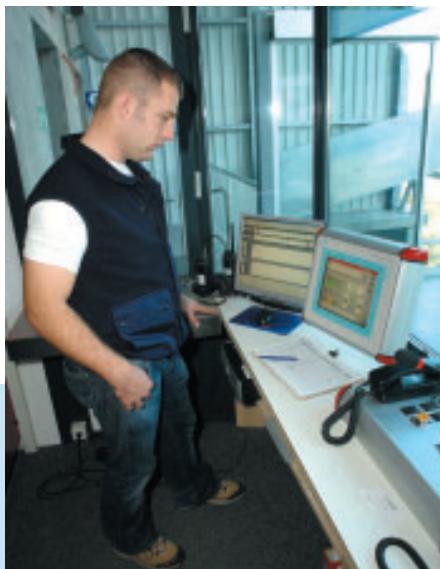
Die Seilbahntechnik lieferte die Innauen-Schätti AG aus Schwanden. Über nur noch drei Stützen führen die beiden Fahrbahnen aus jeweils einem vollverschlossenen, fest abgespannten Tragseil, dessen Spannkraft in der Talstation reguliert werden kann. An das endlos gespleißte



Die Bergstation Feldis der LRF wurde komplett neu erbaut. Zwischen den Fahrbahnen das Zugseil-Spanngewicht mit 8,75 Meter Spannweg.
Fotos: tb

Zugseil sind die Fahrzeuge über je zwei gefederte Klemmen geklemmt. Die Gewichtsabspannung der Zugseilschlaufe erfolgt bergseitig, wobei die Bewegung des 18,5 Tonnen schweren Gewichts (Spannweg: 8,75 m) wartungsfreundlich durch ein Permanentmagnet-System gedämpft wird. Haupt- und Hilfsantrieb über die 2 000 mm messende Seilscheibe liegen im neuen Maschinenraum über dem Perrongeschoss der Talstation. Dank groß dimensionierter Betriebs- und Sicherheitsbremsen konnte auf Fangbremsen an den

Der Technische Leiter Reto Bernard am Frey-Kommandostand der Talstation.



Glas-Schiebetüren geben den Zu- und Ausstieg an den Perrons automatisch frei.

Technische Daten Luftseilbahn Rhäzüns-Feldis

Talstation:	665,64 m
Bergstation:	1 464,64 m
Antriebseinrichtung:	Tal
Spanneinrichtung Zugseil:	Berg
Höhenunterschied:	799,0 m
Schräge Länge:	2 319,77 m
Fahrgeschwindigkeit:	7,0 m/s
Fahrbetriebsmittel (Pers.):	2 (14)
Max. Förderleistung:	126 P/h
Antriebsleistung:	160 kW
Durchmesser Tragseil:	38 mm
Durchmesser Zugseil:	25 mm
Lieferanten	
Seilbahntechnik:	Innauen-Schätti AG
Fahrbetriebsmittel:	CWA Constructions
Seile:	Fatzer
Steuerung/Elektronik:	Frey AG
Planung:	Fredy Unger AG, Chur

mit 8 Rollen ausgestatteten Fahrwerken verzichtet werden. Mit 7 m/s Fahrgeschwindigkeit ist das System jetzt für eine Förderleistung von 126 P/h ausgelegt.

Aufgrund des weiten und sehr hohen Spannfeldes (max. Bodenabstand 213 m) installierte Innauen-Schätti an der Stütze 1 eine Bergungsbahn mit Bergefahrzeug und dieselhydraulischem Windenantrieb. Nach Aufsetzen des Bergungsfahrzeugs (7 + 1 Personen) auf die jeweilige Fahrbahn werden die Passagiere am 1470 Meter langen Windelseil sicher ins Tal abgefahren.

Sicherheitstechnische und ökonomische Aspekte bestimmten die Auswahl der Fahrbetriebsmittel. Eingesetzt werden Großserien-Kabinen des Umlaufbahn-Typs Conus 16 von CWA Constructions. Ihre aerodynamisch optimierte Formgebung gewährleistet gemeinsam mit den extrabreit ausgeführten Zugseilrollen auch bei hohen Windgeschwindigkeiten auf der exponierten LRF-Trasse den sicheren Betrieb. Gleichzeitig bieten die großen Conus-Modelle mit ihren Rundbänken, großen Einstiegen und herausnehmbaren Haltestangen ausreichend Raum für die 14 zugelassenen Passagiere bzw. Schubwagen für Transportlasten. Außen weisen nur die neu entwickelten Gehänge und Perron-Trittbretter auf den Pendelbetrieb der schlanken und leichten Conus hin (Nettogewicht: 1 700 kg, Zuladung 1 200 kg). Innen wurden die elektrischen Türantriebe, die umfangreiche Steuereinheit für Betriebselektronik, Sensorik sowie Fahrgastkommunikation diskret verbaut. Der kompakte Fahrstand wird nur bei Prüf- und Sonderfahrten genutzt, im Normalbetrieb verkehren die Kabinen unbegleitet.

Dabei sind lediglich zu den Hauptverkehrszeiten beide Stationen besetzt, ansonsten wird die Bahn vom Kommandostand in der Talstation aus gefahren. Das Personal überwacht dann Warteraum und Perron

am Berg per Video und Gegensprechanlage, Ein- und Ausstieg werden über zusätzliche Schiebetüren an den Perronkanten freigegeben. Die gesamte Videoüberwachung und Zugangssteuerung über ausfallsichere Lichtwellenleiter ist Bestandteil der Seilbahnsteuerung der Frey AG, Stans, die auch den elektrischen Antrieb sowie die umfangreiche Bahnüberwachung (Seillage, Meteodaten, etc.) lieferte.

Im Tal kanalisiert zusätzlich der Drehkreuzzugang des neuen Ski-Data-Kassensystems den Passagierstrom. Am Berg wurde auf eine Zutrittskontrolle verzichtet – kontrolliert werden die jetzt im Tarifverbund mit dem Feldiser Skigebiet und dem Schienenverkehr der Rhätischen Bahnen ausstellbaren LRF-Tickets beim Verlassen der Talstation.

„Die Anlage wirkt wie aus einem Guss, es macht richtig Spaß mit ihr zu arbeiten“, fasst der Betriebsleiter Reto Bernard die ersten Erfahrungen mit der neuen Bahn zusammen. „Das Zusammenspiel aller beteiligten Lieferanten war reibungslos, alle technischen Lösungen sind konsequent zu Ende gedacht“, lobt Bernard, der im regionalen Job-Sharing auch für die Technik der Sesselbahn und Skilifte Feldis AG, sowie für die fünf Anlagen der Bergbahnen Chur-Dreibündenstein AG verantwortlich zeichnet. Dort steht übrigens mit der neuen 45-Personen-Pendelbahn Chur-Brambrüesch noch im Dezember die nächste Bahneröffnung an.

tb



Bergab öffnet sich jäh das Tal ab Stütze 1. Die dort installierte Rettungsbahn erreicht beide Kabinen.

SKI DUBAI.

Innovativ... und immer um eine Nasenlänge voraus

Das Indoor-Skizentrum von Dubai weist einen winkelförmigen Grundriss auf, und die Pisten sollten natürlich diesem Verlauf folgen ... So hat POMA eine Anlage entwickelt, die zwar mit Standardklemmen ausgestattet, aber ansonsten eine reine Maßanfertigung ist: die erste fix geklemmte Sesselbahn mit Winkelstation der Welt, die gleichzeitig als Mittelstation dient, wo die Skifahrer aussteigen können.

Weil unsere Bauteile modulare Konzepte erlauben,
und weil mit unserem Know-how einzigartige Anlagen entstehen.

www.poma.net



POMA

CWA Constructions SA: Faszinierende Panorama- sicht für Galzigbahn

Die Arlberger Bergbahnen zählen seit vielen Jahren zum Kundenstock des Oltener Kabinenbauers CWA. Der Auftrag für die Kabinen der Galzigbahn war deshalb eine besondere Freude und Herausforderung gleichermaßen.

Wie schon in den Jahren zuvor lief die Produktion in den Werkhallen der CWA Constructions SA/Corp. auch 2006 auf Hochtouren. Immerhin wurden in diesem Jahr 63 Anlagen mit Fahrbetriebsmitteln aus der Schweiz ausgerüstet. Zu den Abnehmerländern zählen z. B. die Schweiz, Österreich, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, Schottland, Polen, Albanien, Norwegen, Russland, USA, Kanada, Vietnam, Korea, China, Japan, Mexiko oder das Emirat Bahrain.

In Österreich zeichnet CWA u. a. für die formschönen Kabinen für das Funitelsystem der Galzigbahn in St. Anton verantwortlich. Die Anlieferung erfolgte in 10 Fuhren vom 2. bis zum 17. Oktober 2006.

Maßgeschneiderter Kabinentyp

Eingesetzt werden insgesamt 29 CWA-Kabinen des Typs ZETA, die jeweils 24 Personen auf 18 Sitz- und 6 Stehplätzen Raum bieten. Inkludiert ist dabei auch eine Wartungskabine ohne Sitzbank.

Das Kabinenmodell ZETA wurde speziell für Funitelsysteme und 3S-Bahnen entwickelt und ist in unterschiedlichen Größen zu haben. Je nach gewählter Variante sind Sitz- und Stehpositionen für 20 bis 40 Personen angeordnet. Dabei ist die Kabine sowohl für urbane Einsatzzwecke, den Winter- und Sommertourismus als auch für den öffentlichen Verkehr in allen Klimagebieten der Erde geeignet.

Die ZETA-Kabine besteht zu 98 % aus Leichtmetall, tragende Teile werden aus



Das Kabinenmodell ZETA wurde speziell für Funitelsysteme und 3S-Bahnen entwickelt. Fotos: CWA



Qualität.
Die Liebe zum Detail.

Besser zu werden heißt Fortschritt mit Bewährtem zu verbinden. Unsere Erfahrung und Ihre Anforderungen sind die Basis für diese gemeinsame Entwicklung. Ruhe und Ausdauer unserer Seile gewähren Ihnen die Sicherheit optimaler Leistung. Wir wissen um unsere Verantwortung. Unsere Aufgabe ist es, Ihre Möglichkeiten zu maximieren. Präzision und Detailarbeit auf höchstem Niveau sind dabei unerlässlich. Nur so können wir überzeugen. Denn Qualität schafft Vorsprung. Wir sorgen dafür, dass Sie Ihr Bestes geben können.





Riesenrad und CWA-Kabine – beeindruckende Technik im Doppelpack.

speziellem Feinkornstahl hergestellt. Diese Kombination der Materialien hat sich seit Jahren in diversen Einsätzen bewährt und zählt mit der aerodynamischen Form, die eine größtmögliche Windstabilität gewährleistet, zu den großen Vorteilen des Kabinenmodells. Der Kabinentyp ZETA entspricht natürlich den CEN-Richtlinien und kann von allen Seilbahnherstellern eingesetzt werden.

Zu den Pluspunkten der Fahrbetriebsmittel gehören weiters der ebenerdige Einstieg sowie die großen, mittig angeordneten Türen, mit deren Hilfe Rollstühle, Kinderwagen oder Güter leicht in die Kabine verbracht werden können. Dazu sorgen grau getönte Polycarbonat-Scheiben, die mit einem Sicherheits-Gummiprofil montiert sind, für eine optimale Rundumsicht.

Je nach Einsatz können die Kabinen unterschiedliche ausgestattet werden, wobei

auch spezielle Wünsche wie etwa die Verwendung eines Glasbodens erfüllt werden. In der Standardausführung ist der Bodenbelag rutschfest und besteht aus Riffelblech. Die ergonomisch geformten Sitzbänke sind mit strapazierfähigem, vandalsicherem Teppich bezogen.

Impsanter Anblick

Für die Galzigbahn wurde die Standardausführung des Kabinentyps in der RAL-Farbe Ultramarinblau der Arlberger Bergbahnen gewählt. Alle Kabinen wurden mit Skischutzverglasung ausgerüstet. Dazu hat man 5 Kabinen mit einer klappbaren Mittelbank versehen, sodass man auch für den Gütertransport optimal gerüstet ist. Damit die moderne Bahn nicht nur während des Tages als Hingucker erkennbar ist, wird sie in den Nachtstunden beleuchtet. Dabei werden 2 Kabinen am Riesenrad positioniert – die faszinierende Technik von Bahn und Kabinen ist optimal in Szene gesetzt und weithin sichtbar.

 Infos:
www.cwa.ch

Der Transport der Kabinen nach St. Anton wurde Anfang Oktober durchgeführt.



*Frohe Weihnachten
und ein glückliches
Neues Jahr!*



TECHNO ALPIN®
Snow experts



www.technoalpin.com

Gangloff Cabins AG: Klasse statt Masse

Mit fast 80-jähriger Tradition zählt der Berner Fahrzeugbauer Gangloff zu den traditionsreichsten Carrossiers der Schweiz.

Bereits 1928 wurde der erste Standseilbahnwagen gefertigt,

2003 die rein auf Seilbahn-Fahrzeuge spezialisierte Gangloff Cabins gegründet. MM sprach mit Geschäftsleiter Marc Pfister.

*„Die hohe Qualifikation unseres Personals ist unser Kapital.“
Gangloff-Geschäftsleiter Marc Pfister setzt auf Professionalität und Flexibilität im hoch spezialisierten Seilbahn-Karosseriebau.*



Die hohe Schule im Karosseriebau verdeutlicht das 2006-Gangloff-Projekt Portland. Die 78+1-Pendelbahnkabinen entstanden komplett nach den Entwürfen des Bahn-Architekten.



Insgesamt fünfzig Mitarbeiter hält Gangloff am Standort Bern. Rund die Hälfte davon sind dem Kabinenbau zugeordnet, die übrigen arbeiten in den Bereichen Gangloff Karosserie und Gangloff Trailers, die sich mit Lkw-Aufbauten und -Aufliegern sowie Instandsetzungen beschäftigen. Das schafft Synergien: „Wir teilen uns natürlich bestimmte Spezialisten, wie etwa die Lackierer und gewisse Aufgaben in der Administration. Unsere Technik ist jedoch alleine für Seilbahnen zuständig,“ erklärt Gangloff-Geschäftsleiter Marc Pfister. Bis zu vier hauseigene Ingenieure entwerfen die Kabinenlösungen, weitere zwei Konstrukteure sowie ein Designer verstärken das Team extern.

Die hohe Qualifikation der Mitarbeiter setzt sich auch in der Produktion fort: Ausnahmslos Facharbeiter, meist Fahrzeugschlosser, beschäftigt Gangloff hier und sorgt mit umfangreicher Weiterbildung und vorausschauender Personalplanung auf allen Ebenen für professionelle Kontinuität – kein Wunder bei einer Fertigungstiefe von 85

bis 90 Prozent und den extrem hohen Sicherheitsansprüchen in Bau und Instandsetzung von Seilbahnkabinen.

Zwar arbeiten ausgewählte Partnerbetriebe in der Vorbearbeitung des bevorzugten Werkstoffes Aluminium zu, doch „nur durch die hohe Fertigungstiefe können wir die ganze Bandbreite an Fahrtriebsmitteln anbieten. Zudem sind wir flexibel genug, auch in Volumen und Ausführung sehr unterschiedliche Aufträge zu übernehmen“, erklärt Marc Pfister.

Erfolgreiches Gesamtangebot

Die aktuelle Produktpalette der Gangloff Cabins deckt alle Bahnsysteme ab. Neben Umlaufbahnen, Pendel- und Standseilbahnen zählen auch sogenannte Peoplemover und individuelle Sonderkarosserien zum Leistungsangebot. Insgesamt sieht Marc Pfister sein Unterneh-

men derzeit am Markt sehr gut aufgestellt. „Noch haben wir keine endgültigen Zahlen, wir gehen jedoch für 2006 von einer 15%igen Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr aus.“ Ungeachtet des positiven Gesamtergebnisses präsentieren sich dabei die einzelnen Angebotssegmente recht unterschiedlich.

So steht die aktuelle Umlaufkabinen-Baureihe SpaceCab mit 4- bis 8-Personen-Kabinen zunehmend in Konkurrenz zu den „hauseigenen“ Modellen der zwei großen Seilbahnhersteller. Vor allem mit ihren neuen Zutrittsebenen Level-Walk-Modellen erschließt sich Gangloff Cabins jedoch zunehmend andere Absatzmärkte. Gerade sind 60 Space Cab-8-Kabinen für Riesenrad-Projekte in Australien und Großbritannien im Bau, weitere internationale Aufträge aus dem Vergnügungspark-Sektor liegen vor.

Überaus erfolgreich ist Gangloff Cabins im Pendelbahn-Sektor. „Streamline II“ heißt die aktuelle Generation der LSB-Baureihe, die mit Gewichtseinsparungen von 200 bis 300 kg gegenüber dem jeweiligen Vorgängermodell optimiert wurde. „Vor allem bei Ersatzfahrzeugen für Altanlagen bleiben wir damit innerhalb der vorgegebenen Limite. Im Gegensatz zu den nicht mehr zeitgemäßen reinen Fahrzeughochbauten gibt der Kunde seiner bestehenden Bahn ein neues attraktives Gesicht – innerhalb der alten Bewilligung“, erklärt Marc Pfister die Zielsetzung des Streamline II-Konzepts nach aktuellem CEN-Standard. Damit reüssieren die großzügig verglasten Kabinen für 20 bis über 120 Personen natürlich auch bei internationalen Neubauten: alleine im zurückliegenden Jahr konnte Marktführer Gangloff weltweit sieben Anlagen erstausrüsten. Im Revisionsbereich Pendelbahnen verzeichnete Gangloff insgesamt sechs Kabinenpaare.

Baukastensystem bei Standseilbahnen

Auch bei den Standseilbahnen fahren die Berner ganz weit vorne. Über vierzig Fahrzeuge seit 1997 waren die Basis für die kostenintensive Entwicklung eines Baukastensystems, das Gangloff Cabins heute

laut Marc Pfister einen bedeutenden Vorsprung im Wettbewerb sichert. Dabei gestaltet sich der Markt freilich sehr wechselhaft – drei größere Projekte – unter anderem in den Vereinigten Staaten und Puerto Rico, sind für das kommende Jahr in der Pipeline.

„Der Bereich People mover stagniert derzeit etwas,“ berichtet Marc Pfister. „Wenn momentan Projekte verwirklicht werden, kommen meist die herstellereigenen Waggonbauer zum Zuge.“ Ohnehin seien die meist öffentlichen Verkehrssysteme von langen Planungsräumen geprägt: „Zehn Jahre und mehr gehen da gerne einmal ins Land, bis eine Entscheidung fällt. Dann jedoch können wir aus unserem Programm schnell realisierungsreife Fahrzeug-Lösungen präsentieren.“

Material in fünf, zehn, zwanzig Jahren? Niemand weiß das heute, und Schuhmachers Ferrari wurde im Zweifel vor jedem Rennen ausgetauscht.“

Im Entwurf neuer Kundenfahrzeuge orientieren sich die Gangloff-Designer meist an allgemeinen Trends: „Mehr Sicht, eine größere Bodenfläche und ein besseres Sicherheitsgefühl sind die vorrangigen Wünsche,“ konstatiert Pfister, wobei die Gestaltung alltäglicher Beförderungsmittel oft eine Hilfestellung gibt. „Das aktuelle Design von Bussen oder Trams kann eine Leitschnur sein, denn gerade hier entwickeln die Gestalter nachhaltige Konzepte.“ Auch wenn das Design zu etwa 40 Prozent die Auftragsvergabe bestimme, die Umsetzbarkeit der Vorschläge ist oberstes Gebot: „Wenn Ihr Entwurf schö-



Zeitsprung: Die 117+1-Streamline II ersetzen an der bestehenden Bettmeralp-Bahn zwei Altkabinen von Beginn der siebziger Jahre.

Design von Dauer

Weit vorausschauend müssen die Gangloff-Designer ohnehin arbeiten. „Bei Gebrauchsduern der Fahrzeuge von 30 bis 40 Jahren können wir keinen kurzfristigen Moden folgen, auch unser Design muss nachhaltig sein,“ so Marc Pfister. Das gilt auch für die eingesetzten Materialien. Aluminium bleibt bei Gangloff die erste Wahl. Kunststoffen oder Verbundwerkstoffen steht Pfister derzeit noch eher skeptisch gegenüber: „Natürlich ist Carbon leicht und sieht gut aus. Aber einmal abgesehen von den Kosten, wie verhält sich das

ne geschwungene Linie zeigt, und heraus kommt doch nur ein langweiliger Kasten, verlieren Sie als Carrossier an Glaubwürdigkeit.“ Ganz anders, wenn es um die Verwirklichung von Designvorgaben von Kundenseite geht. „Sind die Kabinen etwa bestimmender Bestandteil der Bahnarchitektur, ist es an uns Fahrzeuggbauern, selbst unkonventionelle Vorstellungen des Architekten zu verwirklichen,“ umreißt Marc Pfister die Anforderungen im Sonderfahrzeugbau, der mit zwei bis drei Realisierungen pro Jahr auch einen Schwerpunkt bei Gangloff Cabins bildet.

