

MOUNTAIN

Manager

8/15

Meinung:

Prof. Dr. Erich Müller, Universität Salzburg

REICHMANN

Aus Tradition und Leidenschaft

Partner für den perfekten Schliff

Unsere neuen Rent & Depot Systeme



www.reichmann.com

Reichmann
SKI & BOARD TUNING

Leiser. Sparsamer. Unser 600 E+.



**Gut für die Natur, gut fürs Image:
der diesel-elektrische Antrieb des 600 E+.
Für Skigebiete, die auf Nachhaltigkeit setzen.**

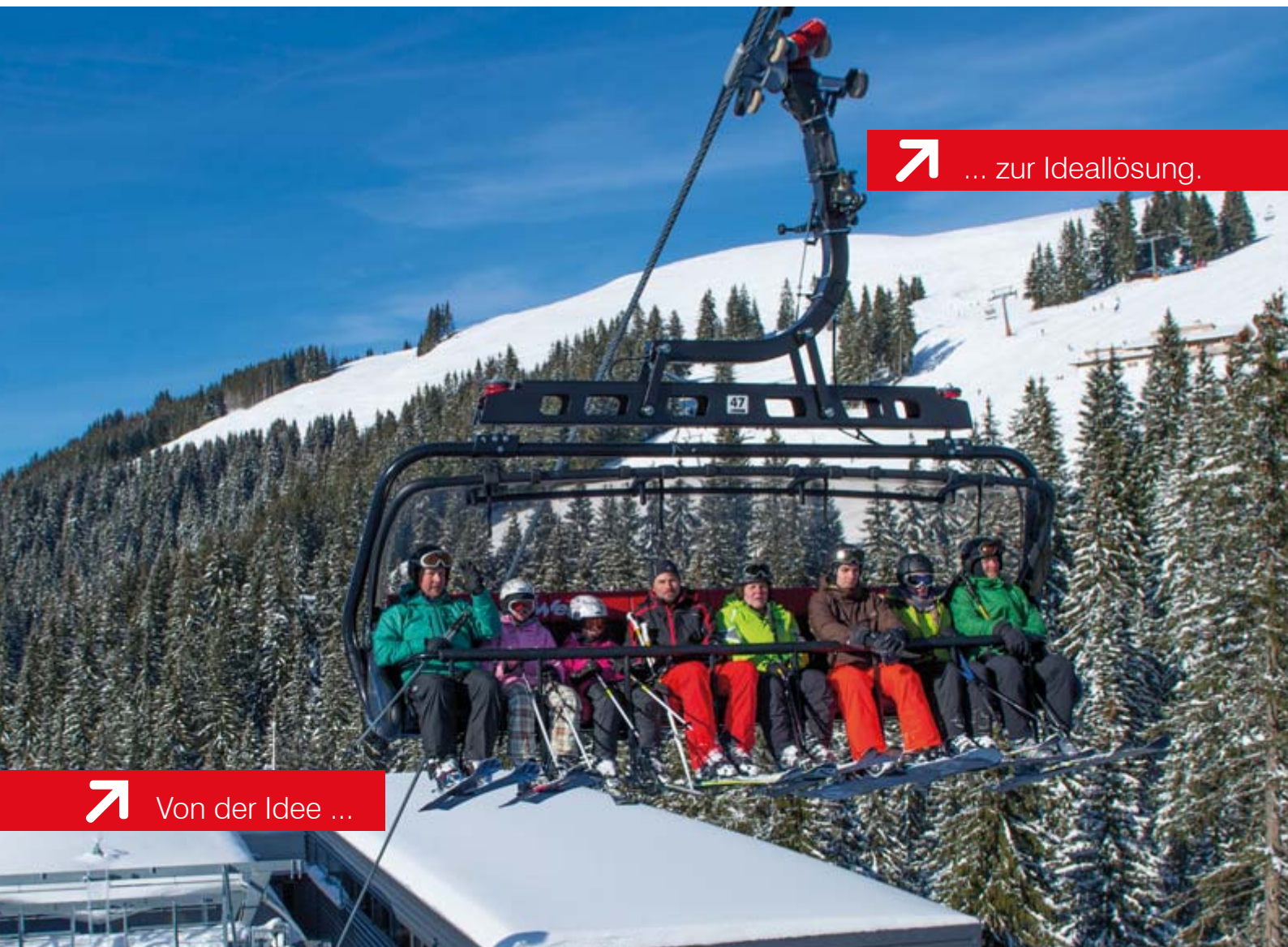
- ⊕ 20 % weniger Ausstoß an CO₂ und NO_x
- ⊕ Deutlich weniger Kraftstoffverbrauch
- ⊕ Deutlich reduzierte Betriebskosten
- ⊕ Maximale Schubkraft bereits bei niedriger Drehzahl
- ⊕ Langlebiger und wartungsarmer elektrischer Triebstrang
- ⊕ Geringere Geräusentwicklung

Komfort trifft Design

Bei der neuen kuppelbaren Sesselbahn Aualm setzten die Bergbahnen Scheffau auf Qualität und Design. Die modernen Sessel für je acht Fahrgäste sind individuell auf den Markenauftritt der SkiWelt abgestimmt: die Polster sind elegant in Schwarz mit roten Kopfstützen. Sitzheizung und Bubble sorgen für eine angenehme Fahrt, selbst bei Wind und Wetter. Die neue Sesselaufhängung von Doppelmayr, ausgerüstet mit speziellen Feder- und Dämpfungseinrichtungen, bringt außerdem maximalen Fahrkomfort auf der Strecke und bei der Stationseinfahrt.

Die Doppelmayr/Garaventa Gruppe ist Qualitäts- und Technologieführer im Seilbahnbau. Innovationsgeist, Spitzenqualität und bedingungsloses Sicherheitsstreben zeichnen das Unternehmen aus. Unsere Kunden erhalten maßgeschneiderte Seilbahnlösungen in modernem Design und beste Betreuung – von der ersten Idee bis zum abgeschlossenen Projekt und während der gesamten Lebensdauer.

www.doppelmayr.com



 ... zur Ideallösung.

 Von der Idee ...

Editorial

Dr. Markus Kalchgruber



Einsame Spitze oder gemeinsam stark?

Ich möchte heute an das letzte Editorial anknüpfen. Da ging es um Statements aus dem „5. Forum Zukunft Winter“ in Kaprun, das sich branchenübergreifend dafür engagiert, Skifahren zukunftsfähig zu positionieren. Die Quintessenz war, dass zwar jährlich viel in die Modernisierung investiert wird, jedoch der Skisport trotzdem im Prinzip stagniert. Das Wachstum einzelner Unternehmen geht zulasten von anderen Unternehmen oder Regionen, der europäische Skifahrermarkt insgesamt wächst jedoch nicht. Vereinfacht gesagt, findet eine Umverteilung der Skifahrer zu den Anbietern mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis statt. Daneben kann auch noch die eine oder andere Nische im Low-Cost-Bereich oder mit alternativer Positionierung wie „Entschleunigung“ und „Naturschnee“ überleben, was jedoch zahlenmäßig kaum ins Gewicht fällt. Das heißt, die Besten investieren weiter, um noch besser zu werden bzw. ein Abwandern ihrer Klientel möglichst zu verhindern. Und sie können sich das Investieren durch den regen Zuspruch auch am ehesten leisten. Aufgrund dieser Dynamik geht die Schere der Skigebietsbetreiber immer weiter auseinander und der Konzentrationsprozess beschleunigt sich. Es werden also immer weniger „Einheiten“ übrig bleiben, die vom „Kuchen“ Skifahrermarkt mitnaschen. Man könnte dazu sagen: das sind eben die Gesetze der freien Marktwirtschaft.

Aus den Augen, aus dem Sinn

Das stimmt zwar, aber zur Aufrechterhaltung des „Breitensports“ Skifahren ist diese Entwicklung bedenklich. Dadurch wird nämlich der Zugang – gerade für Anfänger und Kinder – eher erschwert. Außerdem wird die optische Präsenz der Skisportanlagen abnehmen und somit – vor allem in niedriger gelegenen Regionen – auch im Bewusstsein verblasen. Aus den Augen, aus dem Sinn.

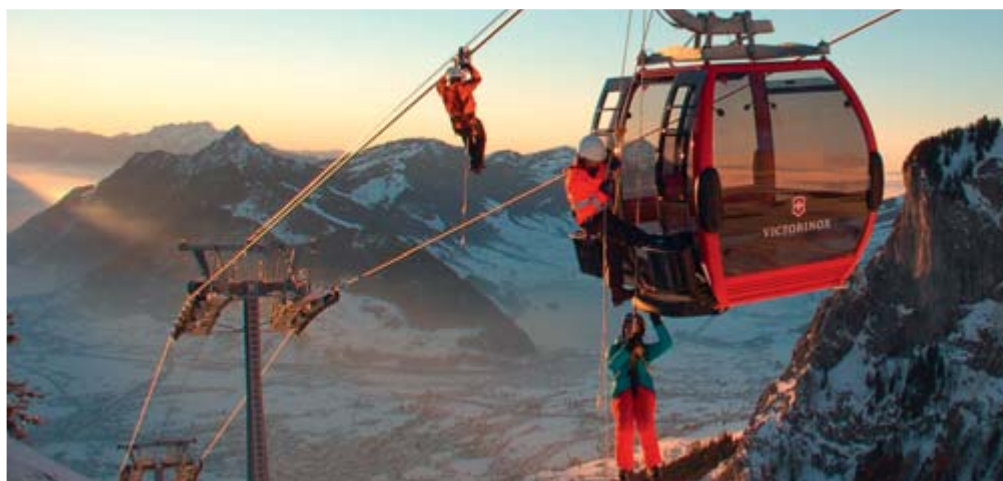
Dieses Szenario berücksichtigt jedoch noch gar nicht die Möglichkeit, dass der komplette Skifahrermarkt gar rückläufig wird.

Bislang konnte man ja Wirtschaftskrisen und Schneemangel noch überwiegend gut bewältigen bzw. ausgleichen. Keines von beiden sollte aber mit noch größerer Wucht wieder auftreten, sonst verringert sich auch der Kreis der „Besten“ aufgrund von Frequenzmangel schnell einmal. Also „das Spiel der freien Kräfte“ nur sich selbst zu überlassen, führt zur Existenz einiger weniger Marktriesen, wie man das in vielen Branchen schon beobachten konnte, auch in der Wintersportbranche.

Ist „Der Sieg des Stärkeren“ also ein Modell des Darwinismus, das auch in der Wirtschaft ständig seine Bestätigung findet? Nein, denn in der Natur findet zwar große Konkurrenz statt und sie gilt als Triebfeder der Evolution. Die Basis für diese Konkurrenz stellt aber die Kooperation dar!

Energie in die Kooperation stecken

Laut Experten ist sie das eigentliche Erfolgsmodell der Evolution. Und hier schließt sich der Kreis zum eingangs erwähnten „Forum Zukunft Winter“. Der Veranstalter, die Plattform „Netzwerk Winter“, setzt auf Kooperation und gegenseitige Ergänzung bei der Bewältigung der Stagnationsproblematik im Skifahrermarkt. Dabei geht es darum, das Skifahren in der Gesellschaft neu zu positionieren, um wieder mehr Anfänger oder Wieder-Einsteiger zu gewinnen. Eine Stoßrichtung könnte und sollte dabei die „Gesundheitsschiene“ sein. Prof. Erich Müller vom Institut für Sportwissenschaften (Uni Salzburg) referierte diesbezüglich unter dem Titel: „Skifahren sichert Lebensqualität und fördert Gesundheit – in jedem Alter!“ Der Mountain Manager bat Prof. Müller im Anschluss zu einem Hintergrundinterview (siehe Seite 8–10), das erstaunliche Impulse zutage förderte. Etwa, dass das Skifahren selbst ein ideales Fitnesstraining sei und nicht – wie oft fälschlich behauptet wird – als Voraussetzung ein Fitnesstraining brauche. In solche Strategien und Kampagnen gemeinsam zu investieren, würde sich bestimmt nachhaltig lohnen und dem Verdrängungswettbewerb eine Alternative entgegensetzen...



IMMOOS GmbH
Bergungs- und Sicherheitssysteme
Tramweg 35 | CH-6414 Oberarth
+41 (0)41 857 06 66

IMMOOS Bergungs- und Sicherheitssysteme GmbH
Kirchstrasse 32 | A-6923 Lauterach
+43 (0)664 134 44 38

info@immoos-rescue.com
www.immoos-rescue.com



NEW HUSKY, LEITWOLF, NEW BISON. Die weltweit sauberste Flotte.



- ✓ Erfüllt die strengste Abgasnorm „Stage IV/Tier 4 final“
- ✓ Optimierte Schubkraft und Wendigkeit
- ✓ Außergewöhnliche Leistung dank innovativer Technologie
- ✓ Höchste Flächenleistung
- ✓ Ergonomisches, perfekt durchdachtes Bedienkonzept

IMPRESSUM MOUNTAIN Manager

Internationale Zeitschrift für Berg- und Wintersporttechnik und bergtouristisches Management

Verlag:

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

Herausgeber:

Horst Ebel

Geschäftsleitung:

Alexander Ebel,
Tel. +49(0)61 46/605-141

Chefredakteur:

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

Anzeigenmanagement gesamt:

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

Anzeigenleitung:

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

Verlagsbüro Österreich:

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

Redaktion Österreich:

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

Redaktion Schweiz:

Damian Bumann
Tel. +41(0)79/2 20 28 53
E-Mail: damian@damitas.ch
Obere Dorfstr. 52
CH-3906 Saas-Fee

Produktionsleitung:

Frank Freitag, E-Mail: f.freitag@eubuco.de
Tel. +49(0)61 46/605-160

Layout: Dagmar Wedel, Wiesbaden

Druck: Frotscher Druck GmbH, Darmstadt

MM-online: www.mountain-manager.com

Christian Schmickler

Anzeigenpreise:

Preisliste Nr. 39 vom 01.01.2015

Vertrieb:

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



Bezugspreise

Einzelpreis 9,50 €
inkl. Versandkosten und ges. MwSt.

Jahresabonnement

8 Ausgaben, Deutschland: 68,- € inkl. Versandkosten und ges. MwSt./Europa: 78,- € inkl. Versandkosten
Versandkosten Übersee: 78,- € + Versandkosten

46. Jahrgang, 2015

ISSN 1618-3622

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



8-10

MEINUNG:

PROF. DR. ERICH MÜLLER, UNI SALZBURG:
„SKIFAHREN SICHERT LEBENSQUALITÄT
UND GESUNDHEIT – IN JEDEM ALTER“

MAGAZIN

4 Editorial

6 Inhalt

SCHNEESPORT(SCHULEN)

6 Meinung: Prof. Erich Müller:

„Skifahren sichert Lebensqualität und fördert Gesundheit – in jedem Alter“

12 5. Forum Winter: Für Skiurlaub und Wintersport an einem Strang ziehen

16 Young Marketing Media: Die Vision vom „Jungen Berg“

18 GoSnow.CH: Start in die erste Wintersaison

19 Bertas Kindervilla in Fiss: außergewöhnliches Zentrum für die ganze Familie

20 Auswirkungen des Behinderten-Gleichstellungsgesetzes auf Pistenbetreiber

22 SBSV: Ski Dich fit!

SKI-SERVICE & RENT

23 Reichmann & Sohn GmbH: RENT & DEPOT-Systeme vom Profi

24 MONTANA und STÖCKLI: Schweizer Teamwork seit 50 Jahren!

TRENDS

26 Metallidee: Das Open Air-Pavilion am Stubaier Gletscher

30 Branchentalk: Chancen und Gefahren des Schweizer Tourismus

34 hochkant GmbH: Eine neue Art, sich durch die Natur zu bewegen

NEUE BAHNEN

37 LEITNER ropeways:

Mehr Komfort für Skifahrer in Janské Lázně und Spindlermühle

38 Doppelmayr/Garaventa: Modernste Seilbahntechnik für Ellmau

40 Alta Badia/LEITNER ropeways VIP-Lounge:

30 Jahre Weltcup und eine neue Seilbahn

41 LEITNER Unternehmensgruppe und World Ski Award

42 Doppelmayr/Garaventa: Brixen setzt auf Hightech 8er Sesselbahn

47 Gaugelhofer & Ganyecz: Erfolgreiches Jahr 2015

INSERENTENLISTE

Alpbacher Bergbahnen	54	Kässbohrer	2
Bibus Hydraulik	27	Klenkhart & Partner	7
Brandner Andreas	53	Messe Bozen	67
Carvatech	29	Metallidee	43
Chairkit GmbH	21	Mountainsports	9
DEMACLENKO	11	POOL ALPIN	10
Doppelmayr	3	PowerGIS	31
Freimoser Beschneigung		Prinoth	5
& Beleuchtung	U4	Reichmann	1
IMMOOS GmbH	4	Thaler	15
Kärntner Saatbau	6	Zaugg AG	69



8-22

SPECIAL SCHNEESPORT(SCHULEN)

MARKETING & MANAGEMENT

- 46 116. MM-Interview:
Ing. Erich Panzenböck, GF Skilift Unterberg GmbH
- 49 Kärntner Seilbahntagung, Klagenfurt
- 50 „Innovation Days“ in Schladming
- 52 VTK-SBS: Technische Seilbahnfachtagung in Interlaken
- 55 Doppelmayr Pressekonferenz
- 56 PowerGIS: Der Mensch steht im Mittelpunkt
- 57 47. Vorarlberger Seilbahntagung in Rankweil

TECHNIK & WIRTSCHAFT

FIRMEN NEWS

- 59 Pfeifer setzt auf Nachhaltigkeit
- 68 Immoos: SS1 schon über 700 mal im Einsatz

BELEUCHTUNG

- 60 1. LED-Anlage in Österreichs Alpen – made by Freimoser

PISTENMANAGEMENT

- 62 PistenBully 400 ParkPro: Wenn es um Millimeter geht
- 64 Der Ö3-PistenBully
- 66 Prinoth verfügt über weltweit sauberste Flotte

BESCHNEIUNG

- 65 Kann man mit DEMACLENKO-Schneekanonen Speise-Eis erzeugen?
- 70 Elektro Berchtold & Hydrosnow:
Kunden setzen auf Flexibilität und Zuverlässigkeit



46-48

116. MM-INTERVIEW: ERICH PANZENBÖCK, GF SCHILIFT UNTERBERG GMBH: „UNTERBERG WIRD NATURSCHNEE-PARADIES BLEIBEN!“



37-45 NEUE BAHNEN

LEITNER und PRINOTH investieren in Telfs



Rund 5 Mio. Euro werden LEITNER und PRINOTH in den nächsten Monaten in den Standort Telfs investieren. Am 2. Dezember erfolgte der Spatenstich. Erweitert werden sowohl die Produktion als auch die Bürofläche, mindestens 50 Mitarbeiter sollen neu dazukommen. Abgeschlossen sein sollen die Bauarbeiten bis Sommer 2016.