Anton Seeber: Hervorragende Perspektiven für MiniMetro und Leitwind

Nach mehreren Jahren in den USA hat Anton Seeber vor kurzem seine Tätigkeit für LEITNER Technologies aufgenommen. Mit seinen Erfahrungen als Investmentbanker wird er für die beiden jüngsten Produktbereiche der Unternehmensgruppe zuständig sein.



Anton Seeber,
als Verwaltungsrat
LEITNER zuständig
für die Produkt-
bereiche „Leitwind“
und „MiniMetro“.

Fotos: LEITNER

MM-FRAGE: „Sie sind seit kurzem für die LEITNER-Gruppe tätig, welche Funktion üben Sie aus?“

Seeber:

„Diesen Sommer bin ich nach Südtirol in meine Heimatstadt Sterzing zurückgekehrt und habe dort im September als Verwaltungsratsmitglied von LEITNER die Verantwortung für die beiden jüngsten Produktbereiche des Unternehmens übernommen: Leitwind und Mini-Metro.“

MM-FRAGE: „Beschreiben Sie bitte kurz Ihren beruflichen Werdegang – was hat Sie am meisten geprägt?“

Seeber:

„Nach dem Besuch des Realgymnasiums Sterzing habe ich an der Bocconi Universität in Mailand Betriebswirtschaft studiert. Anschließend ging ich in die USA nach Philadelphia, wo ich sechs Jahre lang bei Graham Partners als Investmentbanker tätig war. Graham Partners ist ein Fonds, der im Bereich ‚Privates Beteiligungskapital‘ (private equity) tätig ist und sich auf den Kauf von mittelgroßen Industrieunternehmen mit bis zu 300 Millionen Dollar Umsatz spezialisiert hat. Der Kauf wird in der Regel zu einem großen Teil durch Kredite finanziert, die durch das Vermögen der übernommenen Unternehmen gesichert werden. Im angloamerikanischen Wirtschaftsraum sind ‚private equity‘- Firmen bereits seit mehr als 20 Jahren tätig. In den letzten Jahren sind derartige Finanzinvestoren verstärkt auch in Europa aktiv.“

Zudem habe ich von den USA aus in den vergangenen Jahren bereits bei verschiedenen Projekten der LEITNER Gruppe mitgearbeitet und war seit 2004 Präsident des Aufsichtsrates von LEITNER POMA OF AMERICA.“

MM-FRAGE: „Welche Erfahrungen aus dieser Zeit kommen Ihnen jetzt für Ihre Tätigkeit bei LEITNER zugute?“

Seeber:

„Vor allem der Pragmatismus und der Drang zum Handeln, welche die Arbeitswelt in den USA auszeichnen. Der Amerikaner arbeitet sehr viel und vor allem zielorientiert. Ich finde, dass der Europäer generell oft zu sehr Theoretiker ist. Gerne verbringt man viel Zeit da-

mit, ein Problem zu zerlegen und zu analysieren, anstatt sofort nach einer Lösung zu suchen. Bis man dann die Lösung gefunden hat, ist es meistens bereits zu spät, da sich das Problem, für das er eine Lösung gesucht hat, grundlegend verändert hat oder überhaupt kein Problem mehr darstellt.“

MM-FRAGE: „Sie leiten die Bereiche ‚Windkraft‘ und ‚MiniMetro‘. Wie sehen Sie die Bedeutung dieser beiden Sparten im Unternehmen?“

Seeber:

„Diese beiden jüngsten Produktsparten der LEITNER Gruppe stellen eine große Herausforderung für uns dar. Ihre Zukunftsperspektiven sind auf jeden Fall hervorragend, vor allem wenn man sich vor Augen hält, dass es auf der Welt aus umwelt- und verkehrspolitischer Sicht und im Hinblick auf die Energieversorgungslage so nicht weitergehen kann. Sowohl die Mini-Metro als auch unsere Leitwind Anlagen können einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der derzeitigen Situation liefern.“

MM-FRAGE: „Welche Ziele setzen Sie sich für Leitwind, welche für MiniMetro?“

Seeber:

„Im Bereich von Leitwind arbeiten wir derzeit daran, die von uns entwickelten Typen in Serie zu produzieren, denn das Wachstum des Weltmarktes für Windkraftanlagen ist rasant und liegt bei ca. 35 Prozent im Jahr. Was die MiniMetro angeht, blicken wir voll Erwartung nach Perugia, wo eine technisch revolutionäre Bahn im kommenden Jahr den Betrieb aufnehmen wird. Gleichzeitig möchten wir die Öffentlichkeit verstärkt über unsere effizienten Lösungen für urbane Verkehrsprobleme informieren.“



Die MiniMetro in Perugia wird 2007 in Betrieb gehen.

TECHNIK NEUE BAHNEN



Die ersten beiden Leitwind-Anlagen wurden auf der Malser Heide aufgebaut.

MM-FRAGE: „An welchen Projekten arbeitet man derzeit bei Leitwind?“

Seeber:

„In den vergangenen Jahren wurde eine Plattform für unsere innovativen Anlagen zwischen 1,35 und 1,5 Megawatt, welche sich durch den Einsatz des Permanentge-

nerators auszeichnen, geschaffen und sie wurden patentiert. Erste zwei Anlagen drehen sich bereits bei uns in Südtirol auf der Malser Heide. Das Leitwind-Team wird sich nun verstärkt der Ausarbeitung von ersten Kundenprojekten widmen. Dabei profitieren wir immer wieder von den Erfahrungen, die LEITNER bereits im Sektor der Seilförderanlagen gesammelt hat.“

MM-FRAGE: „Wie ist der Status Quo „MiniMetro Perugia“, gibt es Folgeaufträge?“

Seeber:

„Folgeaufträge gibt es noch nicht. Wir arbeiten aber an Angeboten und möglichen Projekten, denn die weltweit neue Technologie der MiniMetro weckt auch in anderen europäischen und auch amerikanischen Städten reges Interesse. Insgesamt wurden in den vergangenen Jahren 150 Durchführbarkeitsstudien erarbeitet.“

dwl

Inauen-Schätti AG übernimmt Schrägaufzüge und Seilbahnen von NSD

Am 1. Jänner 2007 übernimmt die Inauen-Schätti AG in Schwanden als Schweizer Anbieter von Seilbahnen, Schrägaufzügen und Spezialmontagen die Seilbahn- und Schrägaufzüge-Aktivitäten der NSD Niederberger AG in Dallenwil.

Die vor gut 125 Jahren aus einer Dorfschmiede entstandene NSD Niederberger AG in Dallenwil baute vor mehr als 100 Jahren die ersten Seilbahnen in der Schweiz und entwickelte sich zu einem führenden Anbieter für Schrägaufzüge. Auf den 1. Januar 2007 übergibt die NSD Niederberger AG ihre Geschäftsaktivitäten im Bereich Schrägaufzüge und Seilbahnen an die Inauen-Schätti AG in Schwanden GL, welche die neue NSD Lift AG als Tochterfirma weiterführt. Die NSD Niederberger AG bleibt weiterhin Eigentümerin der Liegenschaften.

Internationale Marktführerschaft für Schrägaufzüge

Mit dem Kauf der Aktiven in den Bereichen Seilbahnen und Schrägaufzügen des traditionellen und innovativen Nidwaldner Unternehmens ergänzt die Inauen-Schätti AG ihre Produktpalette und stärkt ihre Marktposition. Der Standort

Dallenwil wird beibehalten und gleichzeitig die Engineering- und Serviceabteilung ausgebaut. Damit wird ein großer Teil der qualifizierten Arbeitsplätze in Dallenwil gesichert. Ab sofort stehen den bisherigen Kunden die Infrastruktur beider Firmen an den Standorten Schwanden und Dallenwil zur Verfügung. Die Investition ist auch ein klares Bekenntnis als Schweizer Seilbahnbauer für den Produktionsstandort Dallenwil.

Mit diesem strategisch wichtigen Schritt baut die Inauen-Schätti AG ihre Marktposition für Schrägaufzüge und Kleinseilbahnen auch international weiter aus. Sie ist seit über 40 Jahren im Seilbahnbau tätig und beschäftigt in der Schweiz 60 Mitarbeiter. Neben dem Bau von Personen- und Materialseilbahnen gehören Spezialmontagen, Hängebrücken und Schrägaufzüge im In- und Ausland zu den Stärken des Unternehmens.

Infos:

Arno Inauen
Inauen-Schätti AG
Tschachen 1, CH-8762 Schwanden
Tel. +41 (0) 55 / 6 47 48 77
ainauen@seilbahnen.ch
www.seilbahnen.ch, www.nsd.ch



Reparaturen und Wartungsdienste für Hydraulik-Anlagen und -Komponenten

BIBUS HYDRAULIK

die beste Adresse für zuverlässige und schnelle Wartungsdienste.

Fluidtechnik aus einer Hand: Pumpen, Motoren, Filter, Ventile, Zylinder, Zubehör, Kühlung und komplettete Systeme.

BIBUS
SUPPORTING YOUR SUCCESS

www.bhag.bibus.ch

Tel. 044 877 52 11

DOPPELMAYR:

Umsatz und Gewinn gesteigert

Im Geschäftsjahr April 2005 bis März 2006 konnte die Doppelmayr Gruppe 180 Seilbahnprojekte realisieren. Damit wurde einmal mehr die Topposition am Weltmarkt eindrucksvoll untermauert.



Michael Doppelmayr (r.), Vorstandsvorsitzender Doppelmayr Gruppe, und Vorstand Hanno Ulmer präsentieren die erfreuliche Bilanz 2005/06. Foto: dwl

Hanno Ulmer konnte zur Bilanzpressekonferenz am 29. November mit ausgesprochen erfreulichen Zahlen aufwarten. So betrug der Umsatz der Doppelmayr Gruppe im Geschäftsjahr 2005/06 581 Mio. Euro. Damit konnte das Ergebnis im Vergleich zum Jahr davor um beeindruckende 20 % gesteigert werden. Auch der Bilanzgewinn stieg im gleichen Zeitraum von 4,6 Mio. Euro auf 7,7 Mio. Euro an. Den größten Anteil am Umsatz von rund 16 % hatte Österreich zu verzeichnen, wobei das Neuanlagengeschäft in den letzten beiden Jahren um rund 40 % zurückgegangen ist. Als ein Grund dafür wurden vorgezogene Investitionen genannt, die sich nun in den Folgejahren auswirken würden. Eine deutliche Umsatzsteigerung auf 44 Prozentanteile konnte Doppelmayr in Frankreich, Italien und der Schweiz verbuchen. Auch die neuen Märkte in Ost-, Südost- und Zentraleuropa haben deutlich zur Umsatzsteigerung beigetragen. Am nordamerikanischen Markt blieb der Umsatz auf hohem Niveau konstant. Investiert wurden 2005/06 insgesamt 26 Mio. Euro, wobei der Schwerpunkt im Werk Hohe Brücke

in Wolfurt sowie in der Niederlassung in Stetten/Niederösterreich lag. In Vorarlberg wurden Qualitäts- und Kapazitätsverbesserungen durchgeführt, beim Neubau in Stetten konzentrierte man sich auf die optimale Betreuung der zentral- und osteuropäischen Märkte. Beschäftigt sind innerhalb der Doppelmayr Gruppe 2 223 Mitarbeiter, das sind um 124 mehr als im Vorjahr, wobei 39 der neuen Mitarbeiter in Österreich eingestellt wurden. Obwohl die Anforderungen an die Qualifikation der Mitarbeiter steigen, hat man bei Doppelmayr noch keine Probleme, entsprechend ausgebildete Fachkräfte zu engagieren. Zum einen werden etwa in Wolfurt Lehrlinge ausgebildet, zum anderen bietet man Praxisplätze für Studierende, sodass der Bedarf aus diesem Pool gedeckt werden kann.

Anspruchsvolle Projekte

Zu den herausragenden Projekten der Saison 2005/06, die Michael Doppelmayr von den insgesamt 180 gebauten Bahnen beispielhaft vorstelle, gehören die Funifor 80-FUF Arabba/Italien, die Kombibahnen 6/8-CGD Sunnegga – Blauherd/CH oder 6/8-CGD Karko-

gel/A, die 8-MGD StuckliRondo/CH mit drehbaren Kabinen, die 8er-Sesselbahn 8-CLD-B-S Steinplattenbahn/A oder die 8-MGD Panoramabahn 1+2/Hollersbach/A, deren schräge Länge über 4 km beträgt. Für die Wintersaison 2006/07 werden u.a. die innovative Galzigbahn in St. Anton/A und die Ahornbahn in Mayrhofen/A für Aufsehen sorgen.

Nach wie vor ist der Wintersektor mit rund 80 % Hauptumsatzträger innerhalb der Doppelmayr Gruppe. Dennoch kann man auch in den anderen Sparten mit ausgesprochen interessanten Projekten aufwarten. So steht der Cable Liner in Mexiko City vor der Fertigstellung, neue Aufträge kommen aus Venedig oder Las Vegas. Auch das Förderbandsystem RopeCon, das in Österreich beim Straßenbau in Strengen/Arlberg zum Einsatz kam bzw. im Sand- und Kieswerk Zöchling gute Dienste leistet, fand neue Abnehmer in der Schweiz, Jamaika oder Papua-Neuguinea. Urbane Bahnsysteme präsentieren das Know-how von Doppelmayr z. B. in Nigeria/8-MGC Obudu, in Neuseeland/8 MGD Skyline oder in Vietnam/6-MGD Huong Pago-dam.

dwL

Ingenieurbüro Arno Schweiger: Erprobtes Know-how

2006 konnte das Ingenieurbüro Schweiger sein Know-how im Rahmen einer Reihe interessanter Aufträge einbringen. Die unterschiedlichen Anforderungen zeigen die Bandbreite des Aufgabenspektrums.

Die Bundesgartenschau, die 2011 in Koblenz stattfinden wird, war eines der Betätigungsfelder der Seilbahnprofis aus Sonthofen. Der Auftrag bezog sich dabei auf die Seilbahnanlage, die speziell für dieses Ereignis gebaut werden und Teil des umweltfreundlichen Verkehrskonzeptes sein soll. Konkret geht es dabei um die Ausarbeitung eines Planungskonzeptes für ein vereinfachtes Raumordnungsverfahren mit einer Variantenbetrachtung der verschiedenen Seilbahnarten und Trassenführungen. Dazu gehören die Standortsuche und Standortanalyse für die Tal-, Mittel- und Bergstation, die Darstellung der Stationen mit vorgelagerten Stützen sowie der Strecke in 3-D-Visualisierung und die Führung der Vorgespräche mit den entsprechenden Behördenvertretern.

Insgesamt wurden 9 verschiedene Varianten unter Verwendung von Einseil-, Zweiseil- oder Dreiseilumlaufbahnen untersucht, von denen sich schließlich die Varianten 2 und 9 als die stimmigsten herauskristallisiert haben. Mit ihnen möchte man in das Raumordnungsverfahren eintreten:

- Variante 9, der man derzeit den Vorrang einräumt: Ausführung als Zweiseil- bzw. Dreiseilumlaufbahn,
- Variante 2: Ausführung als Einseilumlaufbahn über die Mosel und als Zweiseil- bzw. Dreiseilumlaufbahn über den Rhein.

Die Besonderheiten der Bahnvarianten sind vor allem in den Spannungsfeldern zu sehen, da je nach Variante der Rhein, die Mosel, eine Eisenbahnstrecke sowie eine Bundesstraße überquert werden sollen. Der Baubeginn ist für 2009 vorgesehen.

Innovatives Managementsystem

Zur Deutschen Seilbahntagtagung im Bayerischen Wald ließ das Ingenieurbüro Schweiger mit einem neuen Seilbahn-Management-System (SMS) aufhorchen, das als Pilotprojekt bereits seit 2 Jahren bei der Arber Bergbahn im Einsatz ist und sich dort hervorragend bewährt. Das EDV-Programm mit Dokumentensteuerung, das in Zusammenarbeit mit einem Softwareunternehmen entwickelt und exakt auf die Bedürfnisse von Bergbahnen abgestimmt wurde, erleichtert für alle Mitarbeiter den täglichen Betriebsablauf, vor allem den Bereich der Dokumentation. Dazu bringt es das Führungspersonal einen entscheidenden Schritt näher zu einem gerichtsfesten Unternehmen, da für wesentliche Entscheidungen eine entsprechende Dokumentation zur Verfügung steht.

Effizient und sicher

Die Alpenarena Hochhäderich in Hittisau/Bregenzerwald investierte für die Wintersaison 2006/07 in einen fix geklemmten 4er-Sessellift, den Doppelmayr gebaut hat. Besonderer Wert wurde hier auf Komfort und Sicherheit des Liftes gelegt, die u. a. durch die Verwendung eines höhenverstellbaren Einstiegsförderbandes, Komfortsessel sowie die Doppelmayr-Kindersicherung zum Ausdruck kommen. Durch den doppelten Schließbügel mit der bewährten Verriegelung, welche erst kurz vor dem Ausstieg automatisch öffnet, wird ein vorzeitiges Aussteigen bzw. Durchrutschen der Kinder unter dem Bügel verhindert. Bei dieser Anlage, die durch ihre Besonderheiten hohe Anforderungen bei der Realisierung stellte, unterstützte das Ingenieurbüro Schweiger den Kunden bei der Planung und Projektierung, im Einzelnen bei der Erstellung von Sicherheitsanalysen, der SiGe-Koordinierung sowie der Inbetriebnahmen und der Abnahme.

 Infos:
www.seilbahnprofi.de

Visualisierung Station, Ausfahrtstütze und Seilbahn. Foto:
Ingenieurbüro Schweiger



Interview SERIE: 44

Thomas Gurzeler, Direktor Arosa Bergbahnen AG Qualität und Vielfalt am Berg

Die Arosa Bergbahnen blicken heuer auf bewegte 75 Jahre Geschichte zurück. Aus dem ehemaligen Transportunternehmen wurde ein leistungsfähiger Komplettanbieter in Sachen Tourismus am Berg, der sich mit einem großen Engagement in Beherbergung und Gastronomie erfolgreich im internationalen Markt positioniert.

Seit 2001 führt Direktor Thomas Gurzeler die Arosa Bergbahnen. Der gelernte Bauingenieur und Betriebswirt verfolgt eine konsequente Qualitätsstrategie in gästeorientierten Bereichen seines Unternehmens.



Thomas Gurzeler, Direktor Arosa Bergbahnen, fördert die Qualität und Motivation seiner Mitarbeiter in der Gästebetreuung.
Foto: tb

MM-FRAGE: „Im zurückliegenden Jahr begingen die Arosa Bergbahnen ihr 75jähriges Jubiläum. Welches waren aus Ihrer Sicht die markantesten Entwicklungsschritte und wie sehen sie Ihr Unternehmen heute aufgestellt?“

Gurzeler:

„Unsere Anfänge lagen ganz klar im Personentransport mit Bussen und Raupen im Dorf sowie im Umland. Recht früh ab Mitte der vierziger Jahre kamen dann die Skilifte hinzu, vor allem weil bereits früh der Ausbau der Hotellerie in Arosa einsetzte. Das Unternehmen entwickelte sich danach Schritt für Schritt weiter, der Schwerpunkt lag allerdings noch rein auf dem Bahnsektor.“

In einer zweiten Stufe kamen einige Gastbetriebe hinzu, die jedoch teilweise

noch von Dritten betrieben wurden, wie zum Beispiel die Hörnlihütte oder die Satelhütte, die zum Skiclub gehörten. Der große Entwicklungsschritt in der Unternehmung, die echte Verbreiterung der Basis also, erfolgte eigentlich erst in den letzten Jahren. Die eigene Gastronomie wurde etwa zwischen 1980 und 2000 ausgebaut, der nächste Schritt kam dann um die Jahrtausendwende mit der Beherbergung. Zunächst wandelten wir das ehemalige Kurhotel Florentinum zu unserem heutigen Backpacker-Hotel Mountain-Lodge mit fast 300 Betten um. 2002 kauften die Bergbahnen das Hotel Hohenfels, das bis heute in zwei Schritten zum Drei-Sterne-Angebot ausgebaut wurde. Als ehemaliges 100-% Transportunternehmen erwirtschaften wir heute nicht einmal mehr 60 % des Umsatzes mit

Wohlfühldestination: Bewusst setzt Arosa nicht nur auf Sport und Thrill – der gute Generationenmix unterstreicht die erfolgreiche Strategie. Fotos: Arosa Bergbahnen

den Bahnen – der Rest kommt aus den Nebenbetrieben und unseren Liegenschaften, vor allem den Personalwohnungen, mit denen wir alleine 1 Million Franken nur an Mieteinnahmen umsetzen.“

MM-FRAGE: „Wie verteilt sich das „Jahresgeschäft“ für Ihr Unternehmen?“

Gurzeler:

„Der Winter ist eindeutig die Cash-Cow des ganzen Jahres, da erwirtschaften wir am meisten. Speziell im Bahnsektor liegt der Winteranteil bei etwa 94 bis 95 % auch die Hotellerie am Ort ist dann sehr gut ausgelastet. Die Wintersaison dauert etwa bis Ostern, dann reißt es trotz unserer Schneesicherheit allerdings immer sehr stark ab, bis etwa Mitte/Ende Juni, wenn die ersten Hotels wieder öffnen.“



Interview

Der Sommertourismus hat sich allerdings in den letzten Jahren stabilisiert. Die letzten drei, vier schönen Sommer brachten für unser Unternehmen eine Steigerung von 15 %, was auch auf das ‚All-Inclusive‘-Sommerprogramm in Arosa zurück zu führen ist. Die Steigerung gilt allerdings nicht für die Beförderungseinnahmen, die blieben konstant. Allerdings ist der Bahnbetrieb im Sommer sehr wichtig für unsere eigenen und die Gastronomiebetriebe am Ort. Wir selbst öffnen im Sommer nur noch zwei Restaurants unmittelbar an der Weisshornbahn – diese haben dann allerdings volle Auslastung und Kostendeckung. Auch die anderen Betriebe am Berg, etwa die Hörnlilütte, machen gute Sommerumsätze. Und für die Hotellerie am Ort ist das Sommerge schäft angesichts unserer kurzen Winter Hochsaison auch sehr wichtig. Mit dem Sommerbetrieb der Bahnen stützen wir also die Betriebe, die wir im Winter brauchen – insofern ist er für mich auch eine Art Marketinginstrument.“

MM-FRAGE: „Wie stellt sich Ihre Gäste struktur dar? Welche Gäste erreichen Sie im Winter, wer verbringt wie in Arosa den Berg sommer?“

Gurzeler:

„Grundsätzlich ist Arosa keine Tagesdestination, das ‚Tagesgeschäft‘ macht nur etwa 6 bis 10 % unseres Umsatzes aus. Wichtig für uns ist der Wochenendgast, also Freitag bis Sonntag, und natürlich die Wochenaufenthalte. Dabei haben wir für die Wochenenden erfreulich lange Vor buchungen und unsere typischen Wochenur-



Familie wird in Arosa großgeschrieben: wer einmal hier war, kommt mit den eigenen Kindern wieder.

lauber in Arosa kommen oft zwei bis drei Mal pro Jahr, wohl gemerkt Hotelgäste – keine Ferienwohnungsbesitzer.

Unser Haupteinzugsgebiet ist recht groß. Die Mehrheit kommt aus der Schweiz und dem süddeutschen Raum. Aber auch aus weiter entfernten Großstädten, wie Berlin oder Hamburg, kommen viele unserer Gäste, aber das liegt stark an der Gruppen und Alterstruktur respektive an den zur Verfügung stehenden Mitteln.

Im Winter sind wir eine echte Familiendestination. Für uns ist sehr wichtig, dass die Familie möglichst lange zusammen bleibt. Das war zum Beispiel der Grund, warum

wir sehr viel in den ganzen Snowboard-Bereich investiert haben. Wir haben einen der größten Freestyle-Parks, wir haben natürlich eine Superpipe und so weiter. Wenn wir das nicht anbieten würden, dann reisen die Jungen bereits mit 16, 17 Jahren in andere Orte und bleiben nicht bei der Familie.

Interessant ist, dass diese Jungen im Erwachsenenalter mit der eigenen Familie nach Arosa zurück kommen. Allerdings fehlen sie uns dazwischen, also im ‚wilden‘ Segment 20 bis 28 Jahre, hier sind wir anscheinend nicht attraktiv genug.

Wir haben aber auch sehr viele ältere Gäste. Dieses Segment bearbeiten wir speziell:

**Maximale Sicherheit. Höchste Zuverlässigkeit.
Für Ihre Bahn. Für Sie.**

**40
JAHRE**

Frey AG Stans · Postfach 347 · CH-6371 Stans · Telefon +41 41 620 21 61 · info@freyag-stans.ch

**FREYAG
STANS**
SEILBAHN-STEUERUNGEN

Interview

Der Siegerentwurf „Cappa“ des Zürcher Architektenbüros Tilla Theus vereint Praktikabilität und futuristische Formgebung für das neue Weisshorn-Gipfelrestaurant.

heute zahlen über 75jährige bei uns Jugendpreise, wir ‚schenken‘ ihnen gewissermaßen 60 Jahre.

Auch im Sommer machen die älteren Gäste einen großen Anteil aus, der Schwerpunkt liegt aber wieder auf den Familien und den 30–35jährigen in Erholungsferien. Die wichtigste Aktivität ist das Wandern, wobei jedoch auch unser ‚All-Inclusive‘-Angebot mit freier Nutzung aller Bahnen und der Aroser Freizeiteinrichtungen bei allen Altersgruppen gleich erfolgreich ist. Wir waren damit Vorreiter in der Branche und tatsächlich ist das Angebot leicht zu kommunizieren.“

MM-FRAGE: „Mit zahlreichen eigenen Nebenbetrieben decken die Arosa Bergbahnen einen Großteil der Aufgaben im Technischen Betrieb und in der Gästebetreuung selbst ab. Was steckt hinter diesem Ansatz?“

Gurzeler:

„Ganz klar die Qualität. Wir können in der ganzen Dienstleistungskette die gleiche Qualität anbieten, sie sehen das ja unter anderem an unserer Auszeichnung mit dem Qualitätsgütesiegel Stufe II des Schweizer Tourismus.“

Grundsätzlich gilt: alles, was direkt mit dem Gast zu tun hat, machen wir selbst, das wird nicht outsourct. Das gilt für den direkten Empfang und die Betreuung an der Bahn, in der Gastronomie und unseren Hotels, aber auch für die technischen Leistungen bei Pisten und Bahnen, die verantwortlich für Komfort und Sicherheit unserer Gäste sind.

Entsprechend hoch sind unsere Investitionen in die Qualität unserer Mitarbeiter. Wir haben für unsere rund 60 Jahresmitarbeiter und 220 Saisonangestellten ein Patensystem eingerichtet, in dem verschiedene Jahresangestellte für die Ausbildung und Führung von 8 bis 12 jungen Saisoniers zuständig sind. Schwerpunkt ist dabei ist dabei neben der fachlichen Qualifikation natürlich vor allem das korrekte und freundliche Auftreten gegenüber dem Gast in allen Bereichen. Der Erfolg zeigt sich darin, dass wir zum wiederholten Male im Benchmar-



king der internationalen Gästebefragung Mountain-Quality-Check Bestnoten in den Bereichen Erscheinungsbild, Mitarbeiterkompetenz und Freundlichkeit erhielten.

Aber es gibt noch ein anderes Argument: wir fördern Ausbildung und Motivation unseres Personals branchen- und bereichsübergreifend. Die Zusammenarbeit unserer Mitarbeiter aus Gastronomie, Hotellerie, Mechanik und Verkauf wird dadurch vor allem auf der Führungsebene gezielt verbessert. Gleichzeitig erhöht sich die Vielseitigkeit und Einsetzbarkeit des Einzelnen, wovon wir im Unternehmen direkt profitieren. Wir sparen Personal und müssen keine Reserven vorhalten – wenn mal jemand ausfällt wird das übergreifend organisiert. Und deshalb haben wir trotz mehr Betrieben und größerer Organisation heute weniger Mitarbeiter, dafür aber ein hoch motiviertes Personal.“

MM-FRAGE: „Ungewöhnlich groß ist Ihr Engagement im gastronomischen Bereich. Neben den eigenen Hotels betreiben die Arosa Bergbahnen gleich vier Bergrestaurants in Eigenregie. Welchen Stellenwert hat dieses Engagement und welche Entwicklungen sind hier zu erwarten?“

Gurzeler:

„Die Berggastronomie ist ein ganz wichtiger Image-Punkt für uns als Bahn und überhaupt für Arosa. Man kommt ja nicht zu uns, um superweit und lange Ski zu laufen. Unser guter Ruf liegt im guten Hüttenverhältnis, und der hochwertigen Gastronomie begründet. So haben wir grundsätzlich nur bediente Bereiche, denn Selbstbedienung ist für mich keine Qua-

lität. Unser größtes Restaurant, die Tschuggenhütte, spricht dabei alle Generationen und Interessen an. Vom Standard-Restaurant mit großem Tellerset, über die Racletttestube bis hin zu unserem ‚Mountain-Mac‘ für die jungen und schnellen Esser findet jeder seinen Anspruch erfüllt. Das gilt auch für die Außenbereiche, die wir in Ruheräume, in Spielzonen für die ganz Kleinen und etwas lärmigere Bereiche für die Jungen gegliedert haben. Unsere anderen Betriebe bieten höhere Gastronomiekultur, mit dem feineren Restaurant im Gipfel, der Sattelhütte mit einheimischen Spezialitäten oder der Brüggerstuba mit ihrem umfangreichen Pasta-Angebot.“

Was uns noch fehlt, ist der Ausbau des Weisshorn-Gipfelrestaurants. Es wurde 1994/95 ja nur erneuert, ist damit eines der ältesten Restaurants und im Raumangebot einfach nicht mehr zeitgemäß.“

MM-FRAGE: „Zur Realisierung des Projekts haben Sie einen Architekten-Wettbewerb ausgelobt. Das jetzt vorgestellte Siegerprojekt ‚Cappa‘ hat viel Aufsehen erregt. Was zeichnet den Entwurf aus und wie geht es mit der Realisierung voran?“

Gurzeler:

„Wir sind natürlich heute stolz, dass wir mit Tilla Theus ein renommiertes Architekturbüro beauftragen konnten. Nach der Bekanntgabe des Siegerprojekts haben wir jedoch zunächst wie alle anderen selbst erst mal gestaunt.“

Tatsächlich nutzt das Cappa-Projekt die Fläche am Gipfel am besten aus und erfüllt alle unsere Raumvorgaben. Sämtliche gastbezogenen Bereiche liegen auf einer

Interview

Ebene, was einem rationellen und personalarmen Betrieb entgegen kommt. Zusätzlich wird alles in einem zentralen Komplex zusammengefasst. Gegenüber der ehemaligen Gipfelverbauung mit mehreren Gebäuden ist das jetzt auch ein wichtiges Aspekt für den Natur- und Landschaftsschutz.

Wir sind jetzt voll in der Projektierungsphase und möchten im nächsten Sommer mit dem Bau beginnen. Wenn es ganz optimal läuft, könnten wir bis auf Teile des Innenausbaus auf den nächsten Winter fertig sein. Auf jeden Fall wird das alte Restaurant erst abgerissen, wenn das neue fertig ist.."

MM-FRAGE: „*Arosa schneesicher' ist einer der Slogans im örtlichen Tourismusmarketing. Wie die zurückliegenden Winter und auch der aktuelle Saisonstart zeigt, sind auch Sie auf die ‚Schneever sicherung' der technischen Beschneiung angewiesen. Wie ist der derzeitige Ausbaustand?*“

Gurzeler:

„Wir können im Moment etwa ein Viertel unserer Pistenfläche beschneien, für den weiteren Ausbau der Beschneiung auf etwa 60 % müssen wir allerdings die Wasserversorgung sichern. Der geplante, vom Volk verabschiedete und bereits ausgeschriebene Neubau eines Speichersees ist jedoch im letzten Moment an unerwarteten geologischen Problemen gescheitert. Wir haben jetzt einen neuen geeigneten Standort gefunden, allerdings auf dem Grund der Berggemeinde Chur, auf deren Bescheid wir in den nächsten Wochen warten. Dann muss der gesamte Instanzenweg nochmals durchschritten werden. Ich hoffe, dass wir noch im nächsten Sommer mit dem Bau des rund 50 000 m³ großen Reservoirs beginnen und ab Sommer 2008 unsere Beschneiung weiter ausbauen können.“

Wir sind mit 1 800 m ja schon relativ hoch, deshalb entwickeln wir unsere Beschneiung immer in Achsen zum Tal. Derzeit können wir die Weisshornachse bedienen, haben teilweise eine Mittelachse und können alles von der Mittelstation runter ins Tal beschneien. In Zukunft kommen noch die Carmenna-Achse und die Plattenhorn-

Achse hinzu, so dass das gesamte Gebiet ab der Sesselbahn Plattenhorn bis ins Tal beschnei bar sein wird. Weiterhin nichts installiert wird in unserem schneesichersten Bereich, dem Hörnli-Gebiet.“

MM-FRAGE: „*Derzeit betreibt Ihr Unternehmen insgesamt 13 Aufstiegsanlagen mit einer Gesamtförderleistung von über 20 000 P/h. Sind in diesem Bereich Erweiterungen notwendig?*“

Gurzeler:

„Im eigenen Gebiet werden die Prioritäten durch die auslaufenden Konzessionen gesetzt. Für unsere älteste Bahn, die Sesselbahn Brüggerhorn, liegt das Projekt fix und fertig auf dem Tisch, allerdings wollen wir hier zunächst die Beschneiung realisieren. Ein geänderter Verlauf soll neue Geländekammern erschließen, in Frage kommen dabei eine kuppelbare 4er- oder 6er-Sesselbahn mit einer Förderleistung um 2 400 Personen. Das nächste sind dann jene Bahnen, bei denen die 25jährige Konzession abläuft: die Sesselbahn Innerarosa-Tschuggen und die Sesselbahn Tschuggen-Ost. Hier müssen wir noch entscheiden, was wir machen, erneuern wir lediglich die Konzession, suchen wir ein neues System oder modernisieren wir nur die Bahn.“

Wir haben dazu Untersuchungen zu den derzeitigen Gästeströmen gemacht. Über die Pendelbahn und Tschuggen-Ost steigen heute rund 60 Prozent ins Gebiet ein, Innerarosa-Tschuggen und die Gondel-

bahn Hörnli nutzen derzeit jeweils nur rund 14 Prozent. Und da ist natürlich dann die Frage, was baut man dorthin, wenn man nicht mehr Gäste in diese Bahn befördert?“

Wir müssen dabei allerdings auch die Entwicklungen der Infrastruktur im Ort abwarten. Dazu zählen etwa der neue Zubringer des Tschuggenhotels, aber auch Ausbau pläne der Gemeinde in Innerarosa. Dort sollen ein Parkhaus und ein Skischulzentrum entstehen.“

MM-FRAGE: „*Welche aktuellen Entwicklungen gibt es in diesem Zusammenhang beim geplanten Skigebietszusammenschluss mit Lenzerheide/Valbella?*“

Gurzeler:

„Da ist man mit den Vorprojekten sehr weit. Es sind Detailprojekte vorhanden für die ganze Erschließung mit zwei Sesselbahnen, also auf dem skifahrerischen Weg sage ich immer. Es liegt jetzt noch ein Vergleichsprojekt mit Gondelerschließung vor, das wird in nächster Zeit noch eingehend begutachtet. Alle Auflagen im kantonalen und eidgenössischen Richtplan sind erfüllt, der nächste Schritt sind jetzt die Volksabstimmungen in den betroffenen Gemeinden.“

Ich selber hoffe immer noch, dass wir 2008 mit dem Ausbau beginnen können, vorausgesetzt das Verfahren läuft reibungslos und die Einsprüche halten sich in Grenzen.“

MM: „Vielen Dank für dieses Gespräch.“



*Mehr Qualität durch mehr Service:
Arosa verzichtet in den eigenen Gastro-
Betrieben konsequent auf SB-Bereiche.*

Auch Deutschland und die Schweiz nutzen **WEBMARK Seilbahnen**

Das Online Entscheidungsunterstützungssystem „WEBMARKSeilbahnen“, welches vor 7 Jahren vom Wiener Unternehmen MANOVA in Zusammenarbeit mit dem Fachverband der österreichischen Seilbahnen und des Marketingforums entwickelt wurde, hat nun eine neue Dimension erreicht: Aufgrund der Teilnahme der deutschen und schweizerischen Seilbahnen wird ab der Saison 06/07 erstmals ein länderübergreifender Vergleich möglich. Zusätzlich nehmen die Bergbahnen am SAMON (Satisfaction Monitor) teil, um die Gästezufriedenheit bzw. -bedürfnisse auszuloten.

MANOVA-Geschäftsführer Mag. Klaus Grabler hat das Online Managementinformationssystem „WEBMARKSeilbahnen“ entwickelt, das nun die Fachverbände Österreichs, Deutschlands und der Schweiz einsetzen. Foto:tbl



Auf der 36. Generalversammlung der Schweizer Seilbahnen in Val d'Anniviers war u. a. „Benchmarking – durch Vergleich zum Erfolg“ ein Thema. MANOVA Geschäftsführer Mag. Klaus Grabler erklärte den Teilnehmern, wie Benchmarking durch „WEBMARK“ bereits seit längerem in Österreich funktioniert und welche Erfahrungen es seit dem Projektstart am 1.1.2006 aus der Schweiz gibt. In der Pilotphase haben 9 eidgenössische Unternehmen an der Datenerfassung teilgenommen. Mit Hilfe von WEBMARK Seilbahnen können Seilbahnunternehmen auf Knopfdruck durch den anonymen Vergleich mit den Mitbewerbern monatliche Trends erkennen, jährliche Daten und Bilan-

zen sowie ihre Kundenurteile miteinander vergleichen. Die jederzeit verfügbaren Ergebnisse geben Aufschluss über Stärken und Schwächen des Unternehmens und zeigen somit auf, wo gezielte Maßnahmen getroffen werden sollten. In der Schweiz wird zusätzlich die Unfallstatistik über WEBMARK Seilbahnen abgewickelt.

Was bringt Benchmarking?

Grabler: „WEBMARK ist ein Online-Benchmarkingsystem – ein Entscheidungsunterstützungssystem! Durch Benchmarking werden Leistungsstandards definiert und Verbesserungs- sowie Sparpotentiale lokalisiert. Kurz gesagt: Die eigene Wettbewerbsfähigkeit soll durch den Vergleich mit anderen gesteigert werden. Dies betrifft zum Beispiel das Erkennen von Stärken und Schwächen – erst der Vergleich mit passenden Mitbewerbern lässt hier einen Schluss zu. Benchmarking zeigt, ob Sie die Nase vorn haben oder den anderen hinterherlaufen. Wo stehe ich mit meinem Unternehmen? Werde ich besser oder schlechter? In welchen bestimmten Bereichen haben wir bessere/schlechtere Ergebnisse erzielt? Sind meine Kunden mit meinen Angeboten und Leistungen zufriedener als es bei anderen der Fall ist?“

Wickelt man das Ganze via Internet ab (Webmark), dann weiß man:

- Ob die Umsätze oder auch Umsatzveränderungen im Vergleich zu ähnlichen Mitbewerbern höher oder niedriger sind;
- Ob der Personalaufwand in den letzten Jahren über oder unter dem Branchendurchschnitt liegt;
- Ob die richtigen (für die Kunden wichtigen) Investitionen getätigt wurden? Und wie man mit den Investitionen im Vergleich liegt;
- Welche Zielgruppen man tatsächlich ansprechen (sollte) und wie zufrieden diese mit den angebotenen Serviceleistungen sind;

- Wo genau die Stärken und Schwächen aus Sicht der Kunden im Mitbewerbsumfeld liegen?

Ein weiteres Modul in WEBMARK ist der Qualitätsmonitor SAMON, eine Gästebefragung, die Daten zu folgenden Bereichen liefert:

- SAMON Snapshot – Wer sind eigentlich Ihre Gäste und wie zufrieden sind sie?
- SAMON Analysis (Vergleich mit dem Branchenschnitt)
- SAMON Strategy (Wo liegen Stärken und Schwächen, wo ungenutzte Potentiale?)
- BEST Practices (Wer sind die besten Unternehmen?)
- Positioning (Wie hat sich das Unternehmen positioniert?)
- SAMON Zeitreihe (Wie hat sich mein Unternehmen in den letzten Jahren entwickelt? Zeitreihen sind ab dem 3. Jahr der Teilnahme möglich.)

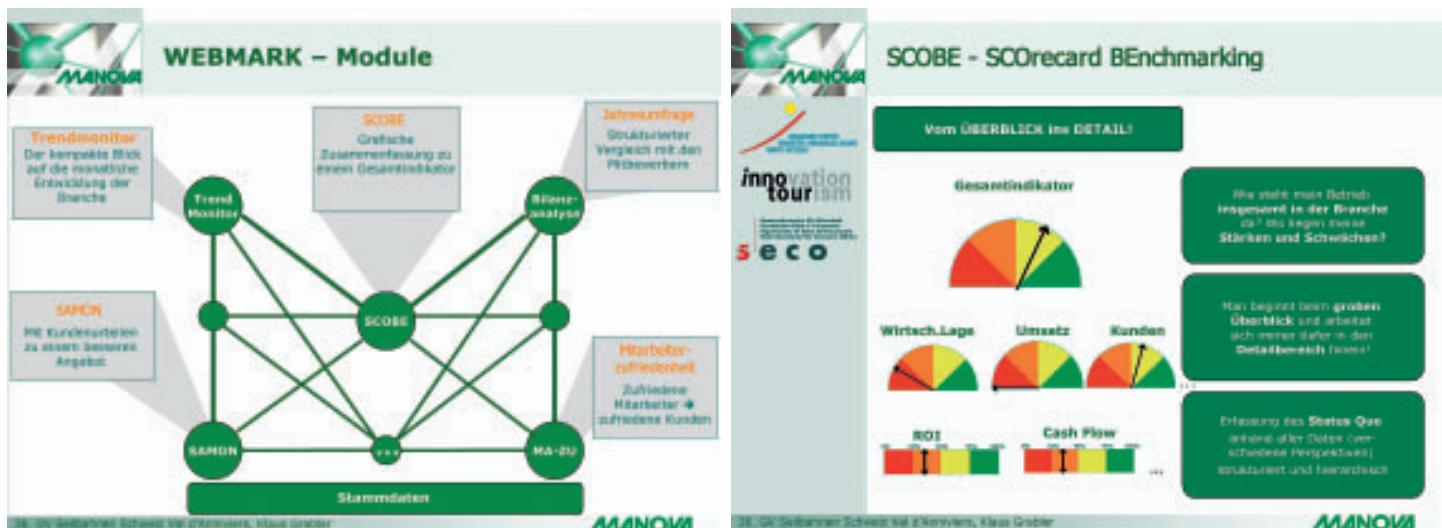
In Saison-Abschlussworkshops können dann Schlussfolgerungen (TO DOs) und Handlungsempfehlungen sowie Strategien für das Marketing und die gesamte Unternehmensausrichtung abgeleitet werden.