V. I. Christoph Stock, Vize-Bürgermeister Telfs, Werner Amort, Präsident PRINOTH, Martin Leitner, Vorstand Unternehmensgruppe LEITNER, Anton Seeber, Vorstand Unternehmensgruppe LEITNER, Günther Platter, Landeshauptmann Tirol, Christian Härting, Bürgermeister Telfs, Michael Seeber, Präsident Unternehmensgruppe LEITNER, Lukas Emberger, Geschäftsführer LEITNER Telfs.

Prof. Dr. Erich Müller, Institut für Sportwissenschaften Universität Salzburg



Skifahren sichert Lebensqualität und fördert Gesundheit – in jedem Alter!

Prof. Erich Müller, Leiter des Institutes für Sportwissenschaften an der Uni Salzburg sowie des Labors „Bio-Mechanics in Skiing“ hat nach einer im Jahr 2011 publizierten großen Studie über „Skifahren der Generation 60 +“ am 5. Forum „Zukunft Winter“ in Kaprun eine Fortsetzung präsentiert. Die von Netzwerk Winter mitfinanzierte Folgestudie förderte bemerkenswerte Ergebnisse zutage: altersgerechtes Skifahren zwei bis drei mal pro Woche fördert die Gesundheit und sichert die Lebensqualität – und das ohne ein definitives Alterslimit!



Foto: Ski Amadé

Skifahren im Alter ist nicht nur ein wunderbares Naturerlebnis, sondern es hält auch körperlich und geistig fit und verringert u. a. das Herzinfarkt- sowie das Demenzrisiko.

MM: „Sie haben neuerlich eine Studie zur Thematik ‚Positive Effekte des Skifahrens im Alter‘ durchgeführt. Inwiefern unterscheidet sich diese Aktualisierung nun von der ersten Version?“

Prof. Dr. Erich Müller: „2011 wurden 27 Skifahrer der Generation 60+ (im Alter zwischen 62 und 78 Jahren) einen Winter lang auf die gesundheitlichen Auswirkungen des Skisports in diesem Lebensabschnitt getestet und parallel dazu die Werte von 20 Nichtskifahrern (Vergleichsgruppe) erhoben. Damals wurde belegt, dass (altersgemäßes) Skifahren sich positiv auf das körperliche und geistige Wohlbefinden auswirkt (beugt z. B. altersbedingtem Verlust an Muskelmasse vor). Ein Teil dieser Testgruppe hat sich dann auf eige-

ne Faust weiterhin zum gemeinsamen Skifahren in ähnlichem Ausmaß getroffen (30 Skitage/Saison) und ist dann im heurigen Frühjahr auf uns zugegangen um zu kommunizieren, wie wertvoll die damalige Studie und deren Auswirkungen waren, was dadurch initiiert wurde und sie Interesse daran hätten, auf ihre aktuelle körperliche und geistige Verfassung getestet zu werden. Wohlgedenkt, diese Leute waren nun im Durchschnitt 74 Jahre alt und sind all die Jahre nach der o. e. Studie bewegungsaktiv geblieben. Wir haben diesen Vorschlag gerne aufgenommen und auch die übrigen ehemaligen Teilnehmer beider Gruppen eingeladen, so dass letztlich ca. zwei Drittel von damals wieder für eine Folgestudie zur Verfügung standen.“

MM: „Was war die spezielle Zielsetzung der Fortsetzungstudie und welche markanten Ergebnisse lassen sich ableiten?“

Müller: „Man wollte sehen, ob die physische Leistungsfähigkeit abgenommen bzw. sich der Gesundheitszustand verschlechtert hätte – wie es ja mit zunehmendem Alter zu erwarten wäre. Das Ergebnis war hervorragend bezüglich der positiven gesundheitlichen Auswirkungen eines regelmäßig betriebenen Skisports auf Menschen Mitte 70 und älter. Der Unterschied wurde durch die Vergleichsgruppe der Nichtskifahrer ganz offensichtlich: diese hatten deutliche Einbußen in den letzten 6 Jahren zu verzeichnen – physische aber auch kognitive, die Bewegungsaktiven (fast) nicht! Erhoben wurde auch die Krankheitshäufigkeit beider Gruppen. Wieder dasselbe Ergebnis: die Skifahrenden bzw. Bewegungsaktiven wiesen einen wesentlich besseren Allgemein-Gesundheitszustand auf als die Bewegungsinaktiven! Einen Beitrag dazu haben sicherlich auch die sozialen Effekte geleistet, die sich durch die gemeinsame Aktivität einstellen. Vor allem psychischen Erkrankungen im Alter kann durch die Gruppendynamik beim Skifahren entgegen gewirkt werden“

MM: „Die Zielgruppe der ‚Jungen Alten‘ wird bekanntlich immer größer. Daher sollten Pistenbetreiber und angeschlossene Branchen sich um eine adäquate Angebotsgestaltung kümmern. Wie sollte diese Ihrer Meinung nach aussehen?“

Müller: „Ja sicherlich lohnt es sich, auf diese nicht unbedeutende Zielgruppe spezieller einzugehen – manche Skischulen und auch manche Destinationen wie z. B. Ski Amadé bieten hierfür auch schon spezielle, preiswerte Sixty Plus-Packages in ausgewählten Aktionszeiträumen an. Zusätzlich würde ich aber vorschlagen, sich verstärkt um diejenigen ‚Älteren‘ zu kümmern, die sich unter gewissen Umständen vorstellen könnten, wieder in das Skifahren einzusteigen. Das sollte über einen persönlichen Skilehrer erfolgen, der mit der richtigen Technik in wenigen Stunden altes Wissen auffrischt und das nötige Selbstvertrauen erzeugt, dass diese Leute ihr Comeback dann selbständig weiterführen können. Ich habe in manchen Skischulen schon Vorträge dazu gehalten bzw. Empfehlungen abgegeben, wie man so etwas angehen könnte. Aber in der Öffentlichkeit ist die ganze Sache noch wenig bekannt. Hier stehen wir noch am Anfang. Beim Angebot im Skigebiet selbst gibt es etliche Möglichkeiten wie z. B. ausgewiesene Slow Zones. Die Steilheit der Pisten und die Pistenverhältnisse spielen natürlich eine Rolle bei der Beanspruchung älterer Menschen. Es müssen halt jene, die sich wirklich aktiv um diese Zielgruppe kümmern, eine dementsprechende Ausbildung haben. Aber wie gesagt, die Informationen, wie man es machen müsste, sind bereits flächendeckend draußen. Diese Ausrede existiert nicht.“



MM: „Mit der Erkenntnis, dass alpine Skifahrer länger jung bleiben und sich ihr Allgemeinzustand in jeder Beziehung verbessert, könnte man eigentlich auch eine Promotion-Kampagne führen. Sehen Sie hier Möglichkeiten einer neuen Positionierung?“

Müller: „Ja unbedingt. Das wäre das Wichtigste sowohl im Sinne der Betroffenen Bevölkerungsschichten selbst als auch für das Marketing der Seilbahn- und Tourismuswirtschaft, welche wiederum diese Kunden brauchen. Die ‚Gesunden Alten‘ sind jedenfalls eine Möglichkeit in der Positionierung des Skisports und bringen der ganzen Branche Nutzen. Natürlich muss man sich hierzu auch in der Bildersprache der Werbung etwas Adäquates einfallen lassen. Es geht in diesem Fall um ‚Wohlfühlskifahren‘ und nicht Tempobolzen, Sprünge oder Kilometerfressen, wie es früher einmal war. Hier hat sich aber generell viel beim Publikum verändert. Und man weiß inzwischen, dass der Ski-Rennsport kaum als Appetitanreger oder Treiber für den Breitensport taugt. Deshalb investiert auch die Skiindustrie immer weniger in diesen Bereich. Natürlich will niemand in der Werbung als ‚alt‘ tituliert werden und würde sich womöglich dann mit solchen Angeboten nicht identifizieren. Die richtige Anmutung ist hier vor allem eine Frage der Psychologie. Wichtig wäre es das Signal auszusenden: der bewegungsaktive Mensch kann auch im hohen Alter noch zufrieden sein! Mit Feingefühl lässt sich hier Einiges bewerkstelligen. Was allerdings nicht geht, ist in hohem Alter mit dem Skifahren zu beginnen.“

MM: „Ausreichend Bewegung wäre ja für alle Altersgruppen ein Segen. Etliche Volkskrankheiten entstehen ja aus der Bewegungsarmut. Leistet der Skisport also auch auf dieser Ebene seinen Beitrag?“

Müller: „Ja es ist ein Beitrag zur Volksgesundheit an sich und die Aspekte der Gesundheit bis ins hohe Alter sowie der Lebensqualität und der Möglichkeit, einer Depression entgegenwirken zu können (und sollten) zum Wiedereinstieg motivieren. Laut WHO werden im Jahr 2020 ‚Lifestyle-Faktoren‘ für 70 % aller Krankheiten verantwortlich sein – dazu gehört auch der Bewegungsmangel. Weiters wurde in einer Studie, die den Zusammenhang zwischen Demenzrisiko und körperlicher Fitness untersuchte, festgestellt, dass schon moderat fitte Personen ein um 50 % geringeres Risiko haben, an Demenz zu erkranken!

Allerdings wird in den Medien oft behauptet, dass man nur Skifahren könne, wenn man fit genug sei und den ganzen Sommer über Fitnesstraining gemacht



Foto: Müller

Testverfahren: Der Effekt unterschiedlicher Lebensstile innerhalb der vergangenen 6 Jahre auf Herz-Kreislauf, Muskelkraft und -architektur, Koordination und kognitive Leistungsfähigkeit.

habe. Das ist aber nicht richtig, denn das Skifahren selbst ist ein ideales Fitness-, Ausdauer und Gleichgewichtstraining. Jeder sollte den Sport so betreiben, wie es die jeweilige körperliche Verfassung zulässt. Niemand sollte sich vom Skifahren abhalten lassen, weil er Angst hat, er sei dazu nicht fit genug.“

MM: „Die Voraussetzung für positive Gesundheitseffekte ist jedoch, dass man das Skifahren ‚altersgemäß‘ betreibt. Was heißt das konkret?“

Müller: „Das heißt z. B., dass man die Skitage so auswählt, dass Beeinträchtigungen während des Skifahrens möglichst ausgeschlossen werden können – also möglichst unter der Woche skifahren, weil dann die Pisten weniger frequentiert sind; keine Schlechtwettertage nehmen, auf gute Sichtbedingungen und gute Pistenpräparierung achten. Einfach alle zusätzlichen Risiken ausschließen.

Dann ist auch die Zahl der Verletzungen extrem gering, wie eine andere Studie schon bewiesen hat. Angst vor Verletzungen ist ja auch einer der Gründe, warum viele Leute im Alter mit dem Skifahren aufhören.“

MM: „Wo würden Sie definitiv die Altersgrenze für das Skifahren ansetzen – bei 80 oder 85? Hat sich diese parallel mit der gestiegenen Lebenserwartung erhöht und ist sie weiterhin im Steigen begriffen?“

Müller: „Es gibt keine definitive Altersgrenze, die bestimmt jeder Mensch selber. Ja, man kann sich heutzutage auch 85-Jährige vorstellen, die den Skisport altersgemäß ausüben. Unterschiede gegenüber Jüngeren wird es sicher geben, jedoch fallen diese geringer aus, als man meint. Man könnte sagen, die Vision lautet: ‚Gesund bleiben bis zum Tod‘, auch wenn sich das jetzt merkwürdig anhört.“



Die Einkaufsgemeinschaft
für Seilbahn- und Skiliftbetriebe
in Österreich und Deutschland.

www.pool-alpin.com

Seit über
20 Jahren
für Euch am
Markt!

The future of snow



Schnee mit System.

Innovative
Beschneigungsanlagen
auf Kundenmaß, von
der Planung bis zur
Inbetriebnahme.

Komplett aus einer Hand.

Mitglied der Unternehmensgruppe
Leitner – weltweit führender
Komplettausstatter von Skiresorts.



www.demaclenko.com



5. branchenübergreifendes „Forum Zukunft Winter“

Für Skiurlaub und Wintersport müssen alle an einem Strang ziehen

Das Netzwerk Winter, die branchenübergreifende Plattform für Wintersport und Tourismus, veranstaltete bereits zum 5. Mal das „Forum Zukunft Winter“ in Kaprun. Das gemeinsame Ziel von Seilbahnwirtschaft, Skiindustrie, Skischulen und Tourismussparte ist es, Wintersport und Skiurlaub zukunftsfähig zu positionieren. Zu diesem Zweck müssen die richtigen Schlüsse aus der Marktforschung gezogen werden.



Franz Schenner, Sprecher Allianz Zukunft Winter, Richard Walter, Präsident der Österreichischen Berufsskilehrer, Ferdinand Eder, Stvtr. Obmann Fachverband der Seilbahnwirtschaft, Petra Nocker-Schwarzenbacher, WKÖ-Bundesspartenobfrau Tourismus und Freizeitwirtschaft, Franz Föttinger, Sprecher der Skiindustrie.

Foto: Franz Neumayr

„Österreich hat mit der weltweit besten Infrastruktur im Wintersport eine perfekte Basis, um wieder mehr Menschen auf die Pisten zu bringen und vom Skisport zu begeistern“, zeigte sich Franz Schenner, Sprecher der Allianz Zukunft Winter, anlässlich des Forum Winter vor hochkarätigen Branchenvertretern und Journalisten am Mittwochabend in Kaprun überzeugt: „Der Skisport ist und bleibt der Motor für den Wintertourismus in den alpinen Regionen und damit der Garant für wirtschaftliche Erfolge und Beschäftigung“, so Schenner. „Damit dies so bleibt, genügt es allerdings nicht, nur die Ergebnisse der Marktforschung zu diskutieren, es müssen vielmehr auch die richtigen Schlüsse gezogen und daraus abgeleitet Maßnahmen und Initiativen umgesetzt werden.“ Etwa, dass es die von vielen Touristikern umworbene Zielgruppe ALLE schon länger nicht mehr gibt. Oder dass wir der wahrscheinlich größten Zielgruppe weltweit, den Nichtskifahrern, mit gezielten Angeboten Lust auf Skifahren machen müssen. Weiters haben auch Millionen aufgehört, Ski zu fahren. Auch für diese Zielgruppe brauchen wir maßgeschneiderte „Pakete“, die wieder Lust

machen, mit dem Skifahren neu anzufangen. „Skifahren lernen in 3 Tagen“ ist ein USP, den Österreichs Skischulen mittlerweile garantieren. Und „Besser Skifahren in 3 Tagen“ ist ein Versprechen, das vielleicht einige Aussteiger motivieren könnte, ein Comeback zu versuchen“, konkretisiert Schenner.

Mehrdimensionale Zielgruppen-Ansprache

Petra Nocker-Schwarzenbacher, Obfrau der Bundessparte Tourismus in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), ergänzte: „Wir müssen umdenken und uns an einer mehrdimensionalen Zielgruppenansprache orientieren, denn unsere Gäste haben unterschiedliche Ansprüche, auf diese gilt es in Zukunft noch individueller einzugehen“ Nockenbacher ist überzeugt, dass die Zeiten in denen es „ein Angebot für Alle“ gab, vorbei sind.

Es kristallisierte sich heraus, dass neben den unterschiedlichen Altersgruppen auch unterschiedliche Erwartungshaltungen im Angebot zu berücksichtigen sind. Dennoch ist die Bedeutung des Wintersports



„Besser Skifahren in 3 Tagen“ ist ein Versprechen, das Aussteiger zu einem Comeback motivieren könnte. Eine Partnerregion für Wiedereinsteiger ist das Pitztal. Die Schneesportschule Hochzeiger (Jerzens) erleichtert mit besonderen Services wie die „Relax Lounge“ die Rückkehr auf die Piste.

auch für die Sprecherin der 90 000 österreichischen Betriebe in der Tourismuswirtschaft unbestritten: „Das wirtschaftliche Zugpferd des Wintertourismus ist und bleibt der Skisport!“ Trend- und andere Wintersportarten – wie etwa Schneeschuhwandern – können das Angebot bereichern und ergänzen, aber nie-

mals ersetzen, so Nocker-Schwarzenbacher. Die Berge und die Ausstattung der Wintersportgebiete sind für 62% der Gäste in der Wintersaison (Quelle: T-Mona Winter 2013/2014) das entscheidende Buchungskriterium. Ein wesentlicher Fokus liegt für die Bundespartenobfrau in der engen Zusammenarbeit aller Leistungsträger und Interessensvertretungen.

Österreichs Skischulen – Trumpf für den Wintersport

Großen Anteil am Erfolg des Wintersports haben die Österreichischen Skischulen, die mit dem richtigen, maßgeschneiderten Angebot, modernsten Lehrmethoden und bestausgebildeten Mitarbeitern die Gäste noch vermehrt ansprechen und schnell und sicher zum Schneesport bringen wollen, erklärte Richard Walter, Präsident der österreichischen Berufsskilehrer, der in Kaprun den neuen österreichischen Schneesportlehrplan präsentierte. „Unser neues Programm ‚Vom Einstieg zur Perfektion in 4 Stufen‘ stellt sicher, dass multifunktional ausgebildete SchneesportlehrerInnen für eine marktgerechte Betreuung der Gäste in den verschiedensten Schneesportarten von Ski Alpin über Snowboard, vom Kinder- zum Jugendskillauf, im Bereich Freestyle und Freeriding, im Tourenskilauf und auch beim Behindertenskillauf zur Verfügung stehen.“ Neben der fachlich technischen Kompetenz der SchneesportlehrerInnen, die von den Gästen voraus-

**DYNAMIC+EFFICIENT.
YOUR PARTNER TO CREATE THE FEELGOOD FACTOR.**

THALER

LOCKERS SKI EQUIPMENT STORAGE

Höchster Komfort und modernes Design. Trocknungsschränke der neuesten Generation.

- Rutschpad
- Wandhaken und Gitternetz
- Trocknung von 2-3 Paar Ski- & Handschuhen sowie Helmen
- Gitterrost
- Spülung der Bodenwanne

NEUE FUNKTIONEN



WWW.THALER-SYSTEMS.COM



SKIDEPOT FISS / TIROL

Bildquelle: Andreas Kirschner, Fiss

THALER Austria / Head Office
Wagenweg 3a . Postfach 10 . 6780 Schruns / Österreich
T +43 5556 77857 . office@thaler-systems.com

ÖSFA SALZBURG
23.02. - 25.02.2016

PROWINTER BOZEN
06.04. - 08.04.2016



Foto: Netzwerk Winter

Der 20-Jährige Unternehmensberater Philipp Riederle war einer der Premium-Speaker bei den Abendvorträgen des 5. „Forums Zukunft Winter“ und sprach über die Wertevorstellungen der heutigen „Generation Y“ bezüglich Wintersport.

gesetzt würde, seien immer mehr die „Softskills“ – wie z. B. soziale Kompetenz und Einfühlungsvermögen für individuelle Bedürfnisse entscheidend.