Branchenstatements zum internationalen Benchmarking

Angesichts der neuen Ära von WEBMARKSeilbahnen bat der Mountain Manager einige Persönlichkeiten aus der Seilbahnbranche der 3 beteiligten Länder um ein Statement:

- DI Dr. Ingo Karl, GF St. Johanner Bergbahnen GmbH, Obmann Fachverband der österreichischen Seilbahnen (A):

„2006 ist ein weiterer Schritt in Richtung internationaler Benchmarks für die Seilbahnbranche gelungen. Bereits seit 1999 existiert die Branchenlösung WEBMARK Seilbahnen in Österreich. Damit können sich unsere Seilbah-



Die WEBMARK-Module im Überblick. Foto:MANOVA

nen sowohl in betriebswirtschaftlichen Bereichen wie auch hinsichtlich der Kundurteile vergleichen, anonym und online. Die eigenen Stärken und Schwächen werden besser erkannt und die Angebotspalette kann somit auf die Wünsche und Bedürfnisse der jeweiligen Kundengruppen optimal eingestellt werden. Es freut mich außerordentlich, dass es nunmehr gelungen ist, WEBMARK über die nationalen Grenzen hinaus Richtung Schweiz und Deutschland zu öffnen und damit einen Schritt in Richtung einer gemeinsamen touristischen Positionierung des Alpenraumes und der Erschließung neuer Gästeschichten zu setzen. Ich bin schon gespannt auf die ersten Ergebnisse und wünsche dieser gemeinsamen Initiative viel Erfolg!"

► **Georg Hechenberger, Geschäftsführer Bergbahnen AG Kitzbühel (A):**

„Die Bergbahn AG Kitzbühel nimmt kommenden Winter bereits zum 6. Mal an SAMON teil. Märkte und Mitbewerber enden aber nicht an Grenzen. Eine Ausweitung von SAMON auf die Schweiz ist für uns deshalb sehr interessant, da wir dadurch erstmals die Möglichkeit haben, uns länderübergreifend mit den Schweizer Bahnen zu vergleichen. Durch Benchmarkinggruppen ähnlicher Seilbahnen freuen wir uns speziell auf den Vergleich mit größeren Skigebieten.“

► **Markus Müller, GF Hohenbogenbahn Neukirchen b. Hl. Blut,stellv. VDS-Präsident (D):**

„Seit Jahren kümmern wir uns um die Interessen unserer Gäste nicht nur durch persönliche Gespräche sondern auch strukturiert durch eine saisonal sich wiederholende Fragebogenaktion. Dies sehen wir als wichtige Marketingmaßnahme, um Schwächen erkennen und ausgleichen zu können sowie sich aus der Befragung ergebende Stärken noch deutlicher herauszustellen. In der vergangenen Wintersaison haben wir erstmals auch über unsere Internet-Präsentation eine Gästebefragung durchgeführt, die mit rund 300 Rückmeldungen sehr erfolgreich verlief.

Das Instrument der Kundenzufriedenheitsmessung wollen wir mit der Teilnahme an SAMON Seilbahnen noch weiter ausbauen, auch wenn wir uns darüber im Klaren sind, dass die Struktur der Seilbahnunternehmen recht heterogen ist. Wir erhoffen uns wichtige Erkenntnisse, die unser Unternehmen nach vorne bringen.

Bleibt zu hoffen, dass möglichst viele Kollegen diese Chance nutzen, um durch eine breit gestreute Befragung ein möglichst aussagekräftiges Ergebnis zu bekommen.“

► **Peter Schöttl, Geschäftsführer Berchtesgadener Bergbahn AG, Nebelhornbahn-AG, Wendelsteinbahn GmbH (D):**

„Es ist sinnvoll und für die Bergbahnbetreiber von großem Interes-

se, wie uns die Kunden im internationalen Vergleich erleben und einordnen. Wir erhoffen uns durch den Vergleich mit SAMON wichtige Aufschlüsse über die Bedürfnisse und Präferenzen unserer Kunden und deren Befriedigung durch unsere Angebote zu erhalten. Nachdem die deutschen Bergbahnen auch erhebliche Umsatzanteile mit Fußgängern und hier vor allem im Sommer erzielen, ist für uns mittelfristig auch ein Monitoring über diese Kundengruppe anzustreben. Ein möglichst großer Kreis von teilnehmenden Unternehmen wird die Aussagefähigkeit der Ergebnisse verbessern.“

► **Dr. Peter Vollmer, Direktor Seilbahnen Schweiz (CH)**

„Wir haben bereits zu Beginn des Jahres ein Pilotprojekt mit WEBMARK Seilbahnen in der Schweiz gestartet. Mit „WEBMARK“ erhalten die einzelnen Unternehmungen unter Wahrung der Vertraulichkeit ein innovatives Werkzeug zur Beurteilung der eigenen wirtschaftlichen Verhältnisse im Vergleich mit der Gesamtbranche innerhalb der Schweiz aber auch im Vergleich mit österreichischen und deutschen Seilbahnbetreibern. Benchmarking ist eine ausgezeichnete Führungs- und Entscheidungshilfe für jedes Seilbahnunternehmen. Wir begrüßen daher dieses gemeinsame Projekt und empfehlen den Schweizer Seilbahnunternehmungen, dieses Tool zu nutzen.“

Scored Benchmarking:
Gesamtindikator wird aus 10 Bereichen abgeleitet. Foto:MANOVA

Ramsauer & Stürmer: Möglichkeiten erkennen und realisieren

Nach den Anfängen in der Seilbahnbranche 1996/97 haben sich die Softwareprofis aus Salzburg zur ersten Ansprechadresse in Österreich entwickelt. Mit einem durchdachten, ganzheitlichen System, das an jede Betriebsgröße angepasst werden kann, will man jetzt auch in den Nachbarländern durchstarten.

Geschäftsführung Ramsauer & Stürmer:
Univ.-Doz. Dr. Helmut Ramsauer (l.)
und Markus Neumayr.
Foto: Ramsauer & Stürmer

1984 gründete Univ.-Dozent Dr. Helmut Ramsauer das Softwareunternehmen „Ramsauer & Stürmer“, das konsequent auf die Eigenentwicklung betriebswirtschaftlicher Software ausgerichtet ist. Durch engagierte Mitarbeiter und erfolgreich etablierte Branchenlösungen hat man sich in den letzten 20 Jahren zu einem der größten privaten Software- und Beratungsunternehmen entwickelt. Standor-



Branchenlösung Bergbahnen

1996/97 realisierte man für die Schmittenhöhebahn AG in Zell am See eine Softwarelösung, deren Basis das gesamte Rechnungswesen mit einer speziell für Bergbahnen entwickelten „Investitionsüberwachungsrechnung“ bildete. Diese Softwarelösung, die sich in den folgenden Jahren bestens bewährte, erregte schließlich die Aufmerksamkeit weiterer Bergbahnunternehmen. Im Jahr 2000 konnte man für die Bergbahn AG Kitzbühel aktiv werden und das vorhandene Paket um die Fakturierung, Lieferscheinverrechnung und eine integrierte Schnittstelle zum SKIDATA-System ergänzen.

Heute steht den Bergbahnen ein ganzheitliches System zur Verfügung, das sich an jede Betriebsgröße anpassen lässt. Durch die Internationalisierung des Bereiches Rechnungswesen kann es auch auf die Bedürfnisse anderer Länder optimal ausgerichtet werden. Dabei sind es vor allem 3 Komponenten, die das System auszeichnen:

► Rechnungswesen: Hier stehen

te gibt es in Salzburg, Wien, Graz sowie Prien und Stephanskirchen in Deutschland. Beschäftigt sind mittlerweile 70 Mitarbeiter, die maßgeschneiderte Softwarelösungen für mittelständische Unternehmen in den Bereichen Produktion, Handel und Dienstleistung entwickeln. Seit 1999 ergänzt Markus Neumayr als zweiter geschäftsführender Gesellschafter das engagierte Team in Salzburg.

Bergbahnen Fieberbrunn. Foto: ©Anton Niederwieser



u. a. eine Finanzbuchhaltung für den gesamten Unternehmensbereich, ein übersichtliches Controlling, eine bewährte Investitionsüberwachungsrechnung für Neu- oder Umbauten, Projektplanung und -überwachung sowie ein umfassendes Anlagenverzeichnis zur Verfügung. Auf diese Weise hat der Anwender alle relevanten Bereiche im Blick, Kostentransparenz z. B. bei der Beschneidung oder dem Einsatz von Pistenfahrzeugen ist Realität. Durch die subjektive Definition einzelner Cost-Center können außerdem genau jene Bereiche kontrolliert und zusammengefasst werden, die für das Unternehmen relevant sind.

► Automatisierung im Tagesgeschäft: Eine Normschnittstelle zu gängigen Ticketsystemen ermöglicht die vollautomatische Verbuchung der Tageseinnahmen. Auch die Fakturierung an Reisebüros, die Abstimmung im Bereich der Kreditkartenabrechnung oder die Rabattemittlung erfolgen automatisch, wobei die gesammelten Daten für Auswertungen und gezielte Marketingaktivitäten zur Verfügung stehen.

► Logistik: Service, Wartung, Lagerhaltung, Revision und die Beschaffung von Ersatzteilen sind durch die entsprechenden Module leicht zu handhaben und zu kontrollieren. Dabei hat der Anwender direkten Datenzugriff auf alle relevanten Informationen. Vergleiche, Frequenzstatistiken oder Kostenstellenübersichten können abgerufen werden und bieten eine fundierte Grundlage für verantwortungsbewusste Entscheidungen.

Erfolgsfaktor Kundenzufriedenheit

Das ganzheitliche Softwaresystem von Ramsauer & Stürmer erleichtert die tägliche Arbeit durch Bedienerfreundlichkeit und logische Strukturen. Dabei kommt den Anwendern die enge Zusammenarbeit des Unternehmens mit Bergbahnprofis zugute, deren Anregungen in die Weiterentwicklung der Software einfließen.

Der Umgang mit den einzelnen Modulen ist rasch erlernbar, sodass keine zusätzlichen Mitarbeiter eingestellt werden müssen. Bei Fragen



steht das engagierte Supportteam von Ramsauer & Stürmer gern zur Verfügung. Dass man damit genau den Anforderungen der Seilbahnunternehmen gerecht wird, zeigen die Wortmeldungen zufriedener Kunden:

► Walter Astl, Controlling Bergbahn AG Kitzbühel: „Wir arbeiten seit 2001 mit der Software von Ramsauer & Stürmer und sind sehr zufrieden. Obwohl es nicht die kostengünstigste Lösung war, hatten wir uns damals für dieses Produkt entschieden, weil es unsere Anforderungen am besten erfüllt hat. Besonders positiv fällt uns der Support auf – es gibt mehrere Ansprechpartner, sodass immer jemand für Fragen erreichbar ist. Die Vorteile liegen für uns außerdem in der Bedienerfreundlichkeit, in den Auswertungen, in der Kostenrechnung generell und im Zahlenmaterial, das wir zur Verfügung haben. Das Programm ist hervorragend strukturiert, sodass wir für jedes Profit-Center jene Zahlen erhalten, die wir für die Planung und Steuerung unseres Unternehmens brauchen. Deshalb sind wir auch gerade dabei, das Controlling-System als weiteres Modul einzuführen und aufzubauen.“

► Gerold Huber, kaufmännische Büroleitung Silvretta Seilbahn AG: „Wir stehen noch ganz am Anfang unserer Arbeit mit dem Softwaresystem von Ramsauer & Stürmer, sind aber mit den ersten Schritten, der Präsentation, der Einschulung und dem Service sehr zufrieden.“
► Prokurist Anton Niederwieser,

Bergbahnen Fieberbrunn: „Die Betreuung seitens Ramsauer & Stürmer war ausgezeichnet. Wir galten nicht als irgendeine Nummer, obwohl wir ein nicht so großes Unternehmen darstellen. In den Beratungsgesprächen reiften gemeinsam Ideen, wodurch wir das Gefühl bekamen, an der Weiterentwicklung des Produkts direkt mitzuwirken, um eine maßgeschneiderte Lösung zu erhalten. Zudem gab es auch wertvolle Tipps bezüglich unserer innerbetrieblichen Kostenrechnung. Dieses fachliche Wissen ist bei Softwarehäusern keineswegs selbstverständlich.“

Vor diesem Hintergrund kann sich Geschäftsführer Markus Neumayr auch 2006 wieder über 6 weitere Bergbahnkunden wie z. B. die Bergbahnen Schladming, Ischgl oder die Schröcksnadelgruppe freuen. Auch erste Installationen über die Grenzen hinaus sind gelungen. So ist man in Deutschland z. B. bei den Fellhornbahnen in Oberstdorf vertreten, weitere Länder wie die Schweiz oder Südtirol sollen folgen.

i Infos: www.rs-soft.com

Auszug aus der Referenzliste

Schmittenhöhebahn AG
Bergbahnen Filzmoos GmbH & CoKG
Bergbahn AG Kitzbühel
Bergbahnen Fieberbrunn GmbH
Fellhornbahnen Oberstdorf
Bergbahnen Flachau GmbH
Silvretta Seilbahn AG
Silvretta Nova Bergbahnen AG

rs2, das Softwarepaket für Bergbahnen, inkludiert kompetente Beratung und Schulung und liefert damit die Basis für langfristigen Erfolg.
Foto: Ramsauer & Stürmer

Kärnten stellt sich den Herausforderungen

Die Kärntner Seilbahntagung am 16. 11. in Pörtschach bot ein umfangreiches Informationsprogramm. So stellte u. a. Mag. Klaus Herzog die Karnische Incominggesellschaft als Erfolgsbeispiel einer gemeinsamen Winterangebots-Vermarktungsgesellschaft vor, die Kärnten Werbung präsentierte Ergebnisse der T-MONA

Gästebefragung und Mag. Manhart ging auf die Rolle der Seilbahnwirtschaft für eine Tourismusregion ein, die Investoren anlocken will.



Heidi Tscharf von der Kärnten Werbung sprach auf der Seilbahntagung in Pörtschach über künftige Herausforderungen bei der Winterbewerbung Kärntens.

Fotos: mak

Fachgruppenobmann Mag. Löscher eröffnete die Tagung mit einem Bericht über Aktivitäten der Fachgruppe und verwies insbesondere auf die Probleme mit den Auflagen des neuen Seilbahngesetzes und die Pistensicherheitsaktion. Mag. Viktoria Bucher repräsentierte den Fachverband mit der Übermittlung von aktuellen Nachrichten aus Wien. Es gäbe mit Mag. Jörg Schröckner einen neuen Leiter der obersten Seilbahnbehörde im BM für Verkehr, bei dem die Fachverbandsführung regelmäßig vorstellen werde. Weiters sei die Urabstimmung über einen Lehrberuf „Seilbahner“ auf der Tagung im April überwältigend positiv ausgefallen, nun würden die organisatorischen Maßnahmen gesetzt, um 2008 mit der Ausbildung beginnen zu können. Außerdem werde an der Überarbeitung des Seilbahngesetzes von 2003 gearbeitet und eine Arbeitsgruppe eingerichtet, die sich mit den Problemen beschäftigt, die aus dem Bodenschutzprotokoll der Alpenkonvention resultieren, welche Österreich zur Gänze unterzeichnet hat. Bei strenger Auslegung könnten nämlich keine Pisten mehr im Alpenraum erschlossen werden, sagte Bucher.

Im Anschluss stellte Mag. Elke Basler die Aktionen des Marketingforums für 06/07 vor. Im Zentrum stehe dabei die Initiative „(Wieder)Einstiegen leicht gemacht“, für welche die qualifizierten Leistungspartner (Seilbahn, Skischule, Hotelerie, Gastronomie) Gütesiegel erwerben können, wenn sie die Basiskriterien erfüllen. Eine weitere Initiative speziell für Kinder und Jugendliche sei die Aktion „Go for Ski“. Parallel dazu werde eine Jugendstudie durchgeführt, um Daten für künftige Strategien zu bekommen. Die Studie, in welcher sowohl Skifahrer als auch Nichtskifahrer zwischen 7 und 19 Jahren befragt werden, sollte Ende Jänner 2007 fertig sein, so Basler.

Die meisten Erstbesucher kommen aus Ungarn

Ebenfalls um eine Befragung ging es beim Vortrag von Heidi Tscharf (Kärnten Werbung), konkret um ausgewählte Ergebnisse der T-MONA Gästebefragung (800 Teilnehmer) und die abzuleitenden Konsequenzen für die Winterbewerbung Kärntens. Nach der Darstellung einiger wesentlicher Charts zog Tscharf folgende Schlüsse:

► Die Zielgruppen werden älter (2030 werden die Zielgruppen in

Kärnten 50–70 Jahre sein!);

- Die meisten Erstbesucher in Kärnten stammen aus Ungarn;
- Das Internet wird als Informationsquelle immer wichtiger;
- Ein klarer Trend zum Kurzurlaub ist feststellbar;
- Es herrscht hohe Zufriedenheit mit den Preis-/Leistungsverhältnissen in allen Bereichen, ebenso mit dem Klima, Gastronomie und Unterkünften, Schwächen werden vor allem bei der Schneesicherheit und alternativen Bereichen wie Langlaufen bzw. Winterwanderwege genannt.
- Ruhe, Zeit und Sinn werden „neue“ Werte, es zählt nicht nur der Spaßfaktor;
- Es gibt Handlungsbedarf bezüglich Familien und Reiseveranstaltern;
- Es gilt, langfristige Strategien für die neuen Märkte zu entwickeln und den Flugtourismus weiter auszubauen.

Als fruchtbar bezeichnete Tscharf das Engagement der Kärnten Werbung in der Skihalle Bottrop (D), durch welches der Bekanntheitsgrad des Kärntner Winters wesentlich gesteigert wird. Jedenfalls sind im Winter kontinuierlich Steigerungen zu registrieren, was man vom Kärntner Sommer nicht behaupten

kann, wie auch Peter Mitterer als Vertreter der Landesregierung in seinen Grußworten bemerkte.

Die KIG als Erfolgsmodell

Mag. Klaus Herzog, GF der Karnischen Incominggesellschaft (KIG) stellte ein erfolgreiches Kooperationsmodell der Seilbahnen Nassfeld mit 160 Beherbergungsbetrieben, 25 Skihütten/Restaurants, TVBs und Handel in punkto Winterangebotsvermarktung vor. Die KIG wurde 1998 gegründet – parallel zur damaligen Großinvestition der Bergbahngesellschaft in die 15 EUB, um eine neuen Plattform zu schaffen, welche die Interessen aller touristischen Leistungsträger gemeinsam am Markt vertritt. Hierfür steht ein Budget von 1 Mio. Euro zur Verfügung, das zur Hälfte von den Bergbahnen aufgebracht wird. Ein 100-Betten-Hotel zahlt z. B. (freiwillig) 12 000 €, auch Ortstaxe und Fremdenver-

kehrsabgabe werden zweckgewidmet. Laut Herzog wurde in den 7 Jahren viel erreicht, man ist die Nummer 1 bei den Nächtigungen in Kärnten im Winter (800 000), in Österreich bei den Inländernächtigungen an 4. Stelle, man hat von Anfang mehrsprachige Broschüren aufgelegt und als eine der ersten Regionen Österreichs Botschafter in den Oststaaten installiert.

Zu den Aufgaben der KIG gehört neben der Bearbeitung der drei Kategorien von Märkten (Kern-, Aufbau- und Zukunftsmärkte) auch die Finanzierung von Ski-POS, Wetterkameras, Internet, flächendeckendem Skibus etc. Bereits 50 % der Wochenkarten werden durch OPOS-Stellen in den Häusern verkauft, welche KIG-Mitglieder sind. Diese erhalten auch Preisvorteile von den Bergbahnen für die schwachen Monate sowie Exklusivität in Zusammenarbeit mit Reiseveran-



Mag. Klaus Herzog,
GF der Karnischen
Incominggesellschaft
(KIG) stellte ein Ver-
marktmungsmodell der
Seilbahnen mit ande-
ren touristischen Leis-
tungsträgern vor.
mak

Walking, Hiking, Biking – Boom oder Bumerang?