Trend zum Kurzurlaub kooperativ nutzen

Für den Fachverband der Seilbahnwirtschaft sprach Obmann-Stv. Ferdinand Eder und betonte: „Winter ist und bleibt das touristische Zugpferd Österreichs und die Seilbahnen sind damit untrennbar verbunden! Was das Preisniveau in punkto Preis-Leistungsverhältnis betrifft, müssen wir den Vergleich zum Skifahren in Italien, Frankreich und der Schweiz nicht scheuen. Die Österreichischen Seilbahnen bieten ein unschlagbares Angebot. Die Ticketpreise spielen bei der Entscheidung für ein Urlaubsziel nur für 5 % des Publikums eine Rolle. Es wird auch sehr gerne von den Kritikern verschwiegen, dass es auch günstigere Skigebiete und Angebote gibt und die Qual der Wahl bei den Gästen liegt. Nicht vergessen werden darf, dass die Gewinne wieder reinvestiert werden und vor allem direkt in den Regionen Arbeitsplätze und Wertschöpfung erhalten bleiben.“ Auch dem Trend zu Kurzurlauben kann Eder etwas Positives abgewinnen: „Immer wichtiger sind direkte

HOFFNUNGSTRÄGER CHINA UND ORIENT

Der Kampf um den Gast im Wintertourismus wird zunehmend härter. Um eine ganz neue Generation an Skitouristen zu generieren, werden in China und der Türkei nicht nur neue Lifte gebaut, sondern auch das komplette Skischul-Know-how samt Skilehrer exportiert. Dies und der Neubau weiterer Skihallen – auch in Ägypten – könnte á la longue Appetit auf die Alpen machen...

Alpenweit werden Millionen investiert, um den Wintersport attraktiv zu halten und zu machen. Alleine Österreich hat für 2015/16 wieder 570 Mio. Euro aufgebracht. Diese Taktik alleine ist jedoch vermutlich auf Dauer zuwenig. Deshalb hat das „Forum Zukunft Winter“ z. B. einen eigenen Arbeitskreis eingerichtet, der sich darum kümmert, das Interesse am Wintersport in China anzukurbeln. Der Chef von Network Winter China Wolfgang Preisinger aus Zell/See analysierte in einem ORF-Interview: „Derzeit besteht der Markt aus etwa sieben Millionen Wintersportlern. Die Entwicklung in den nächsten zehn Jahren schätzt man auf ca. 300 Millionen skiaffine Menschen. Wenn wir 30 Prozent davon bekommen, sind wir froh

– also etwa 100 Millionen. Das kann man realistisch nennen.“ Wie Tennis und Golf entwickelt sich das Skifahren zum Sport für die stetig wachsende chinesische Mittel- und Oberschicht. Unter den Anfängern auf Chinas Pisten sind auch zahlreiche Dollarmillionäre. Die sind später eine absolute Zielgruppe für die Wintersportorte in Europa.

Wolfgang Preisinger kann auf über ein halbes Jahrhundert Erfahrung als ausgebildeter Skilehrer zurückblicken und versucht seit 16 Jahren, auch den Chinesen das Skifahren beizubringen. Schon vor 8 Jahren hat Preisinger – in Kooperation mit dem österreichischen Berufsski- und Snowboardlehrerverband – Salzburger Kollegen zur Ausbildung der chinesischen Skilehrer ins Land gelotst. Sein Befund: „Die Chinesen sind grundsätzlich nicht weniger talentiert als die Österreicher, es mangelt halt leider an ihrer Ausbildung.“

Franz Föttinger, Sprecher der Österreichischen Skiindustrie, ergänzte in Hinblick auf 2020: „Wir versuchen, den Chinesen unser Know-how schmackhaft zu machen und ihnen nun wirklich das Skifahren beizubringen und sie dafür zu begeistern. Die Hoffnung ist: Wenn sie mit den Skigebieten drüben – das sind ja meistens kleinere Skigebiete mit nicht so viel Höhenunterschied – nicht mehr genug Spaß haben, dass sie dann irgendwann nach Österreich kommen und auf den tollen Pisten bei uns im Winterurlaub das Ganze ausprobieren wollen.“

3 neue Skihallen-Großprojekte in China und Ägypten

Eine „Einstiegsdroge“ in den Skisport stellen Skihallen in den exotischen Ländern dar. Derzeit entstehen gleich drei Skidomes unter Federführung von TechnoAlpin, welche jeweils die passende Indoor-Schneilösung liefert: in Südchina bei Guangzhou in der Nähe von Hongkong, weiters 1 000 Kilometer weiter nördlich in Zentralchina bei Wuhan und schließlich in einem Einkaufszentrum in der Nähe von Kairo in Ägypten. Guangzhou wird mit einer Schneefläche von rund 57 000 m²



Foto: Preisinger

Wolfgang Preisinger, Chef von Network Winter China (vorne) bringt seit 16 Jahren den Chinesen das Skifahren bei.

Flugverbindungen von den Quellmärkten zum Salzburg Airport. Alleine aus Deutschland landen pro Tag 2 200 Fluggäste aus mehreren Großstädten. Wie wir aus Marktforschungsstudien wissen, ist die bequeme Erreichbarkeit vor allem für Wiedereinsteiger ein wichtiges Motiv, neuerlich mit dem Skifahren zu beginnen. Die Zusammenarbeit mit dem Salzburg Airport und der Trend zu Kurzurlauben sind daher kurz- und mittelfristig Erfolgsfaktoren.“

Skiindustrie setzt auf neue Märkte

Mit rund 3,2 Millionen verkauften Paar Alpinski und rund 3,5 Millionen Skischuhen pro Jahr sei der Weltmarkt für Alpinski relativ stabil, erklärte der Sprecher der Österreichischen Skiindustrie, Franz Föttinger. Die Verkaufszahlen bei Langlaufski und -schuhen bewegen sich bei knapp zwei Millionen Paar. Mit einem Exportanteil von über 80 % und einem weltweit hohen Bekanntheitsgrad, verglichen mit anderen Markenartikeln, sind die österreichischen Marken Atomic,

Blizzard, Fischer und Head insgesamt Marktführer und Innovationstreiber. Während die traditionellen europäischen Märkte derzeit – nicht zuletzt aufgrund des letzten relativ kurzen Winters – etwas angespannt sind, ist Amerika, insbesondere die USA, ein Lichtblick am Skimarkt. Die heimische Skiindustrie setze aber, so Föttinger, auch auf neue Märkte und Potenziale. So sieht er etwa in China – auch durch den Zuschlag für die olympischen Winterspiele 2020, enorme Wachstumschancen. Es gäbe auch bereits konkrete Pläne und Aufträge mit führenden heimischen, wintersportaffinen Unternehmen. „Auch die Türkei ist ein neuer Hoffnungsmarkt für alle Wintersportbranchen, sofern es gelingt, die Millioneninvestitionen in die Infrastruktur durch entsprechende Marketingaktivitäten wirtschaftlich nachhaltig abzusichern“.

Ein wesentliches Anliegen ist dem Sprecher der Skiindustrie der Einsatz für den Nachwuchs im Wintersport, respektive der Förderung von Wintersportwochen.



Fotos: TechnoAlpin (2)

Modell der neuen 57 000 m² großen (!) Skihalle bei Guangzhou in der Nähe von Hongkong.

riesige Dimensionen aufweisen und Platz für rund 3 000 Wintersportler bieten (vgl. Grafik). Die Anlage ist eingebettet in eine Shopping-Erlebniswelt mit einer Gesamtfläche von 24 Hektar und wird mit vier Skipisten, Eislaufplätzen und Rodelbahnen ausgestattet sein. In der Region rund um Guangzhou herrscht ein subtropisch-feuchtes Monsunklima. Die Jahresdurchschnittstemperatur liegt bei 22 Grad. Die neue Skihalle ist Teil eines touristischen Gesamtkonzeptes, in dem die Unterhaltung der Besucher im Vordergrund steht. In das Gesamtprojekt werden umgerechnet ca. sieben Milliarden Euro investiert. Fertiggestellt soll es 2017 sein. Die Skihalle bei Wuhan in der Provinz Hubei wird 6 000 m² groß sein und bereits 2016 eröffnet. Wuhan ist von einem subtropischen Klima geprägt und gilt im Sommer als heißester und feuchtester Ort Chinas. Die Stadt ist der industrielle Schwerpunkt Mittelchinas. Die Skihalle soll eine einzigartige Attraktion für die in Wuhan lebenden Menschen sein und das Freizeitangebot in



TechnoAlpin bestückt die neuen Skihallen u. a. mit den speziell entwickelten Indoor-Schneerzeugern S6 (kein Crash-Eis !) und stellt so die flächendeckende Beschneigung sicher.

der Region bereichern. Weitere Skihallen in China existieren bereits in Shanghai, Shenzhen und Peking.

Ägypten mit schwarzer Piste

Ägyptens erste Skihalle wird von Majid Al Futtaim, dem Betreiber der weltgrößten Skihalle in Dubai in der Mall of Emirates, um 0,5 Mio. Euro gebaut und zwar ebenfalls in einem Einkaufszentrum – in diesem Fall in der Nähe von Kairo. Beides soll bereits 2016 Realität sein.

Das Projekt soll es Urlaubern ermöglichen, innerhalb weniger Stunden einen Badeurlaub mit Sandskilauf und Schneeskilauf zu verbinden. Einheimischen soll es das Eintauchen in eine völlig andere Welt erlauben! Konzipiert ist die Halle als Snowpark mit neuen Maßstäben in der Rampensteilheit: So wird es unter anderem eine schwarze Piste geben. Die Förderbänder werden übrigens von Sunkid geliefert! Majid Al Futtaim rechnet mit jährlich rund 800 000 Besuchern.

Destinationsmarketing für die junge Zielgruppe

Young Mountain Media – Die Vision vom „Jungen Berg“

Marketing bedeutet heute vielfach vor allem eines: zeitgemäße Kommunikation. Für viele Liftbetreiber und Touristiker eine zunehmende Herausforderung. Young Mountain Media unterstützt Bergbahnen seit vielen Jahren auf diesem Gebiet und hat sich als „Full-Service-Agentur“ für zielgruppengerechte Kommunikation einen Namen gemacht. Erklärtes Ziel: die Angebote von Skigebieten verständlich, ansprechend und vor allem authentisch an die jungen Gäste zu kommunizieren.



Jan Zach, Mitbegründer und Geschäftsführer der Young Mountain Marketing GmbH.

„Girls Shred Sessions“ sollen den „weiblichen“ Freestyle aktivieren.



Fotos: YMM

Mit den Anlagen-Marken QParks und Funslopes betreibt die Young Mountain Marketing GmbH, gemeinsam mit den von ihnen betreuten Bergbahnen, seit mehr als einem Jahrzehnt erfolgreich Angebotserweiterung für junge Gäste. Auch die Vermarktung wurde von Beginn an vorangetrieben und so entstand über die Jahre hinweg unter dem Themenschirm Young Mountain Media eine Produktpalette, die ganz speziell auf die diesbezüglichen Bedürfnisse von Skigebieten zugeschnitten ist.

Engagement-Profis

Jan Zach, einer der Mitgründer und Geschäftsführer, erklärt: „Bei uns allen – vor allem aber bei Kindern und Jugendlichen – ist die Orientierung an Vorbildern äußerst stark ausgeprägt. Freestyler werden noch immer wie moderne Cowboys der Skigebiete wahrgenommen. Sie sind quasi Lobbyisten, wenn es darum geht, ein Skigebiet für Jugendliche cool zu machen!“ Und genau hier liegt die Spezialisierung von Young Moun-

tain Media. Ob durch Events und Contests, spezielle Foto- und Film-Produktionen, soziale Medien und mobile Apps oder auch einfach nur zeitgemäße Webauftritte – die szenegerechte Inszenierung der Skigebiete und ihrer hochqualitativen Anlagen und Angebote ist das wirkungsvollste Vehikel, um junge Gäste in die Berge zu bringen und Interesse am Thema Wintersport überhaupt erst zu erzeugen. Die Interaktion mit der Zielgruppe auf Augenhöhe – im Marketingjargon auch Engagement genannt – ist also das „Haus-Rezept“ von Young Mountain Media.

Neben der QParks Tour, die mittlerweile zur größten zusammenhängende Amateur-Contest-Serie für Snowboarder und Freeskier in Europa geworden ist, ist Young Mountain Media auch stark bestrebt, vermehrt das Potential der weiblichen Funsportler zu heben. So sind diesen Winter auch 14 Anlagen-Mitarbeiterinnen im Einsatz: als Parkdesignerin, Projektleiterin und auch Shaperin. Mit den Bergbahnen Obergurgl wird außerdem das erste 100% ‚feminine‘ Snowpark-

AUSZUG AKTIONSPORTFOLIO

- ▶ **QParks Tour** – die größte europäische Wettkampfsreihe für Freeskier und Snowboarder. Teilnahme frei und kostenlos!
- ▶ **Girls Shred Sessions** – Freestyle von Girls für Girls
- ▶ **Funslope Photo Quest** – Die Suche nach dem besten Funslope Foto des Jahres
- ▶ **SnowTunes** – Der gute Sound am Berg! DJ-Serie
- ▶ **VIP Pro Coachings** – Gemeinsam mit den Stars im Snowpark
- ▶ **Kids Coachings** – Freestyle für die Kleinsten

i **Infos:** www.youngmountain.com
www.qparks.com, www.funslopes.com



Die QParks Tour ist mittlerweile zur größten zusammenhängende Amateur-Contest-Serie für Snowboarder und Freeskier in Europa geworden.

Projekt im Alpenraum umgesetzt. Inszenierungsseitig abgerundet wird der „weibliche“ Freestyle mit durchschlagenden Konzepten wie den Girls Shred Sessions, die seit vier Jahren gezielt neue Wege beschreiten. Genau diese Ausrichtung ist auch für die Serfaus-Fiss-Ladis Marketing GmbH wichtig, unter anderem Gastgeber des ‚Nine Queens‘ Bewerbs. „Es ist wichtig, für die vielfach unterschätzten Damen eine Bühne zu schaffen, was leider noch nicht alltäglich ist. ‚Männer-Freestyle‘ findet man überall!“, bekräftigt Simon Schwendinger, Leiter des Fisser Bergbahnen Marketings. „Wir werden in diese Richtung weiterhin Schwerpunkte setzen und die Damen hinter dem Vorhang hervorholen. Weil wir der Meinung sind, dass sich das ‚Gesicht‘, das Skigebiete nach außen zeigen, vielfach noch stark verbessern kann. Weibliche Mitarbeiter an so vielen Touchpoints wie möglich – das ist aus unserer Sicht ein wichtiger Schritt in die Zukunft und wird die Gesamtwahrnehmung deutlich und positiv verändern!“, so Jan Zach von Young Mountain Media.

Emotionelle Highlights für die jüngsten Gäste

In vielen Funslopes wartet heuer das Maskottchen Sloppy, der ‚Funslope-Bewohner‘ darauf, persönlich mit seinen Besuchern abzuklatschen. Berührt man ihn, dann spricht er und ist damit ein weiteres Highlight für Kinder und Familien. Auch startet mit der Funslope Photo Quest ein übergreifender Fotocontest in verschiedenen Destinationen, der neben den Kindern auch alle anderen Altersgruppen ansprechen soll.

Das richtige Wort am richtigen Ort

Die Wichtigkeit von authentischer Kommunikation ist auch für die Mayrhofen Bergbahnen klar, die mit dem Vans Penken Park seit vielen Jahren zu den absoluten Vorreitern gehören und zusammen mit Young Mountain eine klare Snowpark-Benchmark setzen. „Nur wenn die Botschaft auch klar beim Gast ankommt, kann er schon vor seinem Besuch eine positive Erwartungshaltung entwickeln und entscheidet sich für Mayrhofen. Diese Erwartungshaltung gilt es dann vor

Ort zu erfüllen bzw. zu übertreffen. Wenn wir das schaffen, dann haben wir schon sehr viel richtig gemacht.“, so Marketingleiter Gotthard Schöpf. Doch nicht nur Wie? man die Zielgruppe anspricht, das Wo? ist genauso bedeutend. Destinations-Webseiten seien meist erst in der zweiten Entscheidungsphase wichtig bei der Wahl einer Destination, so Jan Zach: „Informationen in sozialen Netzwerken werden als persönlicher und somit glaubhafter wahrgenommen. Wir gestalten Accounts, auf denen sich die jüngere Zielgruppe und die Meinungsbildner wohlfühlen und sich in ihrer Szene-Sprache informieren und auch austauschen können“.

The future is mobile

In den letzten Jahren ist zu den Sozialen Medien eine weitere Komponente hinzu gekommen: Mobilität. „Mobile Applikationen werden immer wichtiger, wenn es um die Beschaffung von Informationen geht, denn die Menschen sind es längst gewohnt, immer und überall Zugang zum Web zu haben.“, so Zach. Er führt fort: „Daher arbeiten wir bereits seit dem Frühjahr an einem großen Relaunch unserer 20 Snowpark Applikationen für iPhones und Android-Smartphones, die wir noch vor Weihnachten veröffentlichen werden.“ Mit Kunden wie den Planai-Hochwurzen-Bahnen wird dieses Thema seit Jahren forciert: „Maßgeschneiderte Apps und Free WLAN sind gängiger Standard in größeren Skigebieten. Unser Ziel ist es, mit Innovationen einen echten Mehrwert für den Gast zu schaffen – wie beispielsweise mit der SpotOn Video App.“, so Markus Zeiringer, Marketing-Chef. Die Interaktion zwischen App und einem stationären Kamera-System erzeugt automatisch Videos, die direkt nach der Fahrt durch den Snowpark oder die Funslope am Handy zum Download bereitstehen. Projekte wie diese, Freude an permanenter Innovation, dazu der starke Wille, unsere Berge aktiv jung zu halten: Das sind die Zutaten, die Young Mountain Media und die Vision vom „Jungen Berg“ wohl auch weiterhin wachsen lassen werden.

GoSnow.ch

Start in die erste Wintersaison

Der Verein Schneesportinitiative Schweiz, eine nationale Allianz aus Tourismus, Sport, Bildung und Verwaltung, verfolgt das Ziel, das Schweizer Kulturgut Schneesport zu fördern. Vor allem sollen Schulen und Lehrkräfte in der Organisation von Schneesportlagern und Schneesporttagen unterstützt werden.



GoSnow.ch will Kinder und Jugendliche auf die Piste bringen.