Betriebswirt Dr. Harald Pechlaner, Professor für Tourismus an der Universität Eichstätt-Ingolstadt und ehemaliger Leiter der Abteilung Fremdenverkehr der Südtiroler Landesregierung, kümmert sich u. a. um die strategische Positionierung der Bergbahnen. Seine Gedanken zum neuen Wander-Boom, dem man sich nicht nur anhängen, sondern dabei auf die Kernkompetenzen besinnen soll, gab Pechlaner auf der letzten VDS-Tagung dem Fachpublikum preis.

„Seilbahnen stehen zunehmend vor großen markt- und angebotsseitigen Herausforderungen. Erstere sind insbesondere in den Veränderungen der Bedürfnisse potentieller Zielgruppen zu finden: einerseits wird es zunehmend schwierig, potenzielle Zielgruppen von den Vorteilen des Wintersports zu überzeugen, andererseits boomt das Wandern in seinen verschiedenen Facetten und damit erfährt die Nutzung von Aufstiegsanlagen auch entsprechend Aufwind.“

Angebotsseitige Herausforderungen liegen in den organisatorischen und strategischen Fragen rund um die Entwicklung von wettbewerbsfähigen Produkten zum Wandern in all seinen unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden und Segmentierungen. Dabei handelt es sich bei den im Titel genannten Aktivitäten um spezifische Produkte auf der Grundlage von Infrastrukturen, wie Wanderwegen, MTB-Trails oder eben den Aufstiegsanlagen selbst.



Dr. Harald Pechlaner,
Professor für Touris-
mus an der Univer-
sität Eichstätt-Ingol-
stadt, nahm zum
neuen Walking-Boom
Stellung. Foto: mak

Zuerst über Kernkompe- tenzen Gedanken machen

Seilbahnen sind zweifellos die touristischen Hauptakteure, wenn es darum geht, bestimmte Kernthemen in einer Region zu verankern. Natürlich hat man sich dem neuen Wander-Boom entsprechend an-

Der Wandergast hat Zeit und will sich mit der ganzen Region auseinandersetzen, daher ist eine Vernetzung der Bergbahnen mit den anderen Tourismusakteuren wesentlich. Foto: SLT



zunähern und spezifische Produkte zu kreieren. Mir geht es im Wesentlichen darum, darauf hinzuweisen, dass es wenig Sinn hat und eher eine kooperative Hektik wäre, wenn man jetzt schnell irgendwelche Packages kreiert, um so ein wenig auf diesen Trend aufzuspringen, sondern dass man sich zuerst über die Kernkompetenzen in punkto Bewegungsräume der Gäste, die man selbst als Seilbahn bzw. Region hat, Gedanken macht. Denn es hat wenig Sinn, andere zu imitieren, um dann ein durchschnittliches Angebot zu haben!

Folgende Fragen sind dabei von Bedeutung:

- Werden Kernkompetenzen als Kombination von Fähigkeiten, Kompetenzen, Erfahrungen, Technologien, Wissen, Prozessen und Managementpotenzial verstanden?
- Gibt es im betreffenden Unternehmen eine Antwort darauf, mit welchen Kernkompetenzen man in Zukunft im Wettbewerb erfolgreich sein möchte?

- Werden Kernkompetenzen im Unternehmen als Grundlage für die weitere Produktentwicklung verstanden?
- Werden die naturräumlichen Ressourcen bei der Definition der Kernkompetenz entsprechend berücksichtigt?
- Sind jene Produkte und Dienstleistungen, die mittel- bis langfristig zum Erfolg des Unternehmens beitragen, bekannt?

Es geht um die Vernetzung mit der Region

Man kennt heute Bergwandern, Trekking, Nordic Walking, Radwandern, Volkswandern – aber gibt es ein spezielles Wissen rund um das jeweilige Thema? Sind die Gastgeber auf dieses Thema eingestellt, hat man die infrastrukturellen Voraussetzungen und – last but not least – sind die Wanderwege selbst auf der Höhe der Zeit? Außerdem sollte man wissen, was die Zielgruppen wollen. Mountainbiker z.B. möchten größtmögliche Flexibilität, und zwar nicht nur dann, wenn es um den MTB-Transport mit der Seilbahn geht, sondern auch in Hinblick auf die Verbindungsmöglichkeiten, also die Vernetzung mit einer Region, die viel mehr als der Berg ist, auf den die Seilbahn raufführt. Eine Vernetzung mit der großen Destination ist gewünscht, also sollte man die Bewegungsräume der Gäste besser ver-

stehen. Der Wandergast hat Zeit und will sich mit der Region auseinandersetzen, sie ergründen können. Dazu braucht er professionelle Informationen und Dienstleistungen. Oft ist es jedoch schwierig, die TVBs und Bergbahnen „unter einen Hut zu bringen“. Denn die Seilbahnen verstehen sich stark als Industrie und der Tourismus begreift sich eher als ein Phänomen, bei dem es darum geht, Dienstleistungen zu integrieren.

BB sollen aktiv die Integration suchen

Ich appelliere daher dafür, dass die BB mehr denn je eigeninitiativ die Integration mit den anderen Tourismusakteuren in der Region suchen. Denn die Bergbahnen sind wirtschaftlich gesehen tragfähig und haben das Potenzial, diesen Weg zu gehen. Hingegen sind die TVBs immer darauf angewiesen, es allen Recht zu machen und die Balance zu halten. Die Bergbahnen können aufgrund ihrer Bedeutung bzw. Leadership ganz wesentlich bestimmen, was in einer Region als Produkt entwickelt werden soll. Dann ist am Ende die Frage eher zweitrangig, ob es um Mountainbiken, um Radwandern oder Wandern in anderer Form geht. Die Antwort darauf hängt jeweils von der Beschaffenheit der Region bzw. der Unternehmen ab.

mak

DAS INFORMATIONSPORTAL
DER SEILBAHNBRANCHE IM INTERNET

SBN
Seilbahn

WWW.SEILBAHN.NET

Kitzbüheler Alpen: Neue Marke will Leitdestination werden

Die im Juli gegründete neue Marke „Kitzbüheler Alpen“ will sich mittelfristig als DIE touristische Leitdestination der Alpen etablieren. Dafür wurde die KAM (Kitzbüheler Alpen Marketing GmbH.) gegründet, die das Marketing der drei Tourismusverbände Kitzbühel, Brixental und Ferienregion St. Johann/Tirol unter einem Dach bündelt. Mit der Entwicklung der neuen touristischen Dachmarke wurde die Spezialistin Susanne Winter beauftragt.

„Eine starke Marke braucht eine strategische Positionierung“, weiß MMag. Lukas Krösslhuber, Geschäftsführer der neuen Kitzbüheler Alpen Marketing GmbH. Mit der Dachmarketingorganisation KAM soll es zu einer Profilierung aller beteiligten Orte und Regionen rund um das Markenzentrum Kitzbühel kommen. So kann die Wertschöpfung innerhalb der Destination erhöht und die Auslastung gesteigert werden. Krösslhuber weiter: „Die Markenstrategie kommt als Erstes, dann folgt die Markenarchitektur. Wichtig ist uns die Einbindung der bestehenden, gewachsenen Marken, denn diese sollen nicht aufgegeben, sondern zusammen mit der Dachmarke bestmöglich eingesetzt werden.“

Von der Theorie zur Praxis

Mit der Entwicklung einer Positionierung der neuen touristischen Dachmarke beauftragte die KAM in Folge eines mehrstufigen Auswahlverfahrens Susanne Winter von SusanneWinterBusinessStrategies. Die Expertin ist auf das komplexe Thema Dach- und Mehrmarkenstrategien spezialisiert. So hat Winter in der Vergangenheit mehrfach große Marken-Portfolios wie z. B. bei The Coca-Cola Company oder der Continental AG zum Erfolg geführt. Als langjährige Marketingchefin der Österreich Werbung war Winter für einige der wirksamsten Kampagnen der ÖW verantwort-

lich. Sie kennt daher auch die Besonderheiten der touristischen Markenführung. „Der theoretische Überbau ist nur der Anfang, zu leben beginnt eine Marke erst durch ihre Anwendung“, so Susanne Winter. Als Orientierungshilfe für die tägliche Arbeit wird eine „Marken-Gebrauchsanleitung“ mit ganz konkreten Handlungsempfehlungen entwickelt. So können Angebote in einfachster Weise bezüglich ihrer Unterstützung der Markbotschaft überprüft werden. Die Marke lädt sich mit jeder Marketingaktion stärker auf und hilft dem Gast bei der Orientierung und der Kaufentscheidung.



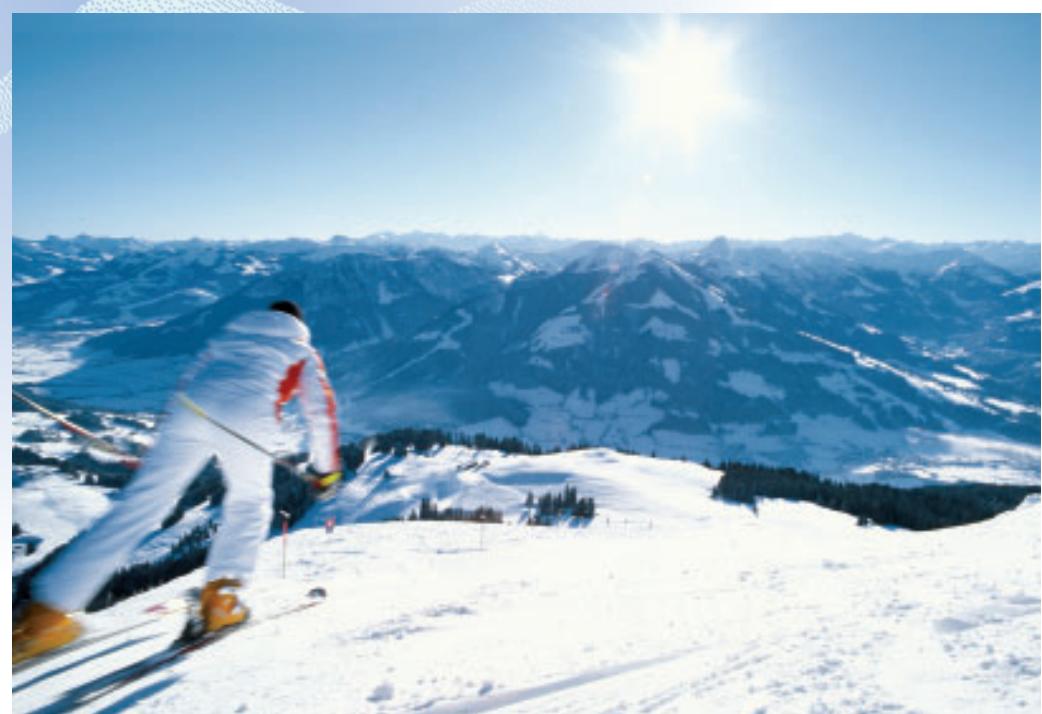
Unterstützung bei der Entwicklung des CDs

Gemeinsam mit der Kitzbüheler Alpen Marketing GmbH erarbeitet Susanne Winter auch Briefing und Ausschreibung für das Corporate Design. Schließlich müssen Positionierung und grafischer Auftritt aufeinander abgestimmt sein. „Das Corporate Design und das Logo sind die sichtbaren Symbole, welche die Markeninhalte bestmöglich transportieren müssen“, so Krösslhuber. „Beim graphischen Auftritt wollen wir so viel Bewährtes wie möglich und so viel Neues wie nötig verwenden.“

Bis Weihnachten soll der gesamte Prozess abgeschlossen sein, um für den Sommer 2007 startbereit zu sein.

Infos: www.kitzalps.com.

Blick auf die Kitzbüheler Alpen, die nun auch als Marke Bedeutung erlangen.
Foto: Hansmann PR



Der 15 000. PistenBully: Drei Meister (er)leben die beeindruckende Erfolgsstory

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat in diesem Monat die Produktion des 15 000. PistenBully gefeiert. Die Belegschaft des Unternehmens erfüllt das Jubiläum berechtigterweise mit Stolz.

In der Pisten- und Loipenpflege sowie bei der Gestaltung von Funparks sind die PistenBully mit einem Marktanteil von über 50 Prozent weltweit führend – eine Entwicklung, von der zu Beginn noch keiner zu träumen wagte. Auch die drei Meister der Fertigung, Walter Sautter, Josef Haumann und Erwin Kasberger, nicht, die bereits seit den 60er- und 70er-Jahren die gesamte PistenBully-Geschichte miterlebt haben.

Walter Sautter ist heute als Meister für die Produktion zuständig. Als Lehrling im zweiten Ausbildungsjahr wurde er 1968 in eine Holzbaracke gerufen, wo sich der Versuchsbereich der Karl Kässbohrer Fahrzeugwerke befand. „Damals hat man zunächst noch von einer ‚Schneewalze‘ gesprochen“, erinnert sich Walter Sautter. Alles, was in der Holzbaracke vorging, oblag natürlich höchster Geheimhaltung. „Die Tatsache, dass das zu entwickelnde Fahrzeug die nächsten vier Jahrzehnte meines Arbeitslebens entscheidend prägen würde, habe ich zu diesem Zeitpunkt niemals für möglich gehalten“, sagt Walter Sautter heute.

Die Idee für den PistenBully war Karl Kässbohrer im Winterurlaub auf der Seiser Alm gekommen. Er hatte sich darüber geärgert, dass das dortige Fahrzeug zur Pistenpräparation – natürlich „Marke Eigenbau“ – ausgefallen und nicht reparabel war. Mit seinem Bruder Otto teilte Karl Kässbohrer eine ausgeprägte Neugier auf alle außergewöhnlichen Vehikel. Die Kässbohrer-Brüder beauftragten also ihren Konstrukteur Walter Haug mit der Entwicklung eines Pistenfahrzeugs, das mit seiner Technik den Marktanforderungen gerecht werden würde. Im Juni 1968 zog Haug den ersten Bleistiftstrich und gilt seitdem als der „Ur-vater“ des PistenBully.



Josef Haumann, Erwin Kasberger und Walter Sautter (v. l.) sind Meister in der Fertigung des PistenBully und haben die Geschichte des Fahrzeugs von Beginn an miterlebt. Fotos: Kässbohrer

Kleinserie läuft an

Die mechanische Pistenpflege ist 1968 noch keine 10 Jahre alt. Erstmal wurden 1960 Bilder von kettenbetriebenen Armeefahrzeugen im Rahmen der Vorbereitungen für die 8. Olympischen Winterspiele von Squaw Valley in der Sierra Nevada weltweit im Fernsehen gezeigt. Der Einstieg in das neue Geschäftsfeld wollte gut überlegt sein, denn die Konkurrenz war groß. Etwa 10 Firmen und einige Hobbykonstrukteure beschäftigten sich mit Pistenfahrzeugen. Das zugrunde liegende Konzept war weitgehend gleich: Benzinmotor, Hebelesteuerung mit Lenkbremsen, Schaltgetriebe sowie Scheiben- oder Trommelbremsen.

Kässbohrer wählt einen anderen Ansatz: Das Fahrzeug verfügt zunächst noch über einen Vorderradantrieb und einen 120-PS-Benzinmotor von Daimler-Benz – aber bereits über einen hydrostatischen Fahrantrieb, eine Lenkradsteuerung sowie ein geräumiges Fahrerhaus und eine große Ladeplattform. Der erste Prototyp wird im

Dezember 1968 auf eine „Panzer-Teststrecke“ bei Ulm geschickt. Die erste Kleinserienfertigung erfolgt 1969: Die fünf PistenBully 32.120 B sind inzwischen auf Hinterradantrieb umgestellt worden und in ihnen pocht der Herzschlag eines 120 PS starken Sechs-Zylinder-Motors. „Danach entschied man sich für Dieselmotoren – die Benziner verfügten in Höhenlagen über zu wenig Verbrennungsluft“, blickt Walter Sautter zurück.

1971 steht das Pistenfahrzeug aus Ulm in Flaine/Hochsavoyen vor seiner ersten Bewährungsprobe – und meistert diese mit Bravour. Der PistenBully setzt sich im internationalen Vergleichswettbewerb gegen die Konkurrenten souverän durch. Das Modell 39.145 D überzeugt vor allem mit seinem hydrostatischen Fahrantrieb: Während den Fahrzeugen der Konkurrenz wegen ihres Schaltgetriebes ein ständiger Kräftefluss fehlt und sie dieser Tat- sache am Hang Tribut zollen müssen, klettert der PistenBully in stu- fenlos regulierbarer Geschwindigkeit bergaufwärts und kann sich auf

diese Weise dem jeweiligen Gelände und den Schneebedingungen ideal anpassen. Damit war klar, dass die Idee des PistenBully Zukunft hat. Erwin Wieland, damals Gebietsverkaufsleiter für SETRA-Omnibusse, baut den Vertrieb des PistenBully ab 1971 auf und prägt in den nächsten 30 Jahren die Geschichte des PistenBully ganz entscheidend.

Internationaler Marktdurchbruch

Noch im selben Jahr wird die Weiterentwicklung des Modells 145 vorgestellt. Der 170 D wartet mit einem kippbaren Fahrerhaus auf. An diesem Plus an Service-freundlichkeit ist Josef Haumann, heute Meister in der Kettenfertigung, schon beteiligt: Der gelernte Landmaschinenmechaniker schweißt in der Schlosserei die selbsttragenden Rahmen der PistenBully in Gerippebauweise. Der internationale Marktdurchbruch gelingt 1972 bei den Olympischen Winterspielen im japanischen Sapporo, wo der PistenBully die Pisten-



Hinter einem erfolgreichen Produkt steht immer eine tatkräftige Mannschaft: Die Belegschaft der Kässbohrer Geländefahrzeug AG feiert den 15 000 PistenBully.

präparierung übernimmt. Im selben Jahr hatte Erwin Kasberger, der inzwischen seit 20 Jahren gemeinsam mit Walter Sautter als Meister die Produktion verantwortet, seine Ausbildung bei Kässbohrer gerade abgeschlossen. Die Erinnerung an Sapporo ist in ihm ebenso lebendig wie bei seinen Kollegen Sautter und Haumann: „Für den PistenBully war das ein Meilenstein“, sagen sie unisono. Das Dreigestirn Sautter, Haumann und Kasberger hat

die Geschichte des PistenBully durch die Jahrzehnte hindurch mit erlebt. Auch noch die Zeiten, in denen die PistenBully-Sparte innerhalb der Kässbohrer Fahrzeugwerke noch eher stiefmütterlich behandelt wurde: „Man hat uns belächelt und nicht gerade sehr ernst genommen“, meint Kasberger. Sautter stimmt ihm zu: „Was wollt‘ denn Ihr mit Euren paar Bullys?“, habe er oft von den Omnibus-Kollegen zu hören bekommen. „Es

Der Spezialist für Sportzeitmessung



- Zeitmessgeräte
- Anzeigesysteme
- Funksysteme
- Startschränke
- Lichtschränke
- Sprechverbindungen
- usw.



ALGE
TIMING

ALGE-TIMING GmbH & Co
Rotkreuzstrasse 39
A-6890 Lustenau
Tel.: +43-5577-85966
Fax: +43-5577-85966-4
office@alge-timing.com
www.alge-timing.com

wurde uns sogar nachgesagt, dass man uns mitfüttern müsse", ergänzt Haumann. „Das war aber falsch. Wir haben niemals rote Zahlen geschrieben – und auch in punkto Ansehen hat sich das Blatt dann schnell gewendet“, unterstreicht Sautter mit einer unüberhörbaren Genugtuung.

Der Siegeszug des PistenBully nahm unaufhaltsam seinen Lauf: Zehn Jahre nach seiner Vorstellung sind 1979 bereits über 2000 Fahrzeuge in 35 Ländern im Einsatz. In diese erste Dekade fällt auch eine lange Liste an grundsätzlichen Neuerungen, die Schritt für Schritt hinzukommen: Ab der zweiten Serie bekommt der PistenBully ein Glättebrett und ein Räumschild, danach folgen unter anderem ein

erstes Fahrzeug mit einer Überkopfwinde für die Steilhangpräparation. Apropos Steilhang: Bei der ersten Auslieferung auf die Zugspitze mussten Walter Sautter und Josef Haumann den PistenBully oben am Bahnhof Schneefernerhaus zerlegen, um ihn aus dem Tunnel rauszubringen. Oben angekommen, waren sie gezwungen, mit dem Fahrzeug einen Steilhang bergabwärts zu bewältigen, um zu ihrem eigentlichen Einsatzgebiet zu gelangen. „Zu diesem Zweck wurde der Schnee extra nicht weggesprengt – damit wir sozusagen darauf runterreiten konnten“, sagt Sautter. Auch die folgenden Auslieferungen auf die Zugspitze waren nicht weniger abenteuerlich: Ein Mal musste der PistenBully abgesetzt werden, als zu wenig Schnee lag. Ein anderes Mal geriet Josef Haumann im Zugspitz-Stollen erheblich ins Schwitzen, weil alle nur noch auf seine Rückkehr warteten, um endlich eine notwendige Sprengung vornehmen zu können. Solche Erlebnisse schweißen natürlich zusammen. „Wir sind ein richtig verschworener Haufen“, betont Erwin Kasberger in diesem Zusammenhang.

Unabhängiges Unternehmen

Daran ändert sich auch 1994 nichts, als der Produktbereich „Geländefahrzeuge“ der ehemaligen Karl Kässbohrer Fahrzeugwerke GmbH in ein unabhängiges Unternehmen umgewandelt wird. Ganz im Gegenteil. Auch der Erfolg des PistenBully hält an: 1997 wird das 10 000. Fahrzeug ausgeliefert. Es ist mittlerweile in 52 Ländern und auf allen sechs Kontinenten im Einsatz. Die 90er-Jahre bringen unter anderem den PistenBully 300 hervor. Er zeichnet sich durch extreme Steigungsfähigkeit, geringen Wartungsaufwand sowie eine automatische Kettenspannung aus. Josef Haumann aus der Kettenfertigung

muss dabei an die Anfangszeit zurückdenken: „Früher mussten wir beim Kunden vor jeder Vorführung die Ketten von Hand aufwickeln und benötigten zwei Stunden, bis sie montiert waren. Mensch, haben wir uns damals noch plagen müssen.“

1998 erfolgt der Börsengang der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Die Aktie wird am 16. September erstmals an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Vier Jahre später zieht das Unternehmen in das neue Firmengelände in Laupheim. „Das neue Werk ist wunderschön. Alles ist moderner, die Arbeit fällt einem leichter“, lobt Erwin Kasberger. Im Jahre 2002 kommt auch der PistenBully 300 Polar auf den Markt. Mit 455 PS ist er der stärkste PistenBully aller Zeiten.

Der Konkurrenz ist der PistenBully von Beginn an stets einen Schritt voraus: „Wir hatten beim Pistenfahrzeug das Patent auf den hydrostatischen Fahrantrieb und konnten zwischenzeitlich die Elektronik weiterentwickeln. Diesen Vorsprung halten wir bis zum heutigen Tag“, so Walter Sautter. Diese Tatsache ist sicherlich auch auf den großen Ehrgeiz der Mitarbeiter zurückzuführen: „Bei den Vorführungen mussten wir im direkten Vergleich mit den anderen Wettbewerbern den Berg hinaufkommen. Ich habe niemals ein Rennen freiwillig hergeschenkt – ohne Rücksicht auf Verluste“, verrät Sautter. Sein Kollege Haumann erinnert daran, dass sie früher zum Teil bis zu 65 Stunden pro Woche gearbeitet haben: „Oft haben wir noch um 1 Uhr morgens aufgeladen.“ An welchem Modell ihr Herz hängen geblieben ist, vermögen die drei Meister nicht zu sagen: „Der 170 D hatte erstmals ein schönes rundes ‚Gesicht‘ – ab dem 240er wurde erst so richtig aufs Design geachtet...“

Das neueste Modell

Vom aktuellen PistenBully 600, der das Neueste an Technologie mit brandheißen Design kombiniert, sind sie jedenfalls begeistert: „Das ist in jeder Hinsicht eine absolute Top-Maschine“, spricht Kasberger für alle. „Ein PistenBully ist und bleibt ein PistenBully – Technik ist Technik“, fasst Sautter zusammen. Walter Sautter, Josef Haumann und Erwin Kasberger sind mit dem PistenBully aufgewachsen. Oder andersherum: Vielleicht ist auch der PistenBully mit ihnen groß geworden. Auf jeden Fall ist das Wachstum beeindruckend – denn 15 000 PistenBully sind eine stolze Zahl.



Die erste PistenBully-Serie 32.120 B wurde 1969 mit einem 120 PS starken Sechs-Zylinder-Benzinmotor ausgeliefert.

Loipenspurgerät und 1976 eine Fräse. In den Anfangsjahren mussten die Mitarbeiter den PistenBully noch mit vereinten Kräften durch die Fertigungshalle schieben. Der erste Rangierwagen für den Transport folgt erst 1977. „Das war ein umgebauter, und eigentlich ausrangierter Hubstapler. Der damalige Fuhrparkleiter hat ihn beim Vorführen gleich in den Graben gesetzt“, erklärt Sautter und muss heute noch lachen. Ende der 70er-Jahre wird auch das Werk 2, das man sich bis dato mit anderen Kässbohrer-Produkten teilte, modernisiert und zum eigenständigen PistenBully-Gebäude.

Mitte der 80er-Jahre wird der PistenBully 060 D - 110 mit seinen Weiterentwicklungen 150 D und 160 D schließlich zur weltweit erfolgreichsten Loipenmaschine. Kurz darauf folgt der 200 DW als

SNOPEX SA:

25 Jahre erfolgreich am Markt

Im April 1982 wurde im schweizerischen Hergiswil die Snopex SA gegründet. Der Aktionsradius wurde rasch größer, der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten.



Das SNOPEX-Firmengebäude in Mendrisio. Fotos: SNOPEX

In den ersten Jahren vermarkten Josef Mattich und sein Sohn Eric skandinavische Pistenfahrzeuge, Motorschlitten und Schneeräummaschinen. Auf diese Weise gelingt der Eintritt in die Winterbranche, wertvolle Kontakte werden geknüpft. 1984 wird ein Unternehmen in Mendrisio erworben, das sich mit dem Import von Landmaschinen beschäftigt. Die SNOPEX SA wird nun zum offiziellen Importeur von BCS, die sich in Europa mit qualitativ hochwertigen Heck- und Frontscheibenmähern einen Namen gemacht haben. Das Segment der Landmaschinen wird in der Folge durch den Import von Benzin- und Dieselmotoren von ACME, Bandrenchen von MOLON und Produkte von Wolagri, Muratori, Faresin und Enria ergänzt. Beschäftigt sind mittlerweile 17 Mitarbeiter, die sich um beste Kundenbetreuung bemühen.

Kompetenzbereich Motorschlitten

1996 sichert sich die SNOPEX SA die Schweizer Generalvertretung für Arctic Cat ATVs und Motorschlitten. Damit hat man speziell

für Bergbahnbetriebe und Hüttenwirte ein optimales Angebot, das durch die jeweilige Zusatzausrüstung exakt an die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden kann. Die SNOPEX SA bietet dazu erstklassigen Service und Kundenberatung, wobei man über ein komplettes Sortiment an Ersatzteilen für alle Maschinen verfügt. Dazu werden die Mitarbeiter regelmäßig im Haus und beim Hersteller geschult, sodass man technisch am letzten Stand ist. So kann sichergestellt

werden, dass die Motorschlitten und ATVs verlässlich zur Verfügung stehen.

Ein ausgewähltes Händlernetz, das SNOPEX aufgebaut hat, sorgt in der Schweiz und für Motorschlitten auch in Italien, Frankreich und zum Teil in Deutschland für kurze Wege zum Kunden. Die Arctic Cat Modelle sind auf diese Weise flächendeckend präsent, Informationen schnell zur Hand.

Neben den bekannten Arctic Cat Arbeitsmotorschlitten wie Bearcat 570, Bearcat Widetrack 660 oder Bearcat WT 660 Turbo werden auch die Rennmodelle gut verkauft, da Motorschlitten am Sportsektor stark vertreten sind und auch hier ihre begeisterten Anhänger haben. Zur Benutzung der Arbeitsschlitten und der Rennmodelle ist eine Spezialbewilligung nötig, die in den einzelnen Kantonen nach den dort geltenden Vorschriften gewährt werden.

Für Personen, die eine Maschine suchen, die sie nicht nur im Winter gebrauchen können, bietet Snopex SA die ATVs und den neuen Prowler (ATV mit Steuerrad, Beifahrer und Ladebrücke) mit Raupen an, das ideale Fahrzeug für den Sommer- und Winterbetrieb!

Für detaillierte Infos:
www.snopex.com



Blick in die Werkstatt.

PRINOTH: 10 000 Betriebsstunden und kein bisschen müde...

„Magic“ sind nicht nur die Abfahrten des Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang, sondern auch die inzwischen 10 000 Betriebsstunden, die zwei dort stationierte PRINOTH-Pistenfahrzeuge LH 500 inzwischen auf dem Tacho haben. Seit Jahren bereits sorgen sie für perfekte Pistenverhältnisse, „... immer noch mit minimalem Verbrauch, maximaler Leistung und außergewöhnlicher Belastbarkeit“, meint Ing. Josef Schwabl, technischer Direktor der Bergbahnen.



Verlässlichkeit und hohes Leistungspotenzial gehören zu den Vorzügen der PRINOTH-Pistenfahrzeuge.

Foto: PRINOTH

Zur weltweiten Größe unter den alpinen Wintersportorten wurde Saalbach Hinterglemm mit der Alpinen Skiweltmeisterschaft 1991. Heute wird das Gebiet von internationalen Nobeltouristen genauso genutzt wie von professionellen Skisportteams. „Wir achten besonders darauf, dass unsere Pisten jederzeit optimal präpariert sind“, erklärt Josef Schwabl, „und legen daher beim Fahrzeugkauf das Hauptaugenmerk auf die erstklassige Leistung der Geräte in der Präparation. In PRINOTH haben wir dabei seit Jahren einen idealen Partner.“

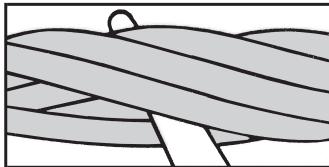
Die außergewöhnlich hohe Betriebsstundenleistung der beiden LH 500, die seit Jahren in Hinterglemm eingesetzt werden, überraschte sogar den erfahrenen Techniker. „Im Vergleich zu anderen sind diese Schneefahrzeuge besonders langlebig. Wir verzeichnen seit Jahren sehr starke, touristisch dicht besetzte Wintersaisonen. Pistengeräte sind bei uns von Dezember bis April rund um die Uhr im Einsatz und werden dementsprechend stark beansprucht. Die beiden LH 500 mit ihren 10 000 Arbeitsstunden waren

auch bei schwierigsten Klima- und Wetterbedingungen auf den Pisten, wobei Flächenleistung und Fahrgeschwindigkeit über die Jahre hinweg sogar im schwierigsten Gelände überdurchschnittlich blieben.“

Stark in Flächenleistung und Pistenbild

„Wir bieten unseren Gästen neben unterschiedlichsten Geländearten – etwa Buckelpisten, Funparks, Halfpipes, Renn-, Carvingstrecken oder Flutlichtabfahrten – auch zahlreiche renommierte Events. Neben dem Winteropening waren die sportlichen Highlights des vergangenen Winters sicherlich der Rave on Snow, der FILA Sprint Euroskecup und der internationale Tou-

Spleiss- und Wartungs-Service



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

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

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

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

IMMER AKTUELL MIT MM ONLINE

MOUNTAIN
Manager

www.mountain-manager.com

renskimarathon Mountain Attack. All das setzt beste Präparierung in unterschiedlichsten Bedingungen voraus, dazu gesellt sich ein relativ hoher Arbeitsdruck: Über 200 Kilometer Abfahrten in Österreichs größtem zusammenhängenden Skizirkus, verteilt auf 55 Liftanlagen, müssen erst einmal bearbeitet werden. Hier fiel die außerordentliche Pistenqualität der PRINOTH-Geräte immer wieder auf, die sogar bei maximaler Fahrgeschwindigkeit stets perfekt blieb. Auch an der außerordentlichen Flexibilität der PRINOTH-Pistenfahrzeuge merkt man, dass die einzelnen Fahrzeugteile technisch ausgereift sind und perfekt zusammenspielen. Sogar schwierigste Situationen in der Pistenpräparierung lassen sich so spielend meistern.“

Umweltfreundlichkeit als Ankaufsargument

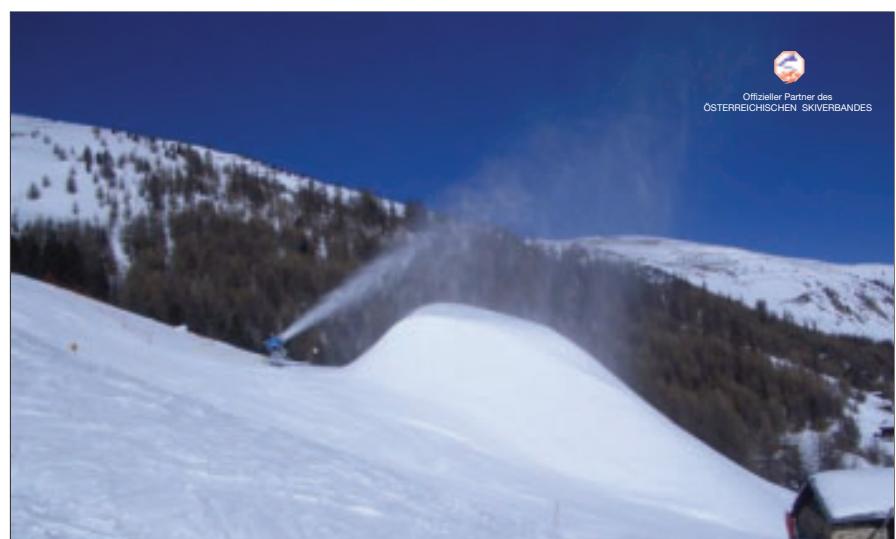
„Unser Unternehmensstandort befindet sich in einer sensiblen Hochgebirgsregion“, erklärt Schwabl das Betriebskonzept der Bergbahnen, „und eines unserer Hauptverkaufsargumente ist die intakte Natur, in der die Wintersportler Erholung finden. Diese Überlegungen binden wir auch in den Schneefahrzeug-Ankauf ein. Die Geräte müssen trotz der hohen Belastungen umweltfreundlich agieren. PRINOTH-Maschinen eigneten sich dafür besonders gut. Sie arbeiten mit biologisch abbaubarem Hydrauliköl, haben sehr robuste, aber bodenschonende Raupen, zeichnen sich durch eine sehr gute Steiffähigkeit aus und sind zudem abgas- und lärmarm, was unserem Konzept sehr entgegenkommt. Maschinen, die pro präpariertem Hektar weniger verbrauchen, sind nicht nur entscheidende Umweltfaktoren, sondern wirken sich zudem positiv auf die Betriebskosten aus!“

Die lange Lebensdauer eines PRINOTH-Gerätes schlägt sich in der gesamten Ersatzteillagerhaltung nieder. Die originalen verschleiß- und funktionssichernden Elemente sind dementsprechend lange zu haben, sogar für Fahrzeugtypen, deren Produktion seit mehr als 20 Jahren eingestellt ist. „Auffallend war, dass die Ausfallsquoten und Stillstandszeiten trotz der höheren Belastung, die nun mal ein so weitläufiges und hoch frequentiertes Skigebiet für eine Pistenmaschine darstellt, über die Jahre hinweg minimal waren“, meint Josef Schwabl dazu. „Und auch wenn ein gut verzweigtes Service- und Ersatzteillagernetz den raschen Einsatz von Reparaturprofis und Original-Ersatzteilen jederzeit garantiert, haben wir immer Wert darauf gelegt, uns im Bedarfsfall selbst zu helfen.“ Die Mechaniker und Fahrer, die im hauseigenen Fuhrpark täglich mit den Fahrzeugen umgehen, wurden in professionellen PRINOTH-Schulungen und Seminaren kontinuierlich ausgebildet. „Gerade diese Mitarbeiter müssen über den wirtschaftlichen Einsatz, die ideale Auslastung und den maximalen Werterhalt der Fahrzeuge Bescheid wissen. Die Schu-

lungen waren für uns hilfreich bei der raschen Amortisation der Investitionen und sehr förderlich für deren lange Einsatzdauer.“

Qualitätssicherungsmaßnahmen im Produktionsprozess

Für die PRINOTH-Technikercrew sind 10 000 Betriebsstunden keine Seltenheit, wie etwa auch vier voll funktionstüchtige Gebrauchtmassen der Schnalstaler Gletscherbahnen mit jeweils 12 000 Betriebsstunden bewiesen. Seit Jahren investiert das Unternehmen PRINOTH viel in die Langlebigkeit der Schneefahrzeuge. Jahrzehntelange Erfahrungswerte im Schneefahrzeugbau und bedeutende Investitionen in den Forschungs- und Entwicklungsbereich schlagen sich heute in Qualitätsprodukten nieder, die in jeder Hinsicht überzeugen. Dank umfassender Qualitätssicherungsmaßnahmen im gesamten Produktionsprozess sind sie technologisch führend und bringen es mit extrem belastbaren Komponenten auf eine Lebensdauer, die unerreicht ist. Alle Materialien sind auf tiefste Temperaturen ausgelegt, die Rohrrahmen und Verkleidungen extra stark, gesetzlich vorgeschriebene Sicherheitsnormen für ähnliche Geräte werden von PRINOTH oft sogar übertroffen. Das ungewöhnliche Durchhaltevermögen und der stetige Überblick der Betriebskosten der PRINOTH-Geräte gibt den Betreibern vor allem wirtschaftliche Sicherheit – und die zählt letztendlich, wenn ein Schneefahrzeug den Preis für sein Lebenswerk bekommt.



Snowmaking without limits!

LENKO
QUALITY SNOW



www.lenkosnow.com

Service und exklusiver Vertrieb der SNOWSTAR Produkte in Österreich und Deutschland

SNOWSTAR

Bearcat Widetrack von Arctic Cat:

Marlies Schild mit neuem Trainingsgerät!

Wenn im Winter noch alle schlafen, ist Marlies Schild bereits unterwegs zum Training auf den steilen Pisten rund um ihren Heimatort Saalfelden.



Marlies Schild: Der ÖSV-Skistar setzt auf einen neuen Motorschlitten von Arctic Cat. Foto: Udo Bernhart

Das ideale Trainingsgerät

Natürlich sind um diese Zeit noch alle Lifte geschlossen, „denn um 6 Uhr früh sind nur Rennfahrer unterwegs“, erklärt Marlies, warum sie unbedingt einen zuverlässigen Motorschlitten braucht. „Ein echtes Arbeitstier, ein Schlitten, der viel transportieren kann und sich im steilen Gelände wohlfühlt“, freut sich Marlies über den neuen Bearcat von der Firma Holleis in Maishofen. Dabei vertraut Marlies Schild schon länger auf Schlitten von Arctic Cat: „Zuverlässigkeit, exzellente Performance und erstklassige Technik sprechen eindeutig für Arctic Cat.“

Ein wahrer Freund

Auf den Bearcat kann man sich echt verlassen, auch bei sehr kalter Lufttemperatur

und in hohen Lagen: Er läuft vibrationsfrei und springt problemlos an. Besonders die Turboversion ist sehr vorteilhaft – bei dünner Luft und jeder Temperatur hat der Motor immer das perfekte Luft/Benzin-Gemisch. Das neue Fahrwerk ermöglicht mehr Zuladung, Lauflärm und Vibrationen sind noch geringer als bisher. Frontaufhängung und Getriebe wurden ebenfalls weiterentwickelt und verfeinert.

I Infos:
Snopex SA
CH-6850 Mendrisio
Tel.: +41 (0) 91 / 646 17 33
sales@snopex.com
www.snopex.com

Holleis Handels GmbH
Saalfeldner Straße 41
A-5751 Maishofen
Tel.: +43 (0) 65 42 / 6 83 46-0
office@holleis.net
www.holleis.net



Bearcat 2007: Interessante technische Neuerungen sorgen für Begeisterung bei den Kunden. Foto: Arctic Cat

Firma Holleis auf der Interalpin 2007 in Innsbruck vom 18. bis 20. April 2007!

PFEIFER DRAKO: 11,6 km langes Zugseil für Zementwerk Leimen

Die HeidelbergCement AG gehört zu den größten Baustoffherstellern der Welt. Im Zementwerk am Standort Leimen in der Nähe von Heidelberg wird Zement mit einer durchschnittlichen Jahresförderleistung von 1 Million Tonnen hergestellt. PFEIFER DRAKO Drahtseilerei Gustav Kocks GmbH & Co. in Mülheim lieferte für die dortige Materialseilbahn das Spezial-Zugseil DRAKO XA.



Die 2,8 m hohe und 21 t schwere Stahlhaspel ist bereit für den Transport nach Heidelberg. Fotos: PFEIFER

Durch die große Fördermenge und der damit verbundenen hohen Beanspruchung müssen die Seile der Materialseilbahn jährlich gekürzt werden, die durchschnittliche Seil-Lebensdauer beträgt nur etwa vier Jahre. Die HeidelbergCement AG setzte sich zum Ziel, die hohen Kosten für Personalaufwand und Förderausfall durch Stillstandszeiten aufgrund von Seilkürzungen und Seilwechsel zu reduzieren.