Der Verein Schneesportinitiative Schweiz ist eine öffentlich-private Partnerschaft zur Förderung des Schneesports. Nationale Verbände verschiedener Schneesportbranchen, die Kantone sowie der Bund haben den Verein im Mai 2014 gegründet, um vor allem Kinder und Jugendliche wieder vermehrt zum Schneesport zu animieren. Dabei werden konkret drei Ziele verfolgt:

- ▶ die sportliche Aktivierung der Bevölkerung,
- ▶ die Förderung des soziokulturellen Austausches und der Integration an Schulen durch Schneesportaktivitäten und
- ▶ die Stärkung des Wintertourismus.

Zentrale Aufgabe der Schneesportinitiative ist es, die Organisation von Schneesporttagen und -lagern für Schulen und Lehrpersonen massiv zu vereinfachen und sie dabei zu unterstützen. Das geschieht in regem Austausch sowohl mit den Leistungsträgern als auch mit den Lehrkräften.

GoSnow.ch

Die Web-Plattform GoSnow.ch bietet Schulen und Lehrkräften aus der ganzen Schweiz eine breite Palette an Informationsmaterial, nützlichen Checklisten, Organisationshilfen und Lehrmittel zum Thema Schneesport. Vor allem aber bietet sie All-inclusive-Angebote für Schneesportlager und -tage, welche mit wenigen Klicks gebucht werden können. Vom Transport über die Unterkunft, das Mietmaterial und die Skitickets – alles inklusive und optional noch Schneesportunterricht dazu. Nach der Buchung kümmert sich ein Gastgeber vor Ort um alle Leistungskomponenten und ist zentraler Ansprechpartner für die Lehrkraft. Durch diesen Service, attraktive Preise und die Kooperation mit bereits bestehenden Schneesportangeboten sollen Schulen und Gemeinden wieder vermehrt Schneesporttage und -lager während der obligatorischen Schulzeit durchführen. Tanja Frieden, Snowboardcross-Olympiasiegerin und Präsidentin des Vereins, schmünzelt:

„Mit drei Klicks ein ganzes Schneesportlager organisiert – davon träumte ich während meiner Zeit als Lehrerin.“

Vereinsversammlung – Vollgas voraus

Der Verein ist breit und national verankert und wurde durch den Verband Sportfachhandel Schweiz (ASMAS), die Arbeitsgemeinschaft Schweizerischer Sportämter (ASSA), den Dachverband Lehrerinnen und Lehrer Schweiz (LCH), Seilbahnen Schweiz, den Schweizer Tourismus-Verband, das Bundesamt für Sport BASPO, das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, den Verband Schweizerischer Sportartikel Lieferanten (SPAF), Swiss Snowsports und Swiss Ski gegründet und wird auch von diesen finanziert. Bei der letzten Vereinsversammlung im Herbst wurde die Zukunft in den Fokus gerückt. Sowohl Nationalrat Dominique de Buman, Präsident des Schweizer Tourismus-Verbandes und von Seilbahnen Schweiz, als auch Matthias Remund, Direktor des Bundesamtes für Sport, wiesen in ihren Botschaften auf die wichtige Arbeit zur Stärkung und Zukunft des Kulturgutes Schneesport hin.

Auch Vereinspräsidentin Tanja Frieden lieferte bereits einen Ausblick auf die Weiterentwicklung von GoSnow.ch. So sollen in Zukunft auch einzelne Leistungen wie beispielsweise Mietmaterial oder An- und Rückreise zu speziellen Konditionen für Schulen in der ganzen Schweiz angeboten werden können, weitere All-inclusive-Angebote in neuen Destinationen sollen aufgebaut und die Lehrkräfte durch ein Wertschätzungsprogramm weiter unterstützt werden. „Wir sind überzeugt von diesem Weg und diesem Produkt“, so Tanja Frieden, „wir wissen auch, dass es noch viel zu tun gibt und dass dies nur möglich ist, wenn alle zusammen Vollgas geben.“

 Infos: www.schneesportinitiative.ch



Bertas Kindervilla ist ein neues dreistöckiges Zentrum für die ganze Familie mitten in „Bertas Kinderland“



Foto: Skischule Fiss-Ladis

Neue Infrastruktur in Fiss-Ladis

Bertas Kindervilla – außergewöhnliches Zentrum für die ganze Familie

Inmitten des allseits beliebten und bekannten „Bertas Kinderland“ in Fiss realisierte die Skischule Fiss-Ladis zur Saison 2015/16 „Bertas Kindervilla“. Dabei handelt es sich um ein dreistöckiges, modernes Gebäude, welches für einen Skikurserfolg und richtig gute Unterhaltung der Kids ausgelegt ist. Die bereitgestellte Premium-Infrastruktur ist europaweit unvergleichlich und setzt neue Trends alpenweit.

Die jüngsten Skifahrer sind die Gäste von morgen. Genau hier setzt die Skischule Fiss-Ladis in diesem Winter mit Bertas Kindervilla einen weiteren Meilenstein, um die Betreuung für Kinder, die Anfänger-Skikurse besuchen, auf eine neue Qualitätsebene zu heben. Das Herzstück von Bertas Kindervilla ist der Animationsbereich inklusive einer Showbühne, dessen Ausgestaltung Kinderherzen höher schlagen lässt. Hier lädt die Kinderbetreuung zwischen den Skikursen zu Kasperltheater, Bewegungsprogrammen und vielen weiteren Veranstaltungen.

Im Außenbereich des Gebäudes gibt es eine moderne Showbühne, die mit allen technischen Raffinessen aufwartet. Neben diesen Highlights finden aber auch andere wichtige Räumlichkeiten Berücksichtigung. Spezielle Kinder- und Familien WCs, Wickelräumlichkeiten, die Elternlounge und vieles mehr runden das Angebot ab.

Eine absolute Novität ist „Bertas Schneeabenteuerraum“: Hier sind die

allerjüngsten Gäste zuhause – Kinder ab zwei Jahren werden in der Skischule von engagierten Pädagogen betreut. Durch den perfekten Standort mitten im Kinderland ist es möglich, ganz einfach von der Winter-Wunderwelt in die heimelige Villa zu wechseln, und die engagierten Betreuer können so ganz individuell auf die Bedürfnisse der Kinder eingehen. Die Kleinen können somit die optimale Abwechslung von Abenteuer im Schnee und Spielen im Kindergarten erleben!

Zudem wird das neue Gebäude über einen Erlebnishop verfügen, welcher auch gleichzeitig als Servicebüro für alle Anliegen der Skischulgäste dient.

Europaweit bestes Skiresort für Familien

Diese neue Infrastruktur für den noch komfortableren Familienurlaub steigert die Betreuungs- und Servicequalität mitten im Skigebiet nochmals – und somit das Image von Serfaus-Fiss-Ladis als europaweit führende Familien-Destinati-

on! 48 000 befragte Wintersportler wählten im vergangenen Jahr Serfaus-Fiss-Ladis im Rahmen der Studie „Best Ski Resorts“ zum familienfreundlichsten Gebiet und als einzige österreichische Destination unter die Top 3 der besten Wintersportregionen Europas. Für die abgelaufene Wintersaison 2014/15 wurde der Region zudem „das Zeichen für Exzellenz im Gastgewerbe“ von TripAdvisor verliehen.

Jahr für Jahr investieren die Seilbahnen in den Qualitätsausbau, heuer in Summe rund 24,4 Mio. Euro, wobei im Mittelpunkt immer die jüngsten Gäste stehen. Und der Erfolg der Region gibt dem Konzept recht: Über 2,2 Mio. Gästenächtigungen wurden im letzten Tourismusjahr gezählt, in den vergangenen 15 Jahren stiegen allein die Winternächtigungen um rund 50% und die Gäste im Skigebiet um 86% auf über 1,6 Mio.

Übrigens legte auch der außergewöhnlich erfolgreiche Sommer 2015 um 10% auf 820 000 Nächtigungen zu.

Barrierefrei: die Auswirkungen des Behinderten-Gleichstellungsgesetzes

Am 1. 1. 2016 tritt dieses Gesetz in Kraft, um die Diskriminierung von Menschen mit Behinderungen zu beseitigen. Alle Dienstleistungen und Informationen, die für die Öffentlichkeit bestimmt sind, müssen nun „barrierefrei“ angeboten werden. Welche Auswirkungen sich auf die Seilbahnwirtschaft ergeben und ob Serviceanpassungen wahrgenommen werden müssten, fragt sich Risk-Experte Hans Popp von der Skischule Kirchberg.



Foto: Tirol Werbung

Ein von TIROL WERBUNG entwickelter elektronischer Prüfbereich über Monoskigebiete ist unter <http://www.tirol.at/mono-skigebiete> abrufbar. Im Bild: Kitzbühel.

Österreich ist das erste EU-Land, das diese UN-Behindertenrechtskonvention auch umgesetzt hat. Vorweg gesagt: viele dieser geforderten „barrierefreien“ Vorgaben wurden schon seit Jahren von der Seilbahnwirtschaft umgesetzt, bzw. sind bereits gelebte Unternehmenskultur! Handlungsbedarf besteht aber dennoch im Bereich der elektronischen Medien und deren Vernetzung, um damit dem Gast noch mehr Komfort und Transparenz anbieten zu können. Vor allem „HandicapsportlerInnen“ sind bereits ein fixes Segment im Gästeportal

der österreichischen Wintersportdestinationen geworden. Diese seit Jahren angebotenen speziellen Wintersportpakete der Tourismuswirtschaft werden gerne angenommen und schlagen sich dementsprechend auch in den steigenden Nächtigungszahlen nieder. Um jedoch die vorhandenen Serviceleistungen laut Gesetz zu optimieren, wäre ein einheitliches „barrierefreies“ Servicekonzept der Seilbahnwirtschaft ein entscheidender Vorteil, um sich auch weiterhin den Wettbewerbsvorteil in Europa zu sichern.



Abb. 1: Vernetzte „barrierefreie“ Partner der TIROL WERBUNG

Modell mit Zukunftscharakter: Tirol „barrierefrei“

Die TIROL WERBUNG ist einer der Marktführer im „barrierefreien“ Segment in Österreich. In Kooperation mit seinen Tourismuspartnern wurde über Jahre ein Modell entwickelt, das den behinderten Menschen bei seinen sportlichen Aktivitäten umfangreich unterstützt (vergleiche Abb.1). Bereits in der Planungsphase werden spezielle „Angebote“ der Partner dem Gast unterbreitet (z. B. Skischule & Skipass und ein „barrierefreies“ Hotel). Diese Angebote sollen dann eine Entscheidungshilfe sein, bei der Auswahl seiner persönlichen Wintersportdestination. Getragen wird diese Kooperation u.a. auch von zwei wesentlichen und bewährten Innovationen.

► „QUALITY AWARD“ als Qualitätssiegel der Tiroler Skischulen

Mit diesem Gütesiegel (siehe MM 1/2009-Interview) wurden erstmals überprüfbare Qualitätskriterien im österreichischen Skischulwesen geschaffen. Jene Tiroler Skischulen, die alle geforderten Kriterien erfüllen – u. a. auch im „no Handicap“-Bereich, werden mit dem „Quality Award-Schneesport Tirol“ ausgezeichnet. Dieser Award dient u.a. auch als wichtige Orientierungshilfe für jene Handicap-Sportler, die einen Skischulbesuch anstreben.

► „Prüfbericht“ über Mono- und Bi-Skigebiete in Tirol

Ein von TIROL WERBUNG entwickelter „Prüfbericht -Monoskigebiete“ gibt dem interessierten Sportler einen Überblick über sein ausgewähltes Skigebiet. Im Fokus dieser Prüfberichte steht natürlich das Skigebiet selbst und seine „barrierefreien“-Kriterien, die eine unbeschwertere Sportausübung erst ermöglichen. Auf der elektronischen Plattform



Auch am Kaunertaler Gletscher kümmert man sich seit Jahren vorbildlich um die HandicapsportlerInnen. Im Bild BL Sepp Lenz mit Anna Schaffelhuber.



<http://www.tirol.at/mono-skigebiete> ist dieser „Prüfbericht-Monoskigebiete“ jederzeit abrufbar. Um diesen „neuen“ Gästeservice jedoch zu optimieren, wäre eine Vernetzung aller Tourismuspartner das Gebot der Stunde. Durch diese Maßnahmen würde ein einfaches elektronisches Einstiegsszenario geschaffen, um damit rasch und übersichtlich die gewünschten Informationen abzufragen – bei welchem der Tourismuspartner auch immer! Mit diesem Serviceangebot setzt Österreich neue Maßstäbe und bietet ausgewogene Leistungen an, die den „no Handicap“-Skilauf noch attraktiver machen sollen.

Zu diesen, bei den Bergbahnen überprüften Kriterien zählten u. a.:

- ▶ Geschultes und freundliches und kompetentes Personal
- ▶ Anreise & gekennzeichnete Behinderten-Parkplätze
- ▶ Rollstuhlgerichte Zu- und Abgänge
- ▶ Erreichbarkeit Eingangsbereich/Kassa
- ▶ Barrierefreie Toilette(n) mit Notfallsignalisierung
- ▶ Rampen und deren Gefälle
- ▶ Bereitgestellte Rollstühle/Monoroller als Transporthilfe
- ▶ Breite der Kabineneingänge etc.

Derzeit wird dieses Service nur von den Bergbahnen in Tirol angeboten. Da aber

auch Seilbahnunternehmen in den Bundesländern über ein ausgezeichnetes „no Handicap-Service“ verfügen, könnte dieses praxisnahe Modell bald in ganz Österreich Anklang finden!

Dazu ein Kommentar von Dr. Erik Wolf, Fachverbandsgeschäftsführer der Seilbahnen: Ein wirklich praxisnahes Projekt, das einfach und kostengünstig bei allen Bergbahnunternehmen in Österreich implementiert werden kann. Zusätzlich auch ein wesentlicher Beitrag der Österreichischen Seilbahnunternehmen, um die neuen gesetzlichen Auflagen zu erfüllen.

Light my way.

- » Easy Access loading gates with »stop & go« LED lights
- » for your Chairkit loading system for ski lifts and funrides



CHAIRKIT GmbH
Brixentaler Straße 59
A-6300 Wörgl
T +43 5332 764 83
F +43 5332 732 46
office@chairkit.com

CHAIRKIT North America
1919 Willamette Falls Dr.
West Linn, OR 97068
T +1 503 780 90 36
F +1 360 838 17 49
office.usa@chairkit.com

CHAIRKIT
PREPARE TO PERFORMANCE

www.chairkit.com

Salzburger BerufsSki- & Snowboardlehrer Verband

Neues Programm: SkiDichFit!

Zahlreiche Studien haben mehrfach bestätigt: Skifahren ist ein ideales und gesundes Fitnessstraining. Neu dazu ist zur Saison 2015/16 das SkiDichFit!-Programm der Salzburger Skischulen.



Foto: SBSSV

30 Salzburger Skilehrer nahmen an der SBSSV Schulung „SkiDichFit!“ am Kitzsteinhorn teil.

Skifahren steigert die Kraft, Ausdauer und Koordination, sodass sich Schneesportler „fitter“ und „gesünder“ fühlen. Jedoch – und das ist bemerkenswert – empfinden diese Freizeitsportler das Skifahren nicht als anstrengendes und mühevoll Training, sondern vielmehr als genuss- und spaßvolle Aktivität, die das persönliche Wohlbefinden sehr positiv beeinflusst. „Skifahren ist nachweislich gesund und macht fit. Der Wunsch und das Bestreben nach Gesundheit und Fitness ist ein wichtiges gesellschaftliches Thema. Genau aus diesen Gründen haben wir für die Salzburger Skischulen in enger Zusammenarbeit mit der Universität Salzburg ein Programm entwickelt, das diesem Aspekt Rechnung trägt“, so Mag. Petra Hutter-Tillian, Geschäftsführerin des Salzburger Berufsskilehrer Verbandes (SBSSV).

Fitnesstrend ist ungebrochen stark

30 Skilehrer und Skilehrerinnen aus den Salzburger Skischulen haben am 28.11.2015 am Kitzsteinhorn dieses Programm unter Anleitung des SBSSV Ausbildungsteams „am eigenen Körper“ kennenlernen können. „Der Fitnesstrend ist ungebrochen stark und wird auch zukünftig noch größer werden“, meint dazu Heinz Seidl, einer der Teilnehmer, von der Skischule

Schermer in Kaprun. „Mit diesem Trainingsprogramm können wir gezielt unsere Skischulgäste ansprechen und ihnen ein professionelles Programm anbieten.“ Basierend auf den 3 Trainingssäulen der Kräftigung, des Herzkreislauftrainings und der Koordination kann hier in Skischul-Kleingruppen unter fachkundiger Anleitung eines Skilehrers effizient an der persönlichen Fitness des Skischulgastes trainiert werden.

Jeder Trainingsschwerpunkt des SkiDichFit!-Programms beginnt mit einem WarmUp und endet mit einem CoolDown. Muskelübungen und Muskelstärkung auf Ski erhöhen das Fahrvergnügen, verbessern die Skitechnik und vermindern das Verletzungsrisiko. Das Herzkreislauftraining beim Skifahren steigert die Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden, beugt degenerativen Erkrankungen vor und stärkt das Immunsystem. Skiübungen zur Koordination führen zu einer verbesserten neuronalen Kontrolle und zu einem besseren Gleichgewicht.

„Skifahren macht Spaß, ist gesund und schön. Das gemeinsam entwickelte SkiDichFit!-Programm verbessert die Skitechnik, fördert die Skifitness und zeigt die Attribute dieser wunderbaren Sportart bestens auf!“ so Projektmitarbeiter Dr. Peter Scheiber von der Universität Salzburg.

DEPOT LOCKER

EASY SERIE

UNIVERSAL SERIE

PANEL BOOT DRYER



Reichmann & Sohn GmbH

RENT & DEPOT SYSTEME vom Profi

Die Reichmann & Sohn GmbH hat im letzten Jahr neben ihrem Logo auch die RENT & DEPOT SYSTEME modernisiert. Die neuen RENT & DEPOT SYSTEME zeichnen sich durch schlichtes Design, Vielfältigkeit und hohe Qualität aus. Alle Systeme wurden für den langjährigen Gebrauch designt und können auf die Räumlichkeiten angepasst werden.

Die Firma Reichmann unterstützt ihre Kunden gerne bei der Gestaltung ihres Verleih- oder Hotellerie Betriebes, indem sie mit fachmännischem Blick, Erfahrung und Know-how die Planung übernimmt. Dabei hat man die Auswahl aus unterschiedlichen Serien im RENT-Bereich sowie unterschiedlichen Ausstattungsstufen der PANEL BOOT DRYER oder im DEPOT-Bereich – hier ist für jeden etwas dabei.