Zum Einsatz kam das Spezialseil DRAKO XA, ein 6-litziges Zugseil mit einer spezial-drahtverstärkten Polypropyleneinlage, dessen Konstruktion speziell auf die Anlage in Leimen ausgelegt wurde. Durch den Einsatz dieses Seiles sollen nicht nur die Anzahl der Seilkürzungen reduziert, sondern auch die

Seil-Lebensdauer verlängert werden. Mit einer Länge von 11 600 m



Im Zementwerk Leimen bei Heidelberg (Deutschland): Seilzug als Bestandteil des Seilwechsels.

und einem Seilgewicht von ca. 20 t lieferte PFEIFER DRAKO an das Zementwerk Leimen eines der längsten Zugseile in seiner Firmengeschichte. Auf Wunsch des Kunden wurden in das Auftragspaket Transport und Seilwechsel integriert.

Gemäß den geltenden Vorschriften für den Seilwechsel wurden das alte und neue Seil durch einen Montage-Spleiß miteinander verbunden, um es anschließend mittels einer Zugmaschine auf die Anlage zu ziehen. Nach dem abschließenden Langspleiß und der Seilspannung konnte die Anlage der HeidelbergCement AG nach 5 Tagen wieder in Betrieb genommen werden.

Vertrieb, Beratung und Service für DRAKO-Seile in Österreich erfolgt durch die Pfeifer Seil- und Hebetechnik GmbH in Asten/OÖ, die wie PFEIFER DRAKO Drahtseilerei Gustav Kocks GmbH & Co. zur Pfeifer-Firmengruppe gehört.

i Infos:

PFEIFER Seil- und Hebetechnik GmbH
Harterfeldweg 2, A-4481 Asten
Tel.: +43 (0) 72 24 / 6 62 24-0
Fax: +43 (0) 72 24 / 6 62 24-13
psh-austria@pfeifer.de
www.pfeifer.info

150 Pegasus-Lanzen für die revitalisierte Muttereralm

Die Revitalisierung der Muttereralm Bergbahnen GmbH schreitet zügig voran. Das im Vorjahr nach

6 Jahren Planung mit neuen Ideen, neuen Bahnen (CA 8 bzw. 4er Sesselbahn von Leitner) und unter neuem Management wieder eröffnete beliebte Familien skigebiet bei Innsbruck investiert heuer in Schneesicherheit, gedie gene Skigastronomie im Tiroler

Stil und eine Race Base bzw. Race Academy mit Partner Dieter Bartsch. Ab 06/07 können sämtliche Pisten mit regelbaren Pegasus-Lanzen beschnitten werden, die in Österreich von LENKO vertreten werden.



Der 45 000 m³ Speicherteich auf 1640 m mit Blick auf Innsbruck wird von den Muttereralm Bergbahnen auch als Zentrum einer künftigen Sommerattraktion genutzt werden. Foto: mak

Die ca. 12 Pistenkilometer (45 ha) der Muttereralm sind ideal für Anfänger, Familien mit Kindern, aber

auch Fortgeschrittene und Skikurse. Durch die abwechslungsreiche Topografie fühlen sich sogar gute

Skiläufer, Touren- und Schneeschuhgeher wohl. Die Topografie war es auch, die eine Lanzen-Schneianlage am sinnvollsten erscheinen ließ. Die öffentliche Ausschreibung der neuen Gesellschaft im Besitz der Gemeinde Götzens-Mutters TVB und Privatbetreiber Helmut Zach konnte LENKO mit Pegasus-Lanzen für sich entscheiden. 88 Stück dieses 8,5 m hohen, dreistufig regelbaren Snowstar-Produktes wurden für die erste Ausbaustufe Pfriemesköpfel (1800 m) bis zur Talstation Mutters bestellt. Im heurigen Sommer wurde neben den 5300 m Schneileitungen (TRM Rohre) auch ein 45 000 m³ fassender Speicherteich von der ARGE Derfeser und Berger & Brunner (einer Tochter der Baufirma Bodner)

Teilansicht der erweiterungsfähigen Hauptpumpstation, ausgeführt von AGB und Schmachtl.
Foto: mak



errichtet, die auch die Gebäude realisierte. Dieser ist bei der derzeit installierten Pumpleistung in ca. 3 Tagen leergepumpt (3 Pumpen mit 400 kW Gesamtleistung), folglich muss auch die Grundbeschneiung in ca. 80 Stunden erledigt sein.

Sommerattraktion rund um den Speicherteich

Der Bereich des Speicherteiches auf 1 640 m Höhe wird übrigens auch zur Touristenattraktion für den Sommer gestaltet. Das Teichwasser soll über Wasserrinnen und Wasserräder bis zur Talstation des Almbooden-Schleppliftes als „Zauberwasser“ plätschern, von dort soll es wieder rückgepumpt werden in das kleinere der beiden Teichbecken. Eingebettet wird das Ganze in eine Spiel- und Erlebniswelt für die ganze Familie mit Windorgeln und Windharfen, Indianerzelten, Spielplätzen, Baumhäusern und Demonstration von Schnitzer- und Steinmetzarbeiten. Alles mit Panorama-Blick auf Innsbruck und seine Bergwelt. Denn: „Nur mit Wandern bringt man die Leute heute nicht mehr auf den Berg“ ist Georg Danzl, technischer Geschäftsleiter der neuen Muttereralm Bergbah-

nen GmbH. überzeugt. Zweifellos ist die Kombination Kultur und Natur im Kommen, wobei hier die Zielgruppe primär die 200 000 Einheimischen im Einzugsgebiet sind.

Clevers Wassermanagement

Nun aber zurück zum Winter. Für die 88 Pegasus-Lanzen im Abstand von 40–70 m mussten 176 Sekundenliter Schneiwasser bereitgestellt werden. Die Füllpumpstation Nockhof (128 kW) dient einerseits der Teichbefüllung und andererseits der Zuspeisung von Quellwasser in das Kanalnetz, um die Beschneiung im unteren Bereich bis zur Talstation direkt zu erledigen. Außerdem wird ein Trinkwasserbehälter mit 30 000 m³ für die Abnehmer im Bergbereich gefüllt. Die Hydraulik beider mittels Lichtwellenleiter ver-



Im Endausbau wird das Skigebiet Muttereralm ca. 150 Pegasus-Lanzen von Snowstar zum Schneemachen einsetzen.

Foto: LENKO

bundenen Pumpstationen wurde von LENKO an die Firma AGB und die Elektrotechnik bzw. Steuerung der Pumpen, Elektranten und Trinkwasserversorgung an die Schmachtl GmbH. vergeben. Für die Drucklufterzeugung wurde je



Die Gesprächspartner beim MM-Lokalaugenschein (v.l.n.r.): Jürgen Müllner (Schmachtl), Tom Schwaiger (LENKO Verkaufsberater), Gregor Reitmair (GF Muttereralm Bergbahnen GmbH.), Mag. Günther Praxmarer (GF LENKO Austria), Georg Danzl (Technischer Geschäftsleiter Muttereralm BB) und Ing. Gernot Rinnerthaler (Schmachtl Niederlassungsleiter). Foto: mak

Pumpstationen Kompressoren Stromaggregate

**maßgeschneidert, schlüsselfertig für die
Schnee-Erzeugung**

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





Die automatische
Drainageüberwa-
chung wird von der
Steuerung der Pump-
station miterledigt.

Foto: mak

ein Kompressor Atlas Copco mit 250 kW Leistung in der Talstation der 8 EUB Muttereralm sowie in der Hauptpumpstation unterhalb des Teiches auf 1640 m platziert. Hier wurde auch bereits Platz für einen weiteren Kompressor mit 160 kW freigehalten, der bei der nächsten Ausbaustufe notwendig wird. Zur Wintersaison 2007/2008 ist nämlich die Realisie-

zung der Beschneiungsanlage vom Pfriemesköpfl bis hinunter nach Götzens zur Talstation der neuen Götzner Bahn geplant (Leitner 8 EUB). Für diese 3 000 m lange Strecke werden weitere 60–70 Lanzen angeschafft.

Bei der Hauptpumpstation gibt es ebenfalls wieder ein kluges Wassermanagement. Zum einen wird das 9° C warme Wasser von unten in den See gepumpt (und auf 2° C abgekühlt), weiters kann man mit der Vordruckpumpe und der Hochdruckpumpe die obersten 200 Höhenmeter versorgen (eigene Leitung) und schließlich besteht die Möglichkeit, wenn man nicht füllt, vom Teich aus den unteren Bereich zu schneien, und zwar großteils mit Naturdruck. Als Besonderheit der Pumpstation erwähnt Ing. Gernot Rinnerthaler, Leiter der Innsbrucker Schmachtl-Niederlassung die Überwachung des Teichniveaus und der Drainageleitungen. „Wenn eine gewisse Menge an Drainagewasser überschritten wird, dann ergeht von der Steuerung

automatisch eine SMS-Meldung an den Schneemeister und weiter bis zum Geschäftsführer. Zu diesem Zweck wurde beim Teich eine sogenannte Thomson-Wehr errichtet“, so Rinnerthaler. Das Ziel bei der Pumpstationssteuerung war, eine möglichst einfache Bedienung zu schaffen. Es existieren zwar sehr viele manuelle Bedienfunktionen, aber im Prinzip lässt sich die Pumpstation im Automatikbetrieb mit einem Tastendruck starten – und natürlich auch fernwarten. Über LWL vernetzt sind übrigens neben Füll- und Hauptpumpstation auch die Kompressorstation im Tal sowie die Überwachung der Füllhöhe der Trinkwasserversorgung im Bereich der Bergstation.

Viele gute Gründe
sprechen dafür.

1.

HÖCHSTE SICHERHEIT

Drücke bis 100 bar
Optimale Gelände-
anpassung

2.

HÖCHSTE WIRTSCHAFT- LICHKEIT

Keine
Schweißarbeiten
erforderlich, hohe
Verlegeleistung durch
"Auf-Zu Methode",
keine Sandbettung
notwendig, Verfüllung
erfolgt mit Aushub.

SCHNEE SICHER

Mit einer
Versorgungsleitung
aus duktilen
TRM Gussrohren



Druckrohre

Buderus

TIROLER RÖHREN

Tel.: ++43/52 23/503 - 0 • Fax: ++43/52 23/43 619

3.

KOMPLETTES SORTIMENT

(Eigenes Formstücke-
programm)

4.

WITTERUNGS- UNABHÄNGIGE VERLEGUNG

Mit eigenem
Personal möglich,
keine aufwendigen
Prüfverfahren

5.

EUROPAWEIT ÜBER 1000 ANLAGEN

Zufrieden mit der PEGASUS-Lanze

Die Kommunikation mit den Schneerzeugern läuft über ein eigenes Netzwerk mit ModBUS-Verbindung. Jede 6. Lanze verfügt über eine Wetterstation und der Status jeder einzelnen Lanze ist via GSS-Leitsystem aufrufbar. Die Startvorgabe ist auch gruppenweise möglich. Hierzu wird die gewünschte Schneequalität eingegeben – bei der Grundbeschneiung natürlich schwerer Schnee, was einer Feuchtkugeltemperatur von ca. -4,5° entspricht. Bei der Nachbeschneiung wird Pulverschnee gewählt.

Die Pegasus-Lanzen regeln zwischen -3,5 C bis -8°C in drei Stufen, der beheizte Lanzenkopf ist mit 12 Düsen bestückt. Sie lassen sich bei Bedarf dank eines Panels auch außerhalb des Unterflur-Schachtes steuern.

Das Seilbahner-Urgestein Georg Danzl, der schon mit fast allen gängigen Lanzen und Propellermaschinen in seiner 30-jährigen Berufsgeschichte geschnitten hat (Stubai Gletscher, Mieders) blickt sehr zufrieden auf den Testbetrieb mit der Pegasus in der vergangenen Saison zurück. 2 Sekundenliter beträgt der Wasserdurchsatz im

Professionisten:

- Planung: Klenkhart
- Schneerzeuger: PEGASUS, vertreten durch LENKO
- Elektrotechnik: Schmachtl GmbH
- Hydraulik: AGB
- Kompressor: Atlas Copco
- Rohre: TRM
- Teichbau: ARGE Derfeser und Berger & Brunner (Vomp)
- Gebäudebau: Berger & Brunner (Innsbruck)

günstigsten Fall, das wären in Summe 176 Sekundenliter. Dafür ist die Anlage jetzt ausgelegt, für Erweiterungen sind wie gesagt alle Vorbereitungen getroffen. Im unteren Bereich, wo meist warme Temperaturen vorherrschen, wird mit doppelter Druckluft gearbeitet. So kann man überall dieselbe Qualität herstellen.

Race Base und Academy

Die Einbindung von LENKO-Propellermaschinen ist problemlos möglich, manche Stellen sind für ND-Anschluss vorbereitet. Besonders im Bereich der neuen professio-

nellen Rennstrecke für Riesentorlauf und Slalom könnte eine Unterstützung der Lanzen von Propellern sinnvoll werden. Bei diesem neuen Angebot fungiert Dieter Bartsch, bekannter National-Renntrainer und Manager von Blizzard, als Geschäftspartner der Muttereralm Bahn. Bartsch gründete schon vor 10 Jahren die Race Academy, als Home Base wurde damals das Pitztal auserkoren, nun wird dank des zweiten Standortes auf der Muttereralm auch den Nachwuchstalenten der Großregion Innsbruck die Möglichkeit von perfekten Trainingsbedingungen unter pro-

fessioneller Aufsicht angeboten. Mit modernsten technischen Hilfsmitteln sind Materialabstimmungen auf den neuesten Stand, oder auch darüber hinaus möglich. Die Trainingskurse und -einheiten werden individuell auf die Bedürfnisse der Sportler abgestimmt. Videostudium und Laufanalyse gehören ebenso zum Programm wie die Erstellung eines Fitnessplanes und ärztliche Betreuung. So wird auch Dieter Bartsch maßgeblich an der Entwicklung und der Ausrichtung des noch „jungen Skigebietes“ der neuen Muttereralm mitwirken.

Erste Referenz für SCHMACHTL

Die Fa. Schmachtl, Komponentenlieferant in der Elektrotechnik und im Maschinenbau, beschäftigt ca. 145 Mitarbeiter in Österreich und war in der Seilbahnbranche bislang vor allem als Lieferant für Rückspülfilter der Marke Boll & Kirch sowie für Drehstrommotoren bekannt. Seit 2000 ist man auch speziell für die Fa. Lenko im elektrotechnischen Bereich tätig. In der Zentrale in Linz hat Schmachtl einen eigenen Elektroanlagenbau und eine Softwareabteilung mit ca. 30 Beschäftigten. Außerdem wurden über viele Jahrzehnte für einen namhaften Schleppliftanlagenbauer die elektrotechnische Ausrüstung installiert. Die Erfahrungen aus diesem Bereich werden nun auf das Feld der Schneeanlagen übertragen. So hat Schmachtl z. B. vor 3 Jahren mit Lenko eine Lanzensteuerung entwickelt. Dabei wurde auf Standardkomponenten gesetzt und eine SPS Steuerung mit integriertem Display und Be-



Ing. Gernot Rinnerthaler, Leiter der Schmachtl-Niederlassung in Innsbruck (r.) und Jürgen Müllner, Programmierer bei Schmachtl, waren für die Elektrotechnik und Steuerung der beiden Pumpstationen, Elektранten und Trinkwasserversorgung der Beschneiungsanlage Muttereralm verantwortlich.

Trotz der schwierigen Gegebenheiten und hohem Zeitdruck konnten die Erwartungen des Kunden voll erfüllt werden, zwei weitere Aufträge für 2006 sind die Folge (Scheffau, Wien und Lipno, Tschechien).

Ing. Gernot Rinnerthaler ist seit 1994 für die Fa. Schmachtl Innsbruck im Bereich Sensorik, Automatisierungstechnik sowie Antriebstechnik tätig und für das Vertriebsgebiet Tirol u. Vorarlberg zuständig. Im Oktober 2005 übernahm Rinnerthaler die Büroleitung dieser Niederlassung, ist aber im Bereich Schneeanlagen aufgrund seiner Kenntnisse überregional für Schmachtl tätig.

ARGE SPEICHERTEICH SENNALM BERGER+BRUNNER / ERNST DERFESER



Ausführung Pumpstation:
Ing. Berger & Brunner Bauges.m.b.H.
Schießstand 28, A-6401 Inzing
Tel. 05238/87070-0, Fax 05238/87070-37
office.inzing@bb-bau.at - www.bb-bau.at

Ausführung Speicherbeich:
Ernst Derfeser GmbH
Industriestraße 2, 6134 Vomp
Tel. 05242/6989-0, Fax 05242/71056
office@derfeser.at - www.derfeser.at

Winterberg investiert weiter in Schneesicherheit und Pistenqualität

Das deutsche Skigebiet Winterberg, Betreiber des größten Wintersportgebietes nördlich der Mainlinie, startete die Saison mit einer großen Einweihungsfeier, unterstützt von den Ski-Legenden Rosi Mittermaier und Christian Neureuther. Grund zum Feiern gab u. a. die neue Beschneiungsanlage Bremberg-Herrloh, die eine wichtige Etappe des bislang bedeutendsten Beschneiungsprojektes des Sauerlandes abschließt. Die Technik kommt von TechnoAlpin.



Das deutsche Skigebiet Winterberg, Betreiber des größten Wintersportgebietes nördlich der Mainlinie, setzt seit 2001 auf TechnoAlpin. Fotos: TechnoAlpin

21 Liftanlagen mit fünf Sesselliften, darunter einer der modernsten 6-Sesselbahnen Europas, gehören zum Skiliftkarussell Winterberg in Nordrhein-Westfalen. 30 Abfahrten an sechs Berghängen in 15 Kilometer Gesamtlänge und die größte Flutlichtanlage weit und breit ziehen Gäste aus dem Rhein- und Ruhrgebiet, den Niederlanden und Belgien an. Rund vier Millionen Euro haben die Betreiber in den vergangenen drei Jahren in den Ausbau der Lift- und Beschneiungsanlagen investiert, um die Qualität des Angebots kontinuierlich zu stei-

gern. TechnoAlpin war von Anfang an am Ausbauprogramm beteiligt. Mit der Inbetriebnahme der neuen Beschneiungsanlage am Bremberg und Herrloh hat Winterberg die Anzahl der beschneiten Pisten auf 14 verdoppelt. 60 % der Pisten werden technisch beschneit. Damit werden heuer 7 km technisch beschneite Pisten zur Verfügung stehen. Neben den Skipisten am Poppenberg und am QuickJet Flutlichthang, wo ausschließlich vollautomatische Beschneiungsanlagen von TechnoAlpin eingesetzt werden, ist nun auf weiteren sechs Lif-

ten für Schneevergnügen gesorgt. Die neue Beschneiungsanlage Bremberg-Herrloh ist auf 50 Stunden Einschneizeit ausgelegt. Dies ist nur durch die Vollautomatik möglich. Rüstzeiten fallen weg, Schneifenster können effizient genutzt werden.

Eine enge Partnerschaft

Aufgrund der Höhe – der Kahle Asten ist mit 841 m der höchste Gipfel der Sauerländer Berge – und der kurzen Kälteperiode ist technische Beschneiung für die Betreiber von Winterberg seit jeher ein Thema, zumal der Wintertourismus Haupteinnahmequelle für das Gebiet ist. Um Wintersportlern eine einwandfreie Unterlage von Dezember bis März zu bieten, setzt man seit dem Jahre 2001 auf Beschneiungsanlagen und TechnoAlpin snowexperts. Die Schneexperten mit Sitz in Passenbach bei München haben bereits bei der Umsetzung des Projektes Poppenberg ihre Zuverlässigkeit, hohe technische Kompetenz und professionelle Rund-um-Betreuung unter Beweis gestellt. Die Betreiber, Herr Klante, die Gebrü-

Die Schneiflotte in Winterberg umfasst 32 automatische Schneerzeuger von TechnoAlpin, großteils M20 sowohl mobil als auch auf Tragarm und Turm.



der Quick, die Familie Wahle/Leber und die Liftgemeinschaft Krüger/Wahle, sind mit der Leistung von TechnoAlpin und der reibungslosen Bauabwicklung unter der örtlichen Bauleitung des Ingenieurbüros Veldhuis vollends zufrieden. Die Anlage wurde termingerecht und ausreichend vor Kälteinbruch fertig gestellt.

Schneegarantie trotz kurzer Kälteperioden und hoher Luftfeuchtigkeit

Die Randtemperaturen stellen in Winterberg die größte Herausforderung für die Beschneiung dar.

Bei einer Luftfeuchtigkeit von 90–100 % bis Januar/Februar und den sehr kurzen Kälteperioden in dieser speziellen Höhenlage – der höchste Punkt des Wintersportgebietes befindet sich auf 817 m – arbeiten die Schneerzeuger ständig im Grenztemperaturbereich. Für Bremberg-Herrloh hat TechnoAlpin in enger Zusammenarbeit mit den Auftraggebern eine gemischte Anlage mit Propellerschneerzeugern und Lanzen konzipiert. So konnte auf die Gegebenheiten (Pistenbreite, Schneebedarf, Höhenlage, Einstrahlungsintensität der Sonne, Windanfälligkeit) vor Ort optimal reagiert werden.

Das gemischte System ist ein Steckenpferd des Herstellers: Als erstes Unternehmen hat TechnoAlpin sowohl Lanzen als auch Propellermaschinen aus eigener Forschung, Entwicklung und Produktion weltweit erfolgreich eingesetzt.