EASY SERIE – Das unkomplizierte und universelle Aufbewahrungssystem

Die EASY Aufbewahrungsreihe hält, was sie im Namen verspricht. Sie bietet eine große Vielseitigkeit und ist für unterschiedliche Kapazitäten und Anforderungen die passende Lösung. Durch die gummiüberzogenen Aluminiumstreben halten Ski und Snowboards durch einfaches Reinstellen und das Verschieben ist aufgrund der Gewichtsreduktion besonders einfach und kräftesparend. Die höhenverstellbaren Querstreben ermöglichen einen festen Halt für alle Ski- oder Boardlängen und -formen – vom Kinderski bis zum Longboard. Beim EASY PLUS RACK hat man zudem die Möglichkeit, Helme oder Kinderboots zu lagern. Alle Systeme können auf Rollen, Schienen oder zur Montage an der Wand geliefert werden.

UNIVERSAL

Die Aufbewahrungsserie für unterschiedlichste Ansprüche

Ob Kinder-, Riesenslalomski oder Skistöcke – hier kann alles platzsparend und sicher aufbewahrt werden. Denn der Name ist Programm – durch Ski-, Snowboard-, Skistock- oder Fahrrad-Gabeln können die Modelle der UNIVERSAL Serie nach eigenen Bedürfnissen individualisiert werden. Die gummibeschichteten Traggabeln bieten dabei Platz für 2 bis 3 Paar Ski und die Skistock-Gabeln haben ein Fassungsvermögen von jeweils bis zu 4 Paar Skistöcken – so kann der vorhandene Platz optimal und individuell genutzt werden. Durch die höhenverstellbaren Querstreben können in der UNIVERSAL Serie Skier aller Längen und Formen sicher verstaut werden und die Traggabeln können in jede beliebige Position verschoben werden, um sich somit in Funktionalität und Kapazität den Bedürfnissen der Kunden anzupassen. Auch an das Sommergeschäft wurde hier gedacht, denn durch die Fahrrad-Gabeln lassen sich im Sommer mühelos Fahrräder verstauen und der UNIVERSAL RACK amortisiert sich so über das ganze Jahr. Die UNIVERSAL RACKS sind auf Rollen oder Schienen erhältlich.

PANEL BOOT DRYER

Einfache Handhabung und schnelle Trocknung aller Arten von Schuhen ist mit diesem platzsparenden Heißluftschuhtrockner in drei unterschiedlichen Größen/Kapazitäten möglich – je nach Platz und Bedarf ist auch hier für jeden Kunden das Richtige dabei!

DEPOT LOCKER

Die DEPOT LOCKER bieten eine sichere Aufbewahrung und Trocknung des Wintersportequipments. Mit der optionalen DRYING UNIT verfügen die LOCKER über eine Heißlufttrocknung. Die DEPOT LOCKER sind in unterschiedlichen Breiten und Ausführungen erhältlich, um den Platz vor Ort optimal auszunutzen. Dabei kann man die Fronten der DEPOT LOCKER farblich an die Wünsche der Kunden anpassen. Die DEPOT LOCKER können in die vorhandene Verleihsoftware integriert werden, sogar ein personalloser Verleih mit digitalen Serviceterminals ist möglich – so kann jeder Kunde ohne Bindung an Öffnungszeiten den Service via PIN-Codes nutzen. Erhältlich mit Schlüssel-, Münz- oder elektronischem Kartenschloss. Reichmann unterstützt mit Erfahrung und Fachwissen – ein Anruf genügt.

Alle Infos zu Reichmann gibt es auf der ISPO 2016 oder auf www.reichmann-skiservice.com.

Walter Reusser Leiter Wintersport bei STÖCKLI



MONTANA und STÖCKLI

Schweizer Teamwork seit über 50 Jahren!

MONTANA 



MONTANA und STÖCKLI verbindet eine jahrelange, ausgezeichnete Zusammenarbeit. Walter Reusser, Leiter Wintersport bei STÖCKLI, erklärt die Beweggründe.



Fotos: MONTANA

MONTANA Anlagen überzeugen auch in der Skiproduktion.

1935 wurde die Firma STÖCKLI in Wolhusen im Kanton Luzern gegründet. Noch heute ist das traditionsreiche Unternehmen dort ansässig und setzt erfolgreich auf den Produktionsstandort Schweiz. Mittlerweile werden die Produkte der Firma STÖCKLI in 33 Ländern vertrieben.

Die Firma MONTANA wurde 1939 ebenfalls im Kanton Luzern gegründet und ist in Stans (Nidwalden) zu Hause. Seit über 50 Jahren verbindet diese beiden Unternehmungen sowohl der Standort Schweiz als auch eine erfolgreiche Kooperation.

Mit einem neuen Projekt der Firma STÖCKLI, dank welchem auf den Bandschliff des Belags in der Skiproduktion verzichtet werden soll und die Ski direkt mit Steinschliff bearbeitet werden, wird diese Zusammenarbeit nun weiter ausgebaut.

MM: „STÖCKLI feierte dieses Jahr den 80. Geburtstag – in der heutigen Zeit keine Selbstverständlichkeit. Was sind die Eckpfeiler des Erfolges der Firma?“

Walter Reusser: „STÖCKLI hat dieses Jahr sein 80-Jahre-Jubiläum gefeiert und kann entsprechend auf eine lange Tradition zählen. Wir sind ein Schweizer KMU, welches breit und stabil aufgestellt ist. Nebst unseren Ski bauen wir auch Hightech-Mountainbikes und E-Bikes und betreiben seit 30 Jahren ein eigenes Retailnetz an 14 Standorten in der Schweiz. Wir verkaufen unsere Produkte in der Schweiz zusätzlich im selektiven Fachhandel. 45% der Ski werden heute im Ausland abgesetzt.

Ein zusätzlich wichtiger Schritt war der Eintritt in den Skiweltcup. Früher wurden wir als Schweizer-Armee-Ski-Hersteller betitelt. Heute bewegen wir uns mit den etablierten Skierstellern aus aller Welt auf Augenhöhe.“

MM: „STÖCKLI hält weiterhin am Produktionsstandort Wolhusen fest. Mit der heutigen Wechselkursituation ein starker Entscheid.“

Reusser: „Für uns war eine Auslagerung der Produktion nie ein Thema. Im Gegenteil! Um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden, bauen wir den Produktionsstandort Malters in den nächsten Jahren sogar noch weiter aus. STÖCKLI steht für Swiss Made, inklusive deren Tugenden wie Innovation, Qualität und Kontinuität.“

MM: „Die Ski von STÖCKLI sind weltweit bekannt dafür, dass sie ab Produktion eines der weltweit besten Endfinishes vorweisen. Woran liegt das?“

Reusser: „Das liegt unter anderem daran, dass wir nicht zwei Produktionslinien für Rennsport- und Konsumenten-Ski haben, sondern dass alle unsere Ski auf den gleichen Maschinen, von den gleichen Mitarbeitern und eins zu eins im selben Prozess produziert werden. Dementsprechend übernehmen wir für alle

Ski den gleichen Qualitätsstandard. Weiter stellen wir an uns den Anspruch, in Bezug auf Qualität und Funktion, die besten Ski zu produzieren. Wir wollen uns ständig weiterentwickeln und verbessern, um unseren Kunden beste Produkte anbieten zu können.“

MM: „Nun hat sich STÖCKLI vor kurzem für eine neue Produktionslinie von MONTANA entschieden. Was waren die Gründe dafür?“

Reusser: „Wir sind mittlerweile im Rennsport so weit, dass wir für alle unsere Athleten individuelle Setups anbieten. Diese Individualisierung wollen wir nun auch unseren Kunden anbieten können. So verlassen in Zukunft alle unsere Ski die Produktion mit individuellen Werkfinishes.“

Hier hat MONTANA ein überzeugendes Projekt abgeliefert, dass nun gemeinsam entwickelt wird. Wir freuen uns jetzt schon, die Maschinen gemeinsam in Betrieb zu nehmen.“

MM: „Es ist bereits das zweite Mal, dass Sie sich für eine komplette Neuentwicklung der Firma MONTANA entschieden haben.“

Reusser: „Ja, das stimmt. Nebst der Nähe, der langjährigen Verbundenheit der traditionsreichen Schweizer Unternehmen, waren die positiven Erfahrungen aus dem letzten Projekt am Schluss sicher auch mitausschlaggebend für die Zusammenarbeit mit MONTANA.“

MONTANA hat dabei bewiesen, dass sie ein komplexes Projekt ohne größere Probleme in Serie fertigen können.

Ich erachte aber das neue Projekt als nochmals aufwendiger und bin froh, über die gemeinsamen positiven Erfahrungen aus dem letzten Projekt. Dies gibt uns die Gewissheit, dass wir auch diesmal erfolgreich sein werden.“

MM: „Welche Anforderungen muss die neue Produktionslinie erfüllen?“

Reusser: „Der Output muss gesteigert werden. Weiter wollen wir eine exakte Reproduzierbarkeit und eine schnelle Umstellung auf neue Modelle. Absolut entscheidend ist aber die Qualität des Finishs und die individuelle Anpassung an alle Skimodelle.“

Unser Ziel ist es, dass der Kunde nach dem Kauf seine persönlichen Werksservice jederzeit bei einem unserer weltweiten Partner reproduzieren kann.“

MM: „Welche Kosteneinsparungen bringt die neue MONTANA Produktionslinie für die Firma STÖCKLI in der Produktion.“

Reusser: „Wir erwarten eine Effizienzsteigerung von ca. 40%. Uns geht es jedoch nicht nur darum, Kosten einzusparen. Uns geht es um die Weiterentwicklung und darum, besser zu werden.“

MM: „Was waren die Beweggründe bei der neuen Produktionslinie mit MONTANA zusammenzuarbeiten?“

Reusser: „Auf der einen Seite sicher die Nähe zueinander und die sehr gute langjährige Partnerschaft.“



Walter Reusser, Leiter Wintersport STÖCKLI, und Martha A. Poletti CEO MONTANA Sport International AG, eine Kooperation die für sich spricht.

Auch die Zusammenarbeit zweier Familienunternehmen ist für uns wichtig im Sinne des Vertrauens. Auf der anderen Seite aber auch die Qualität der Maschinen und die Flexibilität bei Neuentwicklungen, denn wir sind zu klein für eine komplette Riesenschleifstraße, aber doch zu groß für eine Prototypenfertigung. Also brauchen wir industrialisierte, spezifisch auf uns abgestimmte Maschinen, welche unseren hohen Qualitätsansprüchen entsprechen.

Da braucht es gute Leute, die wissen, um was es geht und wie wichtig Zuverlässigkeit in der Produktion ist. Aus diesen Überlegungen führte uns der Weg zu MONTANA.“

MM: „Hilft diese neue Produktionslinie von MONTANA, auch die Ski für den Weltcup auf dem bestehenden Topniveau zu halten?“

Reusser: „Wir erwarten, dass wir durch den neuen Schleifprozess ein neues Niveau erreichen und davon auch die Rennsportabteilung profitieren kann. Das heißt, dass nicht „nur“ unsere Konsumenten einen Vorteil erfahren, sondern auch der Rennsport davon profitiert. Außerdem soll uns die neue Produktionslinie helfen, von der Grundpräparation bis zum Finish alles perfekt aufeinander abstimmen zu können.“

MM: „Wie sieht die Zukunft der Firma STÖCKLI aus?“

Reusser: „Die Nachfrage ist dank top Performance und dem Erfolg im Rennsport international stark gestiegen. Dieser Nachfrage werden wir mit dem geplanten Ausbau gerecht.“

Metallidee GmbH perfektioniert Outdoor-Gastronomie

Aprés Ski in höchster Form – Open Air-Pavilion am Stubaier Gletscher

Das Schneekristall-Pavilion an der Gamsgarten-Bergstation des Stubaier Gletschers (2 620 m) hat bereits in seiner ersten Saison Furore gemacht: es fügt sich als perfekte Ergänzung in das bekannt engagierte Gastro-Konzept der Stubaier Gletscherbahnen ein. Errichtet wurde das 185 m² große, 12-eckige Rondell aus Glas vom Spezialisten Metallidee aus Bischofshofen. Absolutes Highlight: das Dach kann bei schönem Wetter bis zur Hälfte vollautomatisch geöffnet werden!



Fotos: Metallidee

Das Open Air-Pavilion „Schneekristall“ auf dem Gamsgarten/Stubai Gletscher ist ein Highlight im Skigebiet.

„Leidenschaft trifft Perfektion“ – mit diesem Slogan startet die Firma Metallidee seit August 2014 voll durch. Sie ist aus der A.P. Pavilion GmbH Pfister hervorgegangen, wobei der „Erfinder“ und Konstrukteur des Pavilions Georg Gsenger nun als Geschäftsführer agiert und die kompetente Grundtruppe ebenso wie sämtliche Rechte bzw. Know-how der Produktpalette übernommen hat.

„Seit diesem Neustart versuche ich jeden Tag neue, innovative Lösungen für unsere Kunden zu finden – sei es im Pavilionbau, der Open Air-Holzhütte, bei Markisenanlagen mit Schneefeger, individuell fahrbaren Dachflächen oder bei allen Arten von Schlosserarbeiten für den privaten Bereich“, sagt Gsenger, der im Oktober übrigens mit Salzburger Handwerkspreis ausgezeichnet wurde.

Schon zuvor hat die Metallidee GmbH jedoch mit einem besonders gelungenen Referenz-Projekt in der Seilbahnbranche aufgezeigt: dem „Schneekristall Pavilion“ für die Stubaier Gletscherbahnen. Diese mit 16 Metern Durchmesser größte Variante des Multifunktions-

lokals Open Air-Pavilion bietet Sitzplätze für bis 140 Personen – das gesamte Gäste-Fassungsvermögen reicht sogar bis 300 Personen – wurde zur Saison 2014/15 an einem der meist frequentierten Plätze im Stubaier Skigebiet platziert: an der Bergstation der „EUB Gamsgarten II“ auf der vergrößerten Terrasse vor dem Bedienrestaurant „Goldene Gams“ bzw. über dem großen Marktrestaurant „Gamsgarten“ und im Umfeld der Talstation der beiden 6er Sesselbahnen „Eisjoch“ und „Murmelebahn“.

Stubai Gastronomie-Direktor Manfred Unterkirchner war mit dem Verlauf der ersten Wintersaison des Schneekristall-Pavilions sehr zufrieden, wie er der MM-Redaktion mitteilte. „Es ist ein Highlight im Skigebiet und passt bestens zur übrigen Gastro-Schiene am Stubaier Gletscher. Vom Selbstverpfleger-Angebot über hochwertige SB-Restaurants und Bedienungs-Restaurants auf Hauben-Niveau bis hin zu 5 Hütten und Skibars findet der Gast jeden Gastro-Typ vor – und inzwischen eben auch den trendigen Schneekristall-Pavilion.“

Per Knopfdruck auf Wetter reagieren

Dank Open Air und hochwertiger Innen-Ausstattung ist ein Après Ski-Lokal auf höchstem Niveau – im wahrsten Sinn des Wortes – realisiert worden. Im 1. Stock gibt es sogar eine VIP-Lounge. Dieser Lokaltyp ist grundsätzlich nicht nur formschön, sondern auch sehr flexibel für Wetterumschwünge. Man kann sich sofort anpassen und das bis zur Hälfte geöffnete Dach auf Knopfdruck wieder einfahren. Üblicherweise wird das Dach nach Süden ausgerichtet, so dass maximal von 10 Uhr am Vormittag bis 16 Uhr am Nachmittag das gesamte Lokal sonnendurchflutet wird! Es ist längst ein Trend, dass die Leute im Freien sitzen, sich bräunen und möglichst viel mitbekommen wollen, so lange es das Wetter zulässt. „Eine Schirmbar wäre uns nur halb so teuer gekommen, aber dafür hat man ein „echtes“ Gebäude mit allen Vorteilen wie Bodenhei-



Auf Knopfdruck lässt sich die Hälfte des Daches jederzeit einfahren.

zung Schalldämmung, Wärmeisolierung etc.“, bekennt Unterkirchner.

Dach und Wände unabhängig öffnen

Zum Thema Open Air gibt es aber noch einen anderen Aspekt, den man in Betracht ziehen sollte: „Dach und Wände muss man unabhängig voneinander aufmachen können. Das ist eine wichtige Philosophie von Metallidee“, ergänzt Gsenger. „Systeme, die Wand und Dach zugleich aufmachen rufen nämlich das Problem hervor, das man nicht weiß, was man zuerst aufmachen soll. Denn die Wände kann man im Winter überhaupt nur einen bis maximal zwei Monate lang öffnen. Je höher der Pavillon ist, umso weniger oft. In der Höhe herrschen oft windige Verhältnisse. Daher heißt es bei diesen Systemen meist: entweder alles oder nichts öffnen. Bei unserer getrennten Lösung sieht die Sache anders aus: Das Dach kann ich bald einmal öffnen, weil der Windschutz ja weiterhin gegeben ist. Die Wände lassen sich bei Bedarf mit Faltelementen aufschieben – und auch dies getrennt in einzelne Sektoren.“



Danfoss



Parker

HYDRO-GEAR



MOOG



Reparaturen und Wartungsdienste für Hydraulik-Anlagen und -Komponenten

Breites Produktesortiment:
Pumpen, Motoren, Filter, Ventile,
Zylinder, Zubehör, Kühlung und
komplette Systeme.

Umfassende Dienstleistungen:

- Projektierung
- Auslegung
- Konstruktion
- Montage
- Inbetriebnahme

BIBUS HYDRAULIK
SUPPORTING YOUR SUCCESS

Tel. 044 877 52 11
www.bibushydraulik.ch



Im ersten Stock des Pavillon befindet sich über der Bar eine edle VIP-Lounge.



Neu im Programm: rustikale Open Air-Hütte mit einfahrbarer Dachfläche.

Ein Kontrapunkt für Partyhungrige

Aber nun wieder zurück zum Schneekristall-Pavillon. Besondere Spezialitäten und Fingerfood erwarten die Besucher, für den großen Hunger wird eigens ein Schneekristall-Burger aus 100 % einheimischen Produkten aufgetischt. Auf der Karte finden sich erfrischende Cocktails á la Gletschertraum (Lillet Rosé mit Schweppes Russian Wild Berry und Rosenblüten) und verschiedene Sorten Champagner. Eine Barista verwöhnt die Gäste mit Julius Meinl Spezialitäten. Hier kommen besonders die partyhungrigen Wintersportler auf ihre Kosten, zwischen 13:00 und 14:00 Uhr wird die Musik lauter aufgedreht. Für originelle Après Ski Stimmung sorgen verschiedene Live Auftritte von Solo Sänger bis Après Ski Band. „Dafür haben andere unserer Bergrestaurants wie die „Goldene Gams“ oder „Schaufelspitze“ bewusst keine Musik-Beschallung, um bewusst Kontrapunkte für das Publikum zu setzen“, erzählt Gastronomiechef Unterkirchner. Und weil diese niveaullere Art von Après Ski-Gastronomie so gut angekommen ist, überlegen die Stubaier im Zusammenhang mit dem aktuellen Bau der neuen 3S-Bahn „Eisgrat“ bei einer der Stationen 2016/17 nochmals einen Open Air-Pavillon aufzustellen. Das wäre dem teuersten Seilbahnprojekt in Österreichs Geschichte (60 Mio. €) wohl angemessen. Da fallen die Kosten für so ein Après Ski-Lokal auch nicht mehr ins Gewicht. Den Open Air-Pavillon gibt es in 4 Größen und Preisklassen von 9 – 16 Meter Durchmesser und von 218.000,- bis 440.000,- Euro. In der speziellen Variante mit Kuppeldach nennt sich das Ganze dann „CIGLU“ und kann seit Jahren auf der Idalpe in Ischgl bestaunt werden.

Neu: Open Air-Hütte in rustikaler Optik

Nicht nur Bergbahnen haben Bedarf nach Open Air-Lösungen, natürlich auch viele Hüttenwirte – jedoch mit anderer, rustikaler Optik. So hat Metallidee auf vielfachen Kundenwunsch heuer die neue Variante Open Air-Hütte entwickelt. Hier wird eine urige Almhütte aus Altholz mit den modernsten Funktionen einer Überdachungsterrasse kombiniert. Somit kommt man von den Metallgebäuden weg, die man zwar zu Seilbahnstationen hinstellen kann, aber nicht zur klassischen Ski-Hütte! „Die Form ist rechteckig, daher nicht so ideal vom Schatten her gesehen, aber die

Sonne scheint auch hier bis nach hinten. Der vordere verglaste Teil ist beweglich mit aufschiebbaren Seitenteilen und einfahrbarer Dachfläche, dahinter kann sich eine bestehende Skihütte anschließen oder wir errichten auch diese selbst mit unseren Partnerbetrieben in traditionellem Holzbau. Natürlich ist alles mit einer Stahlkonstruktion unterstützt, weil ja das Dach nach innen fahren muss. Ein weiterer Vorteil ist die Anpassungsfähigkeit an jede beliebige Größe. „Wir haben schon Angebote bis 20 m Länge für eine 500 m² große Terrasse in Saalbach-Hinterglemm gelegt. Zu diesem Typ gibt es bereits extrem viele Anfragen, daher beträgt im Moment die Vorlaufzeit ein Jahr nach Auftragserteilung“, so Gsenger.

Markisenanlagen mit Schneeschieber

Für Kunden, die eine möglichst preisgünstige Alternative in der Outdoor-Gastronomie suchen, hat Metallidee noch eine dritte Lösung parat: Markisenanlagen mit einem automatischen Schneeschieber! Da geht es um das Thema großflächige Terrassenüberdachungen von ca. 200 m² – welche man mit einem Gebäude nicht mehr schafft. In den Skigebieten bzw. auf der Skihütte ist hierfür ein großer Bedarf, wenn Schlechtwetter aufzieht. Denn man braucht die Sitzplätze, die sonst zusätzlich im Freien verfügbar sind, zur Bewältigung der Gästefrequenzen. Auch das Personal selbst braucht Schutz auf einer Bedienungsterrasse. Aus diesen Gründen hat Metallidee Spezialmarkisen entwickelt, die auch bei Schneefall funktionieren! Diese Markise hat eine extreme Spannung, fährt bis zu 11 m nach vorne bei max 7 m Breite, arretiert und fährt zurück. Bei Schneefall fährt der Schneeschieber mit Besen über die Markise und streift kontinuierlich den Schnee ab. Somit kann die Markise Tag und Nacht draußen bleiben, weil sie schneefrei bleibt! Das System verfügt über eine Wetterstation und schaltet sich bei Schneefall automatisch selber ein. Dadurch kann man die Räumlichkeiten ganz anders bestuhlen. Dazu Gsenger abschließend: „Einen überdachten Terrassenbereich kann man schnell einmal umsetzen. Jedoch wenn Schönwetter herrscht, braucht der Hüttenwirt seine Terrasse ohne Dach! Das gelingt mit der Markise. Es ist das gleiche Thema wie beim Open Air-Pavillon – nur in kalter Umgebung.“

...thinking in solutions

DESIGN BY NATDESIGN.AT



carvatech

www.carvatech.com

Branchentalk Tourismus in Bern am 4. 11.

Chancen und Gefahren des Schweizer Tourismus

Am Branchentalk Tourismus, organisiert von schweizeraktien.net, der am 4. November 2015 im Berner Kursaal stattfand, standen die Schweizer Bergbahnen und deren Entwicklung im Fokus. Große Sorgen bereitet den Verantwortlichen der Branche vor allem das Wintergeschäft.



Mit Investitionen von 400 Mio. Franken möchten die Jungfrauabnahmen die Zufahrten ins Männlichegebiet sowie zur Eigergletscherstation erschließen. Im Bild die Sphinx auf 3,571 m mit 360° Panorama.

Seit Jahren stagniert das Schweizer Wintersportgeschäft insgesamt. Das Wachstum einzelner Unternehmen geht zulasten von anderen Unternehmungen. Bestätigt wurde dies auch durch die an der Veranstaltung präsentierte Branchenstudie über die schweizerischen Bergbahnen. Ausgewertet wurden insgesamt 46 Seilbahnbetriebe. Der Autor der Studie, Dr. Philipp Lütolf vom Institut für Finanzdienstleistungen (IFZ) in Zug, erklärte den über 80 Teilnehmenden, dass über 50% der touristischen Bergbahnen in den letzten fünf Jahren einen mehr als 10%igen Rückgang der Verkehrserträge verzeichneten. Allerdings gelang es 10% der Unternehmen, neue Rekordwerte zu erzielen. Weitaus mehr als der Rückgang der Einnahmen macht den Bahnen die Entwicklung der Ergebnisse zu schaffen. Wegen der starken Fixkostenlastigkeit des Seilbahngeschäfts ging beim Gros der Bahnen das EBITDA (Betriebsgewinn vor Zinsen und Abschreibungen) deutlich stärker zurück als die Umsätze.

Unterschiedliche finanzielle Situationen

Diese Entwicklung führt dazu, dass zahlreiche Bergbahnen keine ausreichenden Mittel mehr erwirtschaften, um die Ersatzinvestitionen aus eigener Kraft

finanzieren zu können. Auch wenn dies die Bahnen nicht in akute Notlagen bringt, wie dies etwa bei der Bergbahnen Destination Gstaad AG und bei den Brigels Bergbahnen AG der Fall war, wird dies auf lange Sicht zu Schwierigkeiten führen. Nur rund 25% aller untersuchten Bahnen erreichen einen mindestens genügenden Betriebsgewinn. Als genügend angesehen wird eine Cashflow-Marge von 3,8% der Gesamtinvestitionskosten. Dies erlaubt es den Gesellschaften unter der Annahme gleicher Preise, die Anlagen in 26 Jahren zu erneuern. Als gut angesehen werden Cashflow-Margen von mindestens 5%. Gerade 2 der untersuchten Seilbahnbetriebe konnten in den letzten Jahren mehr Erträge bei tieferen Kosten generieren. Hierbei handelt es sich um die Schilthornbahnen AG und die Belalp Bahnen AG. So wundert es denn auch wenig, dass die Aktien der Schilthornbahnen gemeinsam mit den Titeln der Zermatt Bergbahnen AG und der Rigi Bahnen AG noch über Potenzial für Steigerungen verfügen. Zu den Top-Seilbahnen gehören die Titlis Bergbahnen AG, die Jungfrauabnahmen Holding AG und die Pilatus-Bahnen AG.

Die Titel der meisten anderen Gesellschaften weisen hingegen nur eine sehr geringe Anlagequalität auf. Es

handelt sich oftmals um Liebhaberpapiere, die von eng mit der Region verbundenen Investoren gehalten werden. Ebenfalls ein Kriterium für den Kauf der Papiere kann die Naturaldividende in der Form von Gratisbilletten und einer guten Verpflegung der Aktionäre an der Generalversammlung sein.

Jungfraubahnen mit „Top of Europe“ als Marke

Für die Jungfraubahnen ist der Ausflug auf das Jungfrauoch „Top of Europe“ die größte Wertschöpfung der Gesellschaft, wie CEO Urs Kessler in seinem Referat aufzeigte. So sollen bis ins Jahr 2020 jährlich 1 Mio. Besucher den Ausflug auf das Jungfrauoch machen. Auch will Kessler den Verkehrsertrag, der durch das



Die Diskussionsteilnehmer (v. l. n. r.): Urs Kessler, CEO Jungfraubahnen, Marco Russi, Reiseveranstalter Kuoni, Karl Bucher, Verwaltungsratspräsident Rigi Bahnen, Dr. Philipp Lütolf, Institut für Finanzdienstleistungen, Markus Hasler, CEO Zermatt Bergbahnen AG, und Björn Zern, Tagungsorganisator, schweizeraktien.net.

Jungfrauoch generiert wird, auf jährlich 100 Mio. CHF erhöhen. Dabei soll auch der Durchschnittsertrag pro Gast von aktuell 110 CHF auf 120 CHF gesteigert werden. Keinerlei Konzessionen machen will Kessler bei den Preisen für den Ausflug zum „Top of Europe“. Um die Qualität des Angebots gewährleisten zu können, werde die Besucherzahl auf 5000 Gäste pro Tag beschränkt; in den Monaten Juli und August wurde diese Quantität an rund 40% der Tage erreicht. Um auch den preissensitiveren Gästen ein zusätzliches Angebot bieten zu können, setzt Kessler auf Ausbauten der anderen Erlebnisberge. Hierzu zählt etwa der Ausflug auf Grindelwald First oder den Harder Kulm oberhalb von Interlaken. Derzeit an erster Stelle steht allerdings das V-Bahn-Projekt. Durch die neue Bahn wird die Anreisezeit in das Gebiet mit dem öffentlichen Verkehr deutlich reduziert. Hieraus erhofft sich der Firmenchef nicht nur eine Verbesserung des Angebots für Ausflügler auf das Joch, sondern vor allem auch eine Stärkung des Wintersportgeschäfts. Dieses ist das Sorgenkind der Jungfraubahnen. Zwar werden nur 38% der Gesamterträge im Wintersportgeschäft und 18% der Einkünfte aus dem Verkauf von Skipässen generiert. Dennoch kostet der Bahnbetrieb im Winter pro Tag

ARENA PISTENMANAGEMENT IN ECHTZEIT

Wir schaffen Verbindungen und sichern die Wertschöpfung ganzer Regionen.



Geodaten | GIS & GPS | Schneehöhenmessung | Flottenmanagement
Schnittstellen | Anwenderschulung | Kompetenzzentrum | Akademie

ARENA®

www.pistenmanagement.at



Foto: Schilthornbahnen

Die Schilthornbahnen AG sowie die Blatten Belalp Bahnen AG generierten höhere Erträge und tiefere Kosten als im Vorjahr und sind somit Vorzeigeunternehmen in der Schweizer Seilbahnbranche.



Foto: BB Zermatt AG

Von Zermatt kann man zukünftig vom Trockenen Steg hinauf zum Klein Matterhorn mit einer neuen 3S Bahn gelangen. Von dort ist eine Pendelbahn zur Testa Grigia geplant, die die Überquerung der Alpen für Ausflugstouristen ermöglichen wird.

280 000 CHF, woraus ein Verlust von 67 000 CHF pro Tag respektive von 8 Mio. CHF pro Saison resultiert. Diese roten Zahlen hofft Kessler durch die Stärkung des Wintersportgeschäfts mit der V-Bahn zu kompensieren. Im Fokus hat er dabei auch Gäste aus Fernost.

Neue Strategie bei der Rigi Bahnen AG

Der seit 2014 amtierende VR-Präsident der Rigi Bahnen AG, Karl Bucher, erläuterte, dass sein Unternehmen verstärkt auf ein gesamtheitliches Gästeangebot setzt. Im Rahmen der neuen Firmenstrategie soll sich das Unternehmen von einem reinen Transportdienstleister zu einem vollwertigen Anbieter mit einem Tourismusangebot am Berg wandeln. Zu der neuen Strategie gehört es insbesondere, mit allen auf der Rigi vertretenen Unternehmen eine gemeinsame Zukunftslösung zu entwickeln. Im Fokus des Angebots steht der Ausbau des Services für den Gast; dazu zählt auch das Angebot im Bereich Hotellerie und Gastronomie. Um den Gästebedürfnissen gerecht zu werden, hofft die Gesellschaft auf die Kooperation mit den Partnern vor Ort. Sollten diese allerdings nicht den gewünschten Erfolg bewirken, werde die Gesellschaft die Angebotserweiterung selbst in die Hand nehmen, so Bucher. Deutliche Erfolge verzeichnete die Rigi Bahnen AG bereits im laufenden Jahr. Wie Karl Bucher am Branchentalk ausführte, werden bereits 2015 die Ertragsziele für das Jahr 2019 mit einem EBITDA von mehr als 6 Mio. CHF erreicht werden. Ebenfalls sollen die Anteilseigner eine Dividendenausüttung für 2015 erhalten. Zu deren Höhe äußerte er sich jedoch auch auf Nachfrage aus dem Publikum nicht. Allerdings ließ Bucher durchblicken, lieber eine tiefe, aber dafür kontinuierliche Dividende auszahlen zu wollen anstatt eine stark schwankende Dividende. Auf der Agenda steht der Ausbau des Angebots auf Rigi Kulm sowie für die Zeit ab 2020 die Beschaffung neuer Züge. Keine Investitionen sind hingegen für den Wintersportbetrieb geplant, wie der Verwaltungsratspräsident erklärte. Auch wenn es im Winter 2014/15 erstmals gelungen ist, die Verlustzone zu ver-

lassen, wird das Wintergeschäft nicht ausgebaut werden. Statt auf den Skibetrieb setzt die Rigibahn auf Schneeschuhläufer, die keine Bahnen benötigen.

Zermatt Bergbahnen baut höchste Alpenquerung

Als Vorzeigemodell für Bergbahnen kann die Zermatt Bergbahnen AG, die von CEO Markus Hasler vorgestellt wurde, angesehen werden. Der entscheidende Schritt für den Erfolg des Unternehmens sei die im Jahr 2002 erfolgte Fusion gewesen. Im Gegensatz zu den meisten Bergbahngesellschaften ist die Zermatt Bergbahnen ein reines Transportunternehmen, das nur das Restaurant auf dem Klein Matterhorn selbst betreibt. Insgesamt verfügt das Skigebiet über 50 Restaurants. Neben einem qualitativ hochstehenden Bahnangebot will Hasler zukünftig auf die qualitative Steigerung des Erlebnisses am Berg für den Gast setzen. Die wichtigsten Erfolgsfaktoren sind die Führerschaft in der Qualität der Anlagen und eine stete Modernisierung. So plant die Unternehmung, jährlich rund 20 Mio. CHF in die Verbesserung des Angebots zu investieren. Sehr wichtig sei es auch, dass die Bergbahnen in die Zukunft schauen. So zogen die Investitionen der Zermatt Bergbahnen zahlreiche Folgeprojekte in der gesamten Destination nach, was zu einer erheblichen Optimierung des gesamten Angebots geführt habe. Hiervon profitieren alle Anbieter. Deutlich wird der Erfolg von Zermatt als Destination etwa bei der Entwicklung des Wintergeschäfts, wo das Unternehmen konstante bis leicht steigende Einnahmen verzeichnet. Auch die Hotelleriebranche in Zermatt entwickelt sich entgegen dem landesweiten Trend. So zeichnet sich bei den Hotels eine gegenüber dem Vorjahr verbesserte Wintersaison ab, während an anderen Destinationen die Molltöne vorherrschen. Dies bestätigt auch Urs Kessler von den Jungfraubahnen, der von einer schwierigen Wintersaison für die Jungfrauregion ausgeht. Um auch weiterhin ein Angebot der Spitzenklasse präsentieren zu können, bauen die Zermatt Bergbahnen AG eine neue Verbindungsbahn



Foto: Rigi Bahnen

Die Rigi Bahnen AG erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Im letzten Jahr besuchten 650'000 Gäste den Rigi, und in diesem Jahr wird voraussichtlich die 700 000 Grenze geknackt.

nach Italien. Hierfür werden insgesamt 65 Mio. CHF investiert. Ziel ist es, den Gästen die höchste Alpenquerung zu bieten. Hasler peilt Individualreisende aus Asien an, die bereit sind, für dieses Angebot den entsprechend hoch angesetzten Preis zu zahlen. Gegen ein mögliches Billigangebot verwehrt sich Hasler. Der entsprechenden Nachfrage aus dem Publikum setzte er ein klares Bekenntnis von Zermatt zu einer Spitzenleistung entgegen, die auch einen entsprechend hohen Preis rechtfertige. Zermatt setzt nicht auf den Massentourismus, der auch angesichts der Hotellerie nicht zur Destination passe.

China mit extremem Preisdruck

In der anschließenden Diskussionsrunde, an der neben den beiden Bergbahndirektoren, Urs Kessler, und Markus Hasler ebenfalls Marco Russi, Vertreter von Kuoni, teilnahm, wurden die Strategien der Bergbahnen nochmals näher unter die Lupe genommen. Russi wartete mit der Aussage auf, dass bei den Reisenden aus China ein extremer Preisdruck herrsche. Das von vielen Anbietern als Wachstumsmarkt angesehene Land bezeichnete auch Kessler als schwierig. Für die Mehrzahl der chinesischen Gäste steht denn auch viel mehr das Shopperlebnis im Vordergrund, während der Berg in den Hintergrund rückt. Vor allem bei den Gruppenreisenden seien die Übernachtungspreise in der Schweiz zu hoch, so dass zwar die Reisen über die Schweiz führen, aber ohne Übernachtungen zu generieren, so Russi. Anders stellt sich die Situation hingegen bei den Individualreisenden dar. Hier wird eine deutliche Zunahme in den nächsten Jahren erwartet. Während es in Japan rund 25 Jahre seit Beginn der Gruppenreisen in die Schweiz dauerte, bis die Gäste als Individualtouristen in die Schweiz kamen, soll dies bei den chinesischen Gästen deutlich rascher erfolgen.