TechnoAlpin Effizienz: kurze Einschneizeit, optimale Nutzung der Schneifenster

Auch im Falle der neuen Beschneiungsanlage Bremberg-Herrloh ist TechnoAlpin für die Projektierung,



Detail der M20.

Entwicklung und Montage des gesamten Systems verantwortlich. Zur Wasserversorgung wurde ein neuer Speicherteich mit 10 000 m³ Fassungsvermögen auf dem Bremberg angelegt und somit die Kapazität der zwei vorhandenen Teiche mehr als verdoppelt. Das Wasser wird über eine vier km lange Zuleitung befördert und legt 200 Höhenmeter zurück. Eingesetzt wurden Gussrohre eines lokalen Lieferanten. In der neu gebauten Hauptpumpstation erfolgt das zentrale Wassermanagement für das gesamte Skigebiet. Ziel ist eine höchst effiziente und flexible Nutzung des Wassers, sowie eine Einschneizeit von 50 Stunden. Diese soll auch durch den Einsatz weiterer Schneerzeuger in den nächsten Jahren garantiert werden. Über sechs Kilometer Rohrleitungen und zehn Kilometer Kabel wurden verlegt.

Zur Schneeproduktion stehen nun insgesamt 32 vollautomatische Schneerzeuger von TechnoAlpin zur Verfügung:

6 Stk. M20 auf Tragarm 10 m, 2 Stk. M20 auf Turm, 1 Stk. M12 auf Turm, 4 Stk. Lanze A9V, 1 Stk.

M90A, 15 Stk. M20 mobil, 2 Stk. M18AL, 1 Stk. M10A (20 Stk. davon neu 2006).

Die Anlage wird über drei ATASS-Systeme vom PC aus geführt und überwacht. Dadurch sind die Betreiber in der Lage, sowohl ihre Pistenbereiche zu steuern als auch auf die Hauptpumpstation zuzugreifen. Dank der Aufzeichnung der Betriebszustände und der von den eingebundenen Komponenten gelieferten Werte ist optimale Kontrolle auch über die Wirtschaftlichkeit gewährleistet.

Eine technische Sonderlösung stellen die 11 kombinierten Schächte dar. Sie sind so ausgerüstet, dass die bereits vorhandenen Schneerzeuger anderer Marken an die neuen TechnoAlpin Zapfstellen angeschlossen werden können.

Mit der Inbetriebnahme der Anlage Bremberg-Herrloh sind zwei Ausbaustufen des bedeutungsvollen Erweiterungsprojektes in Winterberg abgeschlossen. Ein rundes Konzept für das Wintersportgebiet im Norden Deutschlands, das auch in Zukunft von sich reden machen wird.

ip/mak



Paana ROADSHOW
WATZINGER
DER KLEINE GIGANT MIT MEGA LEISTUNG

Wir planen eine groß angelegte Road-Show durch Österreich und Deutschland. Erleben Sie das SPITZEN Loipengerät in Action.

www.PAANA.at

SUFAG Schnee am Jauerling – dem Skigebiet für jede freie Stunde!

Am Rande der Wachau, einer Region, die für ihre Weine bekannt ist, aber im Allgemeinen mit Sport wenig in Verbindung gebracht wird, liegt die Skipiste der Jauerling Lift GesmbH. Durch die in den letzten Jahren sukzessive ausgebauten Beschneiungsanlage wird der Saisonstart in der ersten Dezemberhälfte sicher gestellt. Von den 5 Schneerzeugern sind 4 S-Compact von SUFAG und eine Lenko.

Das Skigebiet Jauerling liegt am Rande der Wachau auf 870–960 m Höhe.

Der Jauerling ist ein Tagesskigebiet im klassischen Sinne. Von den Städten Krems oder St. Pölten ist der Gast in weniger als 45 Minuten schon direkt beim Skilift. Die Besucher kommen stundenweise einerseits am Vormittag oder Nachmittag, andererseits am Abend, um bei Flutlicht Ski zu fahren. 50 % der Kapazitäten werden durch Nachskilauf erzielt. Eine gemütliche, neu errichtete Skihütte mit offenem Kamin und großer Terrasse bietet einen direkten Blick auf den Skihang. Zwei Mal konnte durch die maschinelle Beschneiung der Skibetrieb bereits im November aufgenommen werden! Ausgelegt ist die Anlage auf den Betrieb von 6 Schneerzeugern, 5 sind jetzt durchschnittlich mit 540 bis 570 Stunden pro Saison im Einsatz und verschneien 5 400 m³ Wasser/Jahr. Es bestehen für die obere Teichanlage (3 500 m³ Fassungsvermögen), aus der vorrangig beschneit wird, zwei Pumpenhäuser mit zwei Grundfos-Hochdruckpumpen á 37,5 kW. Dieser Teich liegt etwa 35 m über den Pumpen, wodurch sich hier schon ein idealer Vordruck ergibt. Ein weiteres Pumpenhaus mit einer zu Beginn der Beschneiung angeschafften Hochdruckpumpe von Vogel & Noot mit 37 kW ist für den ursprünglichen unteren Teich mit 800 m³ im Einsatz. Diese pumpt das Wasser aus dem unteren Teich je nach Bedarf entweder direkt in die Hoch-



SUFAG-Schneerzeuger im Skigebiet Jauerling bei Flutlichtbetrieb. Foto: SUFAG

druckleitung oder in den oberen Teich. Beide Teiche werden durch Naturzulauf gespeist. Die Hochdruckleitungen sind in H-Form angelegt, d. h. quer vom Teich kommt eine Leitung durch die Piste und jeweils links und rechts entlang der rund 500 m langen Piste sind je eine Hochdruckleitung und 9 SUFAG Oberflurzapstellen platziert.

Nebel und hohe Luftfeuchtigkeit

Schneemeister Leopold Haydn hat bei der maschinellen Beschneiung vor allem mit Nebel und hoher Luftfeuchtigkeit zu kämpfen. Das von 870–960 m hoch gelegene Skigebiet am Jauerling ist von der Wetterlage her so positioniert, dass es bei Ostwetterlage die erste Erhe-

bung darstellt und sich ein Stau bildet. Dieser begünstigt einerseits das Gebiet mit tieferen Temperaturen, produziert aber andererseits parallel dazu Nebel. Dies vor allem von November bis Januar, also wann der Schnee produziert wird. Die vorherrschende Luftfeuchtigkeit beträgt zu 90 % über 90 %. Laut Aussage von Michael Reichl, Geschäftsführer der Jauerling Lift GesmbH, wurden vor Anschaffung der Schneerzeuger sämtliche Fabrikate ausreichend getestet. Und dabei hat sich gezeigt, dass sich bei diesen schwierigen Bedingungen der SUFAG-Schneerzeuger punkt zu Vereisung und Schneileistung im Grenztemperaturbereich am besten verhält. Am Jauerling wurde von Anfang an auf kleine Düsen Wert gelegt, die Kanonen wurden nicht auf große Schneileistung sondern auf Schneeequalität im Grenztemperaturbereich ausgelegt.

In diesem Winter wird die neue SUFAG Compact Power am Jauerling ausführlich getestet werden. Dieser Schneerzeuger zeichnet sich durch einen deutlichen Vorsprung im Grenztemperaturbereich und ein verbessertes Druckregelverhalten aus und wird Geschäftsführung und Schneemeister sicher wieder positiv überraschen.



TAG Heuer Speed-Trap™ – die Erfolgsgarantie im Skigebiet

Der weltberühmte Zeitmesser TAG Heuer engagiert sich seit 1989 im Skisport. Für die „Permanenten Rennstrecken“ des Publikumsskilaufs wurde der SpeedTrap entwickelt, der bereits zum „guten Ton“ bei den renommierten Skigebieten gehört.

Der SpeedTrap ist eine Geschwindigkeitsmessanlage, bei der Design, Prestige und Leistung eine Einheit bilden. Sie besticht durch ihre klaren „High-tech“ Linien. Dieses Avant-Garde Konzept, entwickelt aus dem technischen Wissen TAG Heuers, ist vor allem für die Animation von Ski-Gebieten bestimmt. Denn immer mehr Skifahrer suchen neue Aktivitäten während ihres Aufenthalts im Ski-Gebiet. Dafür bietet sich der Geschwindigkeitsvergleich unter Freunden geradezu an, wobei der Langsamste

sich freuen darf, den Champagner auszugeben... Der SpeedTrap™ ist dafür das optimale Instrument.

Der SpeedTrap™ wird jedoch nicht angeboten, um den Weltrekord im Schnellskifahren bei 250 km/h zu brechen, sondern um die Skifahrer zu unterhalten. Hänge, auf denen etwa 60 bis 80 km/h erreicht werden können, sind dafür bestens geeignet.

Top-Level Image unterstreichen

Nach Installation von mehreren Anlagen, unter anderem bei der Ski-WM in St. Anton und St. Moritz, in Villars, in Gstaad/Schönried, in Cortina, in Sunday River, in Crans-Montana, in Verbier, in Adelboden oder zuletzt in Davos, wurde überall großer Erfolg festgestellt. TAG Heuer hat also ein Produkt kreiert, das durch seine Leistung, Zuverlässigkeit und avantgardistisches Design das gewünschte Top-Level-Image von Skigebieten unterstreicht.

In der Basisversion hält der SpeedTrap™ Windgeschwindigkeiten von bis zu 180 km/h problemlos stand. Eine einfache Montage bei mehreren Befestigungsmöglichkeiten ist gegeben (ausführliche Bedienungsanleitung dabei). Optimale Standfestigkeit bei geländespezifischer Anbringung sind gewährleistet.



Geschwindigkeitsmessanlage SpeedTrap von TAG Heuer. Foto:
TAG Heuer

MULTI LIFT SNOWTUBING® BABYLIFT KARUSSELL



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

GRUNDFOS 

HYDRO MPC

Druckerhöhungsanlage
der neuesten
Generation

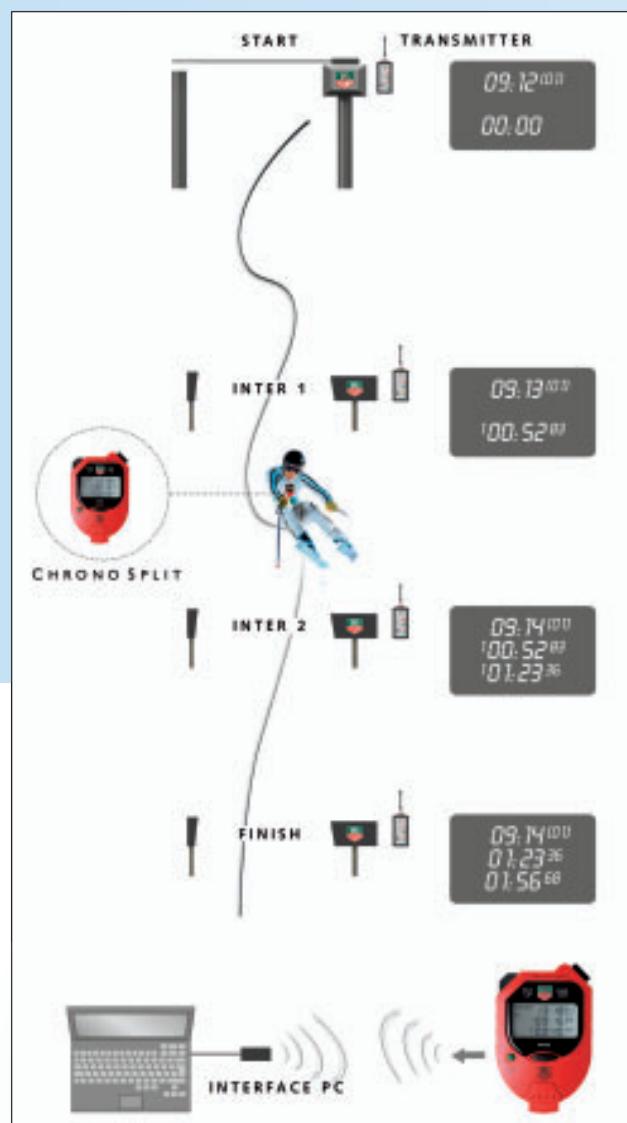


Mit innovativem
Bedien- &
Steuerungstableau,
Flexibilität und
Betriebssicherheit
durch Cartridge-
Wellenabdichtung,
Motor EFF1,

GRUNDFOS Pumpen Vertrieb Ges.m.b.H.
Grundfosstraße 2
5082 Grödig
Telefon: 06246/883-0
Telefax: 06246/883-60
E-Mail: info-austria@grundfos.at
www.grundfos.at

CHRONOSPLIT – neues drahtloses Zeitmesssystem

TAG Heuer stellt mit CHRONOSPLIT sein neues, drahtloses Zeitmesssystem für individuelles Training vor. Motto: „Präzision und Innovation in Ihrer Tasche!“



Schema

Der CHRONOSPLIT ist ein persönliches Zeitmess-System. Es erlaubt dem Athleten, der es trägt, die automatische Messung und Speicherung von 1 000 Zeiten in 99 Durchgängen mit einer Genauigkeit von 1/1 000 Sek. CHRONOSPLIT empfängt automatisch Funk-Zeitmess-Signale von Sendern, welche an Start-, Zwischenzeit-



Chronosplit Zeitmesssystem.

und Zielpunkten platziert werden. Die Sender erhalten die Triggersignale von Starttoren, Lichtschranken oder anderen Sensoren.

Ein Hauptvorteil des Systems ist die Nähe der Sender zum CHRONOSPLIT beim Passieren der jeweiligen Messpunkte. Im Vergleich zu herkömmlichen Funk-Zeitmess-Systemen, die vor allem in schwierigem oder leicht hügeligem Terrain oder an Stellen, an denen große Entfernung überwunden werden müssen, unüberwindliche Probleme haben, arbeitet CHRONOSPLIT einwandfrei.

Der Gebrauch eines CHRONOSPLIT-Systems ist außerordentlich einfach für alle Beteiligten. Es integriert die Zeitmessarten, Auto Split, Auto Lap, Manual Split bzw. Manual Lap, die Mess-Bedürfnisse in den meisten Sportarten abdecken. Die Start-, eine oder mehrere Zwischen- und die Zielzeiten werden alle differenziert und in Reihenfolge als separate Durchgänge auf dem CHRONOSPLIT gespeichert. Diese Zeiten können sofort auf dem integrierten LCD Display

angezeigt, oder drahtlos über das USB-Interface auf einen PC für weitere Analysen geladen werden.

Der CHRONOSPLIT und sein Zubehör sind separat oder als Kit erhältlich. Das System setzt sich zusammen aus einem oder mehreren CHRONOSPLIT, den Sendern und einem USB Interface mit PC Datenübertragungssoftware. Optional erhältlich ist auch ein Interface mit Bluetooth Funktion zur Kommunikation mit dem PocketPC.

Infos:

TAG HEUER Professional Timing
CH-2300 La Chaux-de-Fonds –
Tel. +41 (0) 32 / 919 80 00
www.tagheuer-timing.com

Vertretung in Österreich :
Harald Stuefer, A-6020 Innsbruck
Tel. +43 (0) 699 / 10 10 90 00
hstuefer@tirol.com

Sport Timing AG
A-8073 Feldkirchen
Tel. +43 (0) 316 / 58 74 30
office@sport-timing.at

Coffe & Shop mit Hüttenromatik auf Pilatus-Kulm

Die PILATUS-BAHNEN haben ihren Merchandising-Bereich neu um eine Filiale an der Talstation in Kriens erweitert. „Coffe & Shop“ heisst das Pendant zum „Dragon Shop“ auf Pilatus Kulm, das die Mitarbeitenden der PILATUS-BAHNEN kunstvoll in Form eines heimeligen Chalets erstellt haben.

Bei Coffe & Shop kann sich der Gast unter anderem bei einem feinen Kaffee mit „Gipfeli“ genußvoll auf den Pilatusbesuch einstimmen und dabei in gemütlicher Atmosphäre im Shop Zeitungen, Zeitschriften, Geschenk-, Souvenir- und Textilartikel einkaufen. Mit viel Fleiß und Liebe zum Detail haben die Zimmerleute der PILATUS-BAHNEN an der Talstation in Kriens im Bereich des ehemaligen Kiosks ein heimeliges Chalet erstellt. Der „Coffe & Shop“ bietet sowohl einheimischen als auch internationalen Gästen ein attraktives Angebot an An-

denken, Präsenten, Zeitungen und Zeitschriften, die sie bei einem Snack oder köstlichen Kaffee mit Gipfeli kaufen können.

„Mit dem neuen Verpflegungs- und Merchandising-Angebot an der Talstation in Kriens entsprechen wir einem echten Bedürfnis“, meint André Zimmermann, Direktor der PILATUS-BAHNEN. „Der Pilatusgast soll sich hier wohl fühlen, in entspannter Atmosphäre einen hervorragenden Kaffee, Tee oder Snack geniessen und dabei das eine oder andere Andenken kau-



Der neue Coffe & Shop der Pilatus Bahnen.

fen können, für das er sich eventuell im Dragon Shop auf Pilatus Kulm noch nicht entscheiden konnte. Zu den besonderen Highlights zählt dabei die begehrte Pilatus-Merchandising-Kollektion, die heuer lanciert wurde.“

Geöffnet ist der „Coffe & Shop“ von Montag bis Sonntag während der Betriebszeiten der Panorama-Gondelbahn.

Leo Jeker erhielt Milestone 2006 für Lebenswerk

Leo Jeker, Direktor der Savognin Bergbahnen AG, wurde von der Fachzeitung hotel + tourismus revue, dem Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) und dem Schweizer Tourismus-Verband (STV) mit dem Milestone 2006 für sein Lebenswerk ausgezeichnet. Prägendes Engagement im Tourismus während 45 Jahren durch Innovation, Pioniergeist und Leidenschaft macht Jeker zum verdienten Gewinner.

Die hohe Auszeichnung durch den Milestone 2006 ehrt den Direktor der Savognin Bergbahnen. „Ich habe mich stets bemüht, nicht stehen zu bleiben, um den Tourismus in Graubünden und die Region Surses weiterzubringen“, gibt sich Jeker bescheiden. Wille, Überzeugung und Mut waren für ihn ausschlaggebend, dass er über Jahrzehnte immer wieder mit neuen, innovativen Projekten überzeugen konnte. Der gebürtige Bündner (63) arbeitet seit 45 Jahren im Dienste der Savognin Bergbahnen AG und ist zurzeit Vizepräsident des Bündner Grossrats (Kantonsparlament). Im Jahre 2004 wurde Jeker für seinen unermüdlichen Einsatz in der Seilbahner-Szene als „Seilbahner des Jahres“ ausgezeichnet.

Schneepapst: Pioniergeist in Savognin

Schneepapst, Kunstsneekönig, Macher der ersten Stunde – Leo Jeker erbaute 1978 die erste europäische Groß-Schneeanlage. Heute gehören die Schneeanlagen mittlerweile zur Grundausrüstung jedes Skigebietes. Weitere Pionierleistungen folgten: erste Pauschalskiwochen der Schweiz (1964), erster automatischer Schnee- und Pistenbericht (1965), erster bargeldloser Ferienort Europas (1977). Leo Jeker war Mitinitiant der Kombi-Anlage Badeseen und Winter-Parkplatz als Weltneuheit. Die Anlage im Talboden von Savognin dient im Winter als Parkplatz für Skifahrer und im Sommer als Badesee für Gross und Klein.

Leo Jeker realisierte rasch die Problematik der „kalten Betten“ in vielen Schweizer Tourismusorten. Ihm ist es zu verdanken, dass das innovative Trendhotel CUBE 2005 nach Savognin kam – direkt an die Talstation der Bergbahnen. Im Juni 2006 öffnete die Ferienresidenz Surses Alpin – ein Komplex von 69 Ferienwohnungen – ihre Tore. Die neusten Zahlen vom Sommer 2006 zeigen, dass die Projekte zu greifen beginnen. Mit 15 % mehr Logiernächte gegenüber dem Vorjahr verzeichnet Savognin einen Rekordsommer und liegt damit weit über dem Durchschnittszuwachs im Tourismus von Graubünden und der Schweiz. Auch dank neuen Angeboten am Berg durch NTC nahmen die Ersteintritte bei den Savogniner Bergbahnen um 52 % gegenüber dem Vorjahr zu. „Wir wollen nicht stehen bleiben und haben auch weitere neue Projekte in der Pipeline“, lässt der Tourismusförderer und touristische Impulsgeber durchblicken.



Leo Jeker, Direktor der Savognin Bergbahnen AG.



**Erfahrung zählt.
Vertrauen Sie auf die weltweite Nummer 1.**

15.000 PistenBully haben wir bis heute auf die Piste geschickt. Darauf sind wir stolz! Und auch auf unsere starke Mannschaft, die von Anfang an dazu beigetragen hat, PistenBully zum weltweiten Marktführer in der Pisten- und Loipenpflege zu machen.

1969 rollte der erste PistenBully aus dem Werk, heute steht der Name für Zuverlässigkeit, Wirtschaftlichkeit und hohe Qualität. Damit überzeugen wir Kunden auf der ganzen Welt!