Keine Konsolidierung zu erwarten

Ein wichtiges Thema war auch eine mögliche Konsolidierung in der Bergbahnbranche. Bei einem gesamtstagnierenden Markt müssen die einzelnen Bahnen ihre Attraktivität steigern, um bei den Gästen im Rennen zu bleiben. Allerdings sind nur wenige Unternehmen in der Lage, die Investitionen selbst zu finanzieren. Als Lösung böte sich eine Konsolidierung an. Dies wäre zwar betriebswirtschaftlich sinnvoll, dürfte aber an den einzelnen Destinationen scheitern. Stark in die Kritik geriet hierbei das geplante neue Skigebiet in Andermatt. Deutliche Worte fand Markus Hasler, der Andermatt als Sündenfall par excellence bezeichnete. Ein solcher Fall führe dazu, dass die Gebiete auf lokaler Ebene noch mehr verlieren würden und die Investitionen nicht mehr finanziert werden könnten. Dadurch würden kleinere Gebiete „verhungern“. Als einzige Hilfslösung in Betracht komme eine lokale Unterstützung. Lütolf erwähnte noch einen Vorteil kleinerer Skigebiete. Diese würden vor allem von Tagesaus der Region besucht, die weitaus weniger sensitiv auf wechselkursbedingte Preisänderungen reagierten. Auch stehe der Komfort für diese Gäste nicht an erster Stelle, so dass es durchaus auch möglich sei, alte Schlepplifte weiterhin zu betreiben, anstatt diese durch teure leistungsstärkere Bahnen zu ersetzen. Eine Konsolidierung der Branche erwartet indessen auch Lütolf nicht. So werden die Bahnanlagen für die jeweiligen Destinationen als lokal bedeutender Wirtschaftsfaktor angesehen, der auch entsprechend unterstützt wird. Deutlich wird dies etwa in Gstaad, wo die Seilbahnen mit der Unterstützung der Gemeinden, die ein Interesse an der Aufrechterhaltung des Angebots haben, saniert wurden. So wird die betriebswirtschaftliche notwendige Reduktion des Angebots nicht eintreten, lautete das Fazit der Diskussionssteilnehmer.



Werner Wechsel, GF hochkant GmbH

Eine völlig neue Art, sich durch die Natur zu bewegen

Die hochkant GmbH bietet ihren Kunden maßgeschneiderte Lösungen im Bereich Naturerlebniswelten, wie z. B. Baumwipfelpfade, Baumhäuser, Abenteuerparks und Themenwege. Seit Kurzem reüssieren die Allgäuer auch mit dem Seilfahngerät ‚Fly-Line‘. Der MM bat Geschäftsführer Werner Wechsel zum Gespräch über ihr neuestes Produkt.



Fotos: Abenteuerpark Saar

Deutschlands 1. Fly-Line-Anlage wurde im Frühjahr 2015 von der hochkant GmbH im Abenteuerpark Saarbrücken realisiert.

MM: „Die hochkant GmbH hat heuer die Outdoor-Attraktion „Fly-Line“ in ihr Produktportfolio aufgenommen. Worum handelt es sich bei dieser Innovation konkret und warum habt Ihr diesen Schritt gemacht?“

Werner Wechsel:

„Bei der ‚Fly-Line‘ handelt es sich um eine völlig neue Art, sich durch die Natur zu bewegen. In einem Gurt sitzend, gleiten die Teilnehmer mittels einer Spezialrolle fast geräuschlos an einem Edelstahlrohr entlang. Die sehr moderate Geschwindigkeit, mit der sich die Teil-

nehmer dabei durch das Gelände bewegen, macht ‚Fly-Line‘ zu einem Vergnügen für Jung und Alt. Wir haben ‚Fly-Line‘ in unser Produktangebot aufgenommen, weil dieses System eine innovative Produktneueheit darstellt. Ob es um die Erweiterung eines bereits bestehenden Freizeitangebots oder um die Schaffung einer völlig neuen Touristenattraktion geht, es eröffnet hier völlig neue Möglichkeiten. Dabei arbeiten wir in allen Bereichen partnerschaftlich mit dem Hersteller, der Fly-Line GmbH aus Lajen in Südtirol, zusammen.“



Fly-Line-Shuttle .Fotos: hochkant GmbH



Der Baumwipfelpfad Bad Harzburg befindet sich in unmittelbarer Nähe zum Nationalpark Harz. Der Besuchermagnet verzeichnet seit seiner Eröffnung Besucherrekorde.

MM: „Seilfahrgeräte wie Flying Fox und ZIP-Lines erleben seit Jahren einen Aufwärtstrend. Welche USP wird hier die ‚Fly-Line‘ im Vergleich zu den bereits bekannten Systemen aufweisen?“

Wechsel: „Flying Fox und ZIP-Lines haben sich im Bereich der Freizeitattraktionen stark etabliert. Bei diesen Produkten steht überwiegend das Spektakuläre im Vordergrund, da aufgrund ihrer Nutzungskonzeption sehr hohe Fluggeschwindigkeiten erreicht werden können.

Entgegen dem Trend ‚höher, schneller, weiter‘ setzt die ‚Fly-Line‘ ganz neue Maßstäbe in Sachen Entschleunigung. Mit ihr zu ‚fliegen‘ bedeutet Genuss und Spaß statt Adrenalin. Die Natur wird aus einer völlig neuen Perspektive betrachtet und kann durch die moderate Geschwindigkeit auch wirklich wahrgenommen werden.

Ein weiterer Unterschied zu Flying Fox und Zip-Line ist, dass auf einer ‚Fly-Line‘-Anlage eine deutlich höhere Besucherfrequenz erreicht werden kann. Je nach Betriebskonzept ist ein Personendurchsatz von über 100 Personen in der Stunde möglich. Außerdem eignet sich die ‚Fly-Line‘ für deutlich mehr Standorte, da sie geringere Ansprüche an das Geländeniveau und die Topografie stellt.“

MM: „Wie sieht das Einsatzspektrum generell aus und wie speziell im Alpentourismus?“

Wechsel: „Das flexible System ermöglicht ein breites Einsatzspektrum. Es lässt sich überall dort installieren, wo das Gelände ein entsprechendes Gefälle aufweist. Als Tragwerk eignen sich nicht nur Bäume, auch Masten oder Gebäude bieten sich dafür an. ‚Fly-Line‘ eignet sich hervorragend zur Attraktivierung des Sommerangebots von Bergbahnen, da dort alle für den Betrieb notwendigen Infrastrukturen bereits vorhanden sind.“

MM: „Welche ‚Fly-Line‘ Projekte realisiert Ihr derzeit bzw. sind schon fertig? Bitte beschreiben Sie diese kurz.“

Wechsel: „Bei der ‚Fly-Line‘ im ‚Abenteuerpark Saar‘ in Saarbrücken handelt es sich nicht nur um die erste von uns realisierte Anlage, sie ist auch die erste in Deutschland überhaupt. Die ursprüngliche Intention des Auftraggebers war, die Wartezeit am bereits bestehenden Seilgarten zu verkürzen. Inzwischen wird

das Angebot auch von Besuchern genutzt, die speziell wegen der ‚Fly-Line‘ kommen. Im Juli 2015 ging die bislang längste Anlage im italienischen Pozza di Fassa in Betrieb. Dort gleiten die Teilnehmer auf einer Strecke von 1 100 Metern von der Bergstation des Sessellifts zur Talstation hinab. Hier unterstützten wir das Team der Fly-Line GmbH bei der Realisierung dieses Projekts.

Aktuell befinden wir uns mitten in der Genehmigungsphase zu einer Anlage in Bayern, welche Anfang 2016 gebaut wird.“

MM: „Wie aufwendig ist die Errichtung einer ‚Fly-Line‘ Anlage und welche Sicherheitsvorrichtungen gehören derzeit zu diesem System?“

Wechsel:

„Zu Beginn eines Projekts machen wir uns ein genaues Bild vom Gelände und den Möglichkeiten. Wir legen gemeinsam mit unserem Kunden den idealen Streckenverlauf fest und vermessen das Gelände. Soll die Anlage im Wald, also an Bäumen, installiert werden, lassen wir von einem Sachverständigen ein Baumgutachten erstellen. Die Installation des Tragrohrs erfolgt mittels verstellbaren Abhängungen, welche direkt an den Bäumen befestigt werden. Um höchstmögliche Sicherheit zu gewährleisten, wird die Anlage nach der Installation von einem unabhängigen Prüfinstitut abgenommen.

Zusätzlich ist eine elektronische Überwachung der Strecke möglich. Ein Transponder-System bietet vor allem bei schlecht einsehbaren Strecken große Sicherheitsvorteile, da der Betreiber jederzeit weiß, wo sich die Teilnehmer befinden. Sollte es zu Problemen kommen, ist dadurch ein sehr schnelles Eingreifen möglich.“

MM: „Wie ist die Startfreigabe bzw. Abflugregelung organisiert? Was bewirkt das elektronische Überwachungssystem?“

Wechsel: „Ein weiterer großer Vorteil eines Transponder-Systems liegt darin, dass der Abflug mittels eines Ampelsystems geregelt wird. Somit kann sich der Trainer auf das richtige Anlegen der Gurte und die Einweisung der Teilnehmer konzentrieren, was eine Optimierung des Personalbedarfs darstellt.“

MM: „Mit welchen Geschwindigkeiten hat man es



Die insgesamt vier Häuser des „Baumhaushotel Allgäu“ hängen an Stahlseilen fixiert, frei in den Bäumen. Foto: Baumhaushotel Allgäu



Der Kletterhafen Merzig (D), einer der größten Mastseilgärten Europas, wurde im Mai 2015 eröffnet. Foto: Kletterhafen Merzig

eigentlich zu tun? Werden Stationen benötigt bzw. wo findet die Verankerung statt? Wie muss man sich den Abbremsvorgang vorstellen?

Wechsel: „Mit der ‚Fly-Line‘ wird eine Geschwindigkeit von bis zu 18 km/h erreicht. Der Shuttle ist mit einer Fliehkraftbremse ausgestattet, welche das Fahrtempo reguliert. Da das Tragrohr endlos erweitert werden kann, sind keine Zwischenstationen erforderlich.“

Ein direkter Abbremsvorgang findet nicht statt. Die Neigung des Tragrohrs im Zielbereich ist so gering, dass die Teilnehmer sanft auf dem Boden auslaufen können.“

MM: „Ist das kurvige und wellenreiche Fahrerlebnis das Typische an der ‚Fly-Line‘, oder was würden Sie als das Einzigartige dieser Attraktion bezeichnen?“

Wechsel: „Durch die hohe Flexibilität, die dieses System auszeichnet, ergeben sich in der Streckengestaltung individuelle Möglichkeiten. Je nach örtlicher Gegebenheit können so steile Abhänge, tiefe Schluchten oder auch spektakuläre Aussichtspunkte in Szene gesetzt werden. Wellen, Kurven und Schleifen sorgen für zusätzlichen Spaß bei der Fahrt.“

MM: „Könnte es theoretisch auch zu einem Konflikt mit den Landschaftsbild-Schützern im Tourismus kommen bzw. wie könnte man einem solchen vorbeugen?“

Wechsel: „Der Eingriff ins Landschaftsbild wird sehr gering gehalten, da es sich im Verhältnis zu anderen Freizeitattraktionen um eine filigrane Konstruktion handelt. Diese wird aus der Entfernung fast nicht wahrgenommen.“

MM: „Welche Highlights hat hochkant kürzlich noch realisiert? Was ist das jeweils Besondere?“

Wechsel: „Der Baumwipfelpfad Bad Harzburg wurde im Frühjahr dieses Jahres eröffnet und hat sich seitdem zu einem wahren Besuchermagneten entwickelt: Seit Eröffnung im Mai konnten über 180 000 zahlende Gäste verbucht werden! Bei diesem Großprojekt waren wir für die komplette Planung, die Genehmigung und die Projektsteuerung verantwortlich. Das Besondere daran war, dass das gigantische Brückenbauwerk, mit insgesamt 700 Metern Pfadlänge, außerhalb des Waldes vormontiert und dann zwischen den Bäumen eingefädelt wurde. Bei der Fundamenttech-

nik kamen neuste Technologien zum Einsatz, welche die Dimension der Betonarbeiten reduzierte. Auch haben wir den Pfad mit insgesamt 33 interaktiven Erlebnisstationen ausgestattet, die wir individuell konzipiert und mit viel Liebe zum Detail umgesetzt haben.“

Ein weiteres besonderes Projekt waren die insgesamt vier Baumhäuser des ‚Baumhaushotel Allgäu‘, die wir in unserer Region realisieren durften. Es handelt sich dabei um voll ausgestattete und ganzjährig vermietbare Ferienhäuser, die wir mittels Seilauflistung direkt in die Bäume gehängt haben. Um die Bäume am Weiterwachsen nicht zu hindern, wurden die Häuser um einen Baumschacht ‚herum-konstruiert‘. Dass das Übernachten in der Natur voll im Trend liegt, zeigen das große Medieninteresse und die hohen Buchungszahlen, über die sich der Betreiber seit der Eröffnung freuen kann.“

Beim Abenteuerpark Merzig, der im Mai 2015 eröffnet wurde, handelt es sich um einen der größten Mastseilgärten Europas. Mit 100 Kletterelementen ausgestattet, findet hier jeder Kletterer ab fünf Jahren und 130 cm Körpergröße die passende Herausforderung. Da die Anlage direkt am Merziger Yachthafen liegt, ist sie in Form eines Schiffes gestaltet. Auch die einzelnen Übungen sind an das maritime Thema angepasst.“

MM: „Woran lässt sich Eure ‚Handschrift‘ bei den Projekten erkennen, was ist die verbindende Klammer unter diesen?“

Wechsel: „Bei allen unseren Projekten legen wir größten Wert auf eine individuelle und sorgfältige Planung, eine handwerklich hochwertige Umsetzung und die Verwendung von möglichst naturbelassenen und nachhaltigen Materialien. Diese werden in unserer hauseigenen Werkstatt mit viel Liebe zum Detail verarbeitet.“

Da wir seit vielen Jahren überwiegend im Außenbereich tätig sind, verfügen wir über sehr viel Erfahrung im Bau von Erlebniswelten in sensiblen Naturräumen. In unserer Planung beziehen wir die örtlichen Gegebenheiten von Anfang an mit ein, was sowohl auf die Gesamtkonzeption als auch auf die Realisierung unserer Projekte großen Einfluss nimmt. Unverzichtbar für uns ist dabei eine partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden.“

LEITNER ropeways

Mehr Komfort für Skifahrer in Janské Lázně und Spindlermühle

Tschechiens führende Skigebiete setzen auf LEITNER ropeways. Die größten und bekanntesten Ski Resorts im tschechischen Riesengebirge sind dank nachhaltiger Innovationen mittlerweile auch bei ausländischen Gästen sehr gefragt.



CD6C Hofmanky Express.

15 Aufstiegsanlagen mit insgesamt fast 25 Pistenkilometern. Im Skigebiet St. Peter gibt es FIS-homologierte Rennstrecken. In Spindlermühle sorgt im kommenden Winter ebenfalls Technik von LEITNER ropeways für mehr Komfort und geringere Wartezeiten. Die CD6C Bahn Plán ersetzt einen alten 4er Sessellift und bietet eine umfangreiche Komfortausstattung mit blauen Hauben, schwarzer und blauer Polsterung mit Sitzheizung und Einzelfußrastern.

Auch in Spindlermühle kommt der exklusive DirectDrive von LEITNER ropeways zum Einsatz und es gibt eine automatische Garagierung. Die Bahn wird eine Länge von 1 506 Metern mit einer Höhendifferenz von 440 Metern haben. Die Anlage wird auf 14 Stützen stehen und 78 Sessel besitzen. Die Kapazität liegt bei 2 400 P/h.

Wintersport wird in Tschechien immer populärer. Das liegt vor allem an den umfangreichen Investitionen, mit denen die Skigebiete auch für Gäste aus dem Ausland attraktiver werden. Zwei der bekanntesten Gebiete machen mit bedeutenden Innovationen auf sich aufmerksam, indem sie auf Technik von LEITNER ropeways setzen.

Das Ski Resort Cerná Hora – Pec im östlichen Riesengebirge gilt mit 41 Pistenkilometern als das Größte im Land. In diesem Winter wird von Hofmanovy boudy in Janské Lázně aus (im Bereich Cerná Hora) der neue Hofmanky Express seinen Betrieb aufnehmen und den Gästen deutlich mehr Komfort bieten. Die CD6C Sesselsbahn von LEITNER ropeways wird mit blauen Hauben sowie schwarzer und blauer Sitzpolsterung inklusive Sitzheizung ausgestattet sein. Bei der Antriebstechnik vertraut der Auftraggeber MEGA

PLUS s.r.o. auf den innovativen DirectDrive von LEITNER ropeways.

Die Bahn wird rund 1 100 Meter lang sein, neun Stützen besitzen und einen Höhenunterschied von 306 Metern bewältigen. Als erste Sesselsbahn in Tschechien wird sie die Wintersportler mit einer Geschwindigkeit von 6 Metern pro Sekunde transportieren. Mit 47 Sesseln erreicht die Anlage eine Transportkapazität von 2 400 P/h. Auch die vollautomatische Garagierung in den Stationen bietet entscheidende Vorteile. Dank eines neuen Parkplatzes wird der Zugang zum Skigebiet deutlich komfortabler.

DirectDrive überzeugt

Neben Cerná Hora – Pec zählt Spindlermühle zu den bedeutendsten und größten Skigebieten in Tschechien. Die vor allem bei deutschen Wintersportlern beliebte Region im Riesengebirge besitzt

Technische Daten CD6C Hofmanky Express

Skigebiet Cerná Hora (Janské Lázně)	
Seilbahnbau:	LEITNER ropeways
Länge:	1 100 m
Höhendifferenz:	306 m
Geschwindigkeit:	6 m/s
Kapazität:	2 400 P/h
Fahrzeit:	3 min. 12 s
Anzahl Sessel:	47
Anzahl Stützen:	9

Technische Daten CD6C Plán Express

Skigebiet St. Petr (Spindlermühle)	
Seilbahnbau:	LEITNER ropeways
Länge:	1 506 m
Höhendifferenz:	440 m
Geschwindigkeit:	4,89 m/s
Kapazität:	2 400 P/h
Fahrzeit:	5 min. 26 s
Anzahl Sessel:	78
Anzahl Stützen:	14

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Modernste Seilbahntechnik für Ellmau

Nach 44 Betriebsjahren wurde die Hartkaiserbahn in Ellmau durch eine moderne 10er-Kabinenbahn von DOPPELMAYR ersetzt. Zum Vorteil modernster Seilbahntechnik kommt die Möglichkeit, in der neuen Mittelstation ein- und auszusteigen.



Fotos: Bergbahnen Ellmau-Going

Mit der neuen Hartkaiserbahn gehören Wartezeiten der Vergangenheit an.

In den 44 Jahren ihres Bestehens hat die Hartkaiserbahn in Ellmau rund 34 Mio. Fahrgäste befördert. Gebaut wurde die Standseilbahn 1970, wobei sie damals als technisches Highlight und modernste Bahn ihrer Art galt. Um den Ansprüchen der Gäste gerecht zu werden, wurde sie für die Wintersaison 2015/16 durch eine 10er-Kabinenbahn von DOPPELMAYR ersetzt. Warum man sich zu einem Systemwechsel entschlossen hat, erklärt Klaus Exenberger, GF der Bergbahnen Ellmau-Going: „Wir haben uns im Vorfeld genau damit beschäftigt, wie man bei unserer Standseilbahn die Frequenz erhöhen bzw. die Wartezeit für unsere Besucher reduzieren könnte. Dafür haben wir verschiedene Expertisen eingeholt und bei verschiedenen Firmen angefragt. Schließlich sind wir zum Schluss gekommen, dass bei dieser Technik der Spielraum beschränkt ist. Deshalb haben wir begonnen, uns neu zu orientieren und nach modernen Alternativen zu suchen. Dabei haben wir dann festgestellt, dass für unsere Zwecke eine 10er-Kabinenbahn gene-

rell besser geeignet ist, um sowohl hinsichtlich Qualität als auch Quantität entsprechende Verbesserungen zu erreichen.“ Investiert wurden rund 25 Mio. Euro. Begonnen wurde mit dem Bauarbeiten im Frühjahr 2015. Gleich nach dem letzten Betriebstag der Wintersaison wurden die alten Wagen mit Hilfe eines Krans aus den Schienen gehoben, der Abbau der Komponenten konnte beginnen. Bewegt wurden insgesamt rund 960 t Stahl, die einer Wiederverwertung zugeführt wurden. Auch die Stationen wurden abgetragen und jene Teile, bei denen es möglich war, recycelt. Die anschließenden Aufbauarbeiten gingen zügig über die Bühne, sodass die neue Bahn fristgerecht zum Saisonbeginn in Dienst gestellt werden konnte.

Impulse durch neue Mittelstation

Die Talstation der neuen 10er-Kabinenbahn wurde auf 820 m Seehöhe neu errichtet. Von den technischen Komponenten finden hier die hydraulische Spannstation sowie die Kabinengarage Platz. Außer-



In der Talstation wurde die Abspannung platziert, weiters gibt es hier eine großzügig gestaltete Infrastruktur.

Mit der Mittelstation werden sowohl im Winter als auch im Sommer Akzente gesetzt.

dem wurde in unmittelbarer Nähe der Station eine Tiefgarage mit 150 Stellplätzen realisiert, die den Gästen kostenlos zur Verfügung stehen werden. Weiters bietet man ein großzügiges Skidepot, einen neuen Sportshop, ein Restaurant und eine Après-Ski-Bar an. Für die Mitarbeiter gibt es Büroräume und Betriebswohnungen.

Die Trassenführung wurde im Vergleich mit der Schienenbahn, die in einer S-Form auf den Berg geführt hatte, dem Bahnsystem entsprechend begradigt. Die Bergstation wurde auf 1 525 m Seehöhe neu gebaut. Am Berg hat man den Antrieb mit einer Leistung von 2 x 680 kW platziert. An der Bergstation wurde dazu das „Erlebniseldorado Hartkaiser“ mit eigenem Kinderrestaurant, Kinderbetreuung für Kleinkinder, einer Erlebnis-Kinderskischule sowie einem Skidepot realisiert.

Mit der neuen 10er-Kabinenbahn wurde die Beförderungskapazität von 1 500 P/h auf 3 200 P/h mehr als verdoppelt. Dazu konnte eine Mittelstation auf rund 1 000 m Seehöhe realisiert werden. Mit ihrer Hilfe ist es nun möglich, sowohl die Talabfahrt für den Winter als auch die Wanderwege im Sommer ideal ins Gesamtkonzept einzubinden und Wiederholungsfahrten problemlos zu gestalten. Die vorhandene Talabfahrt

wurde von den Gästen bisher nicht so häufig benutzt, weil es bei der Standseilbahn immer wieder zu Wartezeiten gekommen war.

Um den Zu- und Ausstieg möglichst komfortabel zu gestalten, wurde die X-Large-Stationsvariante von DOPPELMAYR gewählt, die im Vergleich mit herkömmlichen Anlagen um rund 8 m verlängert ist. Auf diese Weise erfolgen Ein- und Ausstieg nicht in der Umlenkung, sondern auf der Geraden. Zu allen Stationen ist außerdem ein barrierefreier Zutritt möglich. Die Fahrgeschwindigkeit beträgt 6 m/s, die Fahrtdauer auf den Berg rund 9,40 Minuten. Auf der 2 256 m langen Strecke werden 13 Stützen passiert. Die insgesamt 87 10er-Kabinen des Typs OMEGA IV LWI/SI TI stammen von CWA und verfügen über extrem weit nach unten gezogene Fenster. Sie wurden mit Sitzheizung für die Berg- und Talfahrt, Ledersitzen sowie WLAN ausgestattet. Für Skier und Boards wurden an der Außenseite Köcher vorgesehen, im Inneren gibt es ebenfalls Abstellmöglichkeiten. Die Sitze in den Kabinen können hochgeklappt werden, sodass auch Rollstuhlfahrer und Kinderwagen gut Platz finden.

Auch optisch ist die Bahn ein echter Hingucker. So wurde das Gehänge schwarz lackiert, die Klemmfedern wurden in Rot gehalten.

dwl

Die Bergstation wurde auf 1 525 m Seehöhe gebaut.



Technische Daten 10 MGD Hartkaiserbahn

Seilbahnbau/Elektrotechnik:	DOPPELMAYR
Seil:	Fatzer
Kabinen:	CWA
Höhe Talstation:	820 m
Höhe Bergstation:	1 525 m
Höhenunterschied:	705 m
Schräge Länge:	2 256 m
Fahrgeschwindigkeit:	6 m/s
Fahrzeit/inkl. Mittelstation bergseitig:	9,40 min.
Max. Beförderungskapazität:	3 200 P/h
Anzahl Kabinen:	87
Anzahl Stützen:	13 Rohrstützen
Position Antrieb:	Berg
Leistung Antrieb:	2x 680 kW
Position hydraulische Abspannung:	Tal

Alta Badia/LEITNER ropeways VIP-Lounge

30 Jahre Weltcup und eine neue Seilbahn für das Skigebiet

Es ist das Wochenende der spektakulären Skirennen auf der legendären Gran Risa Piste in La Villa. Und es ist außerdem das Wochenende der erfolgreichen Partnerschaften und Traditionen.



Alta Badia feiert das 30-jährige Jubiläum der Weltcup-Rennen.

Alta Badia feiert mit den Rennen am 20. und 21. Dezember 2015 das 30-jährige Jubiläum des Weltcups in der berühmten Region im Herzen der Dolomiten. Dass LEITNER ropeways dabei eine wesentliche Rolle spielt, liegt an der mittlerweile fast 70-jährigen Partnerschaft zwischen dem Skigebiet und einem der führenden Hersteller von Seilbahnen mit Sitz in Südtirol. Zudem hat in diesem Winter eine weitere hochmoderne Seilbahn Premiere. Sie verbindet La Villa mit Sankt Kassian und der Abfahrt vom Piz Sorega. Es gibt viele Gründe zum Feiern in der „LEITNER ropeways VIP Lounge“.

Rennen der Weltelite und Südtiroler Spitzenköche

Er ist ein Klassiker des Skiweltcups und er verdankt seinen Ruf vor allem auch der intensiven, stadionartigen Atmosphäre an der steilen Gran Risa Piste in La Villa: Der Riesenslalom am 20. Dezember zählt zu den wichtigsten Rennen des Weltcups. Am Nachmittag treten zusätzlich die großen Champions der Vergangenheit wie Gustav Thöni, Marc Girardelli, Michael von Grünigen sowie der ehemalige Rennfahrer und Paralympic-Sieger Alex Zanardi bei der Ski Challenge der Giganten gegen die Spitzensportler der Sport-

gruppe für Körperbehinderte Südtirol an. Der Herren-Parallel-Riesenslalom bei Flutlicht wird am 21. Dezember ausgetragen. Neben den sportlichen Höhepunkten zelebriert das Skigebiet sein 30-jähriges Jubiläum der Weltcuprennen in Alta Badia. Dazu lockt ein Rahmenprogramm mit viel Musik und Unterhaltung. Einer der begehrtesten Plätze wird bei diesem Weltcup Gastspiel erneut die „LEITNER ropeways VIP Lounge“ direkt im Zielbereich sein, die 2014 erfolgreich Premiere feierte. Auch dieses Jahr kommen die Gäste wieder in den Genuss der Südtiroler Spitzengastronomie. Am Sonntag, 20. Dezember werden Speisen der beiden bekannten Chefköche, ausge-

zeichnet mit jeweils 2 Michelin Sternen, aufgetischt: Gerhard Wieser vom Restaurant Trenkerstube in Dorf Tirol und Martin Obermarzoner vom Restaurant Jasmin in Klausen. Am Montag, 21. Dezember verwöhnt Gottfried Messner vom Restaurant Braunwirt in Sarnatal die Gäste mit feinsten Südtiroler Küche.

La Fraina: eine neue Sesselbahn mit exklusivem DirectDrive

Die Skiregion Alta Badia, die seit vielen Jahren zu den Topgebieten in den Alpen zählt, verbindet eine langjährige Partnerschaft mit LEITNER ropeways. Dies dokumentiert auch die Premiere der neuen Seilbahn, die auf einer Länge von knapp 800 m und mit einem Höhenunterschied von 210 m die Orte La Villa und Sankt Kassian verbindet und einen direkten Anschluss zur roten Abfahrt am Piz Sorega hat. Die automatisch kuppelbare Sechsesselbahn La Fraina ersetzt einen fixen Vierersessellift und beinhaltet mit dem weltweit exklusiven Antrieb DirectDrive von LEITNER ropeways modernste Technik. Mit einer Förderkapazität von 2 400 P/h wird die Transportleistung in diesem Teil des Gebiets verbessert und Wartezeiten werden weiter minimiert.



Die neue Sesselbahn „La Fraina“.

Alta Badia und LEITNER: 70 Jahre erfolgreiche Partner

Die neue Bahn ist ein weiterer Meilenstein in der mittlerweile knapp 70-jährigen Partnerschaft. Angefangen hatte es 1947 mit dem Bau des ersten Sessellifts in Italien, der Bahn zum Col Alt bei Corvara. Damals wurde für den Antrieb ein Motor von LEITNER eingesetzt. Zusammen mit dem Konsortium Skicarosello Corvara, das aus den Seilbahngesellschaften Grandi Funivie Alta Badia S.p.A., Sciovie Pralongia S.p.A., Sciovie Ladinia S.p.A., Funivie del Boè S.p.A. sowie Seggiovie Sompunt S.p.A. entstanden ist, realisierte

LEITNER über die Jahrzehnte viele Bahnen. Alta Badia entwickelte sich mit kreativen Innovationen und einem hochwertigen touristischen Angebot zu einer absoluten Premiumdestination im Wintersport. „Von Beginn an war das Skicarosello ein Vorreiter mit Visionen, getrieben vom Mut zur Innovation. Wir verstehen uns als Partner. Gemeinsam haben wir auch Herausforderungen gemeistert und unsere Bindung damit gestärkt. Dies ist eine Partnerschaft, in der wir uns gegenseitig helfen und vom anderen lernen“, kommentiert Anton Seeber, Vorstandsmitglied der Unternehmensgruppe LEITNER.

LEITNER, PRINOTH, DEMACLENKO und World Ski Awards Spitzenleistung im Schnee

Zum dritten Mal wurden bei den World Ski Awards 2015 die weltbesten Organisationen im Skitourismus ausgezeichnet. Der hochkarätige Wettbewerb dokumentiert damit die Standards im weltweiten Wintertourismus.



Die BBAG Kitzbühel wurde World's Best Ski Resort Company 2015. V. l.: Gastgeber Steve Rider, Martin Leitner, Vorstandsmitglied Unternehmensgruppe LEITNER, Dr Josef Burger, CEO BBAG.

Die Unternehmensgruppe LEITNER ist mit LEITNER ropeways, PRINOTH sowie DEMACLENKO seit 2014 Partner der Veranstaltung, die dieses Jahr vom 20. bis 22. November in Kitzbühel stattfand. Für die Unternehmen ist die Partner-

schaft eine exzellente Möglichkeit, ihre Spitzenstellung im internationalen Skitourismus zu unterstreichen. Mit Seilbahnen von LEITNER ropeways, Pistenfahrzeugen von PRINOTH und Beschneiungsanlagen von DEMACLENKO

ist das Unternehmen der weltweit einzige Anbieter für die komplette Wintertechnologie aus einer Hand – für die besten Skigebiete der Welt.

Der intensive Austausch mit innovativen und erfolgreichen Unternehmen im Skitourismus ist für die Unternehmensgruppe LEITNER essenziell. Gemeinsam setzen LEITNER ropeways, PRINOTH und DEMACLENKO konsequent auf Hightech, anspruchsvolles Design sowie umweltschonende Technologien.

Bei den World Ski Awards wurden für die 24 führenden Wintersportnationen jeweils die besten Skigebiete, Hotels, Boutique Hotels und Ski Chalets gekürt. In einer weltweiten Kategorie wurden auch Skigebietsbetreiber ausgezeichnet. Einen speziellen Award gab es für herausragende Leistungen für den Skitourismus. Die World Ski Awards 2015 fanden vom 20. bis 22. November im Hotel A-Rosa in Kitzbühel statt.

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Brixen setzt auf Hightech-8er-Sesselbahn

Wartezeiten am Jochlift sind mit der Wintersaison 2015/16 vorbei. Die neue 8er-Sesselbahn von DOPPELMAYR hat deutlich mehr Beförderungskapazität und erreicht eine Geschwindigkeit von 6 m/s.



Fotos: AB-Planungsbüro

Die neue 8 CLD „Jochbahn“.

Bequem und schnell gleichermaßen, das ist die neue Jochbahn, mit deren Hilfe der 20 Jahre alte Jochlift ersetzt wurde. Er war mit einer Geschwindigkeit von 2,4 m/s und einer Beförderungskapazität von 2 400 P/h nicht mehr zeitgemäß und hatte immer wieder für Wartezeiten gesorgt.

Das soll jetzt mit der neuen kuppelbaren 8er-Sesselbahn mit Bubbles und Schließbügelssystem der Vergangenheit angehören. Immerhin wird die Beförderungskapazität auf 3 000 P/h erhöht. Die Fahrgeschwindigkeit beträgt beachtli-

che 6 m/s. Investiert wurden rund 12 Mio. Euro.

Für die Seilbahntechnik holte man sich das Know-how von DOPPELMAYR, für die Planung und Bauleitung das AB-Planungsbüro/Brixen im Thale. Zu den Besonderheiten der Anlage befragt, erklärt Baumeister Ing. Martin Aschaber: „Es war eine Herausforderung, den Baukörper der Talstation in die Hangneigung einzupassen und den reibungslosen Ablauf aller Arbeiten beim Bahnbau selbst, bei der Skipistenunterführung und beim Gasthof Niedig sicherzustellen.“

Modernste Technik

Die neue Talstation wurde in Höhe des Gasthofes Niedig, auf 1 137,5 m Seehöhe errichtet. Im Vergleich mit dem Vorgängerlift wurde die Talstation damit deutlich nach unten versetzt und nach Westen verschwenkt. Im Tal wurde die Spannstation platziert, dazu können in diesem Bereich alle 74 8er-Sessel garagiert werden. Außerdem wurde an der südseitig ausgerichteten Fassade eine 180 m² große Photovoltaikanlage mit einer Leistung von 32 kWh installiert, mit der man rund 27 000 Kilowattstunden



Die Bergstation auf 1 676 m Seehöhe.

den Strom pro Jahr erzeugen möchte. Die Bergstation wurde auf einer Höhe von 1 676 m völlig neu gebaut, die alte Station wurde abgerissen. Am Berg wurde der Antrieb mit einer Leistung von 780 kW installiert.

Die schräge Länge der Bahn beträgt 2002m, sie ist damit mehr als doppelt so lang wie bisher. Schon 2014 wurde eine neue, rund 1,4 km lange Abfahrt errichtet, die nun mit der neuen Bahn optimal erreicht werden kann und das Angebot für die Skifahrer deutlich aufwertet. Dazu wurde für den Neubau der Jochbahn der alte Holzalm-Schleplift abgetragen, sodass die frühere Querung der Piste entfällt.

Die Fahrt mit der neuen 8er-Sesselbahn dauert rund 6 Minuten, wobei insgesamt 16 Stützen passiert werden. Die Spurbreite der Anlage beträgt 7,30 m. Zum Einsatz kommt für die Sessel vor Ort die neue DOPPELMAYR-Komfortaufhängung, wie man sie schon für die Aualmbahn/Scheffau und die Poltenbahn/

Saalbach-Hinterglemm benutzt hat. Anstatt der Gummiblöcke werden bei der Komfortaufhängung Spiralfedern zur Dämpfung benutzt. Dazu Rudi Köck, GF Bergbahn Brixen im Thale AG: „Bei einer Fahrgeschwindigkeit von 6 m/s ist diese Aufhängung einfach wichtig und richtig, sie steigert den Fahrkomfort deutlich.“

dwl

Technische Daten 8 CLD-B-S „Jochbahn“

Seilbahnbau/Elektrotechnik:	DOPPELMAYR
Planung:	AB-Planungsbüro
Seil:	Teufelberger
Höhe Talstation:	1 137,50 m
Höhe Bergstation:	1 676 m
Anzahl Sessel:	74
Schräge Länge:	2 002 m
Fahrgeschwindigkeit:	6 m/s
Fahrzeit:	5 min 56 s.
Beförderungskapazität:	3 000 P/h
Anzahl Stützen:	16
Position Antrieb:	Bergstation
Leistung Antrieb:	780 kW
Position Abspannung:	Talstation

Die DOPPELMAYR-Komfortaufhängung setzt in Brixen Akzente hinsichtlich Design und Komfort.



PREISTRÄGER
SALZBURGER
HANDWERKSPREIS
2015
199-2015: 25 Jahre Salzburger Handwerkspreis

OPEN AIR PAVILION
Vollautomatisch per Knopfdruck öffnbar

OPEN AIR HÜTTE
Hütte mit Dach und Wandöffnungsfunktion

MARKISENANLAGEN
Winterfest, optional mit Schneeschieber

SONDERBAU
Individuell fahrbare Dachflächen

METALLIDEE GmbH
SCHLOSSERHANDWERK PAVILIONS MARKISENANLAGEN

Metallidee GmbH
Wasserburg 2 A-5500 Bischofshofen
T: +43 6462 90303 E: info@metallidee.at
www.metallidee.at

METALLIDEE GmbH

Gaugelhofer & Ganyecz

Erfolgreiches Jahr 2015

Für die Gaugelhofer & Ganyecz Seilbahnplanungsges.m.b.H. war 2015 ein arbeitsreiches Jahr. Als Ergebnis kann man auf eine ganze Reihe an interessanten Projekten verweisen.



Fotos: Gaugelhofer & Ganyecz Seilbahnplanungsges. m.b.H.

Die neue Schwandenbahn ersetzt 2 Lifte.

„Es war ein arbeitsreiches, aber sehr erfolgreiches Jahr“, so Dipl.-Ing. Csaba Ganyecz, wenn man ihn nach den Besonderheiten von 2015 fragt. Die Gaugelhofer & Ganyecz Seilbahnplanungsges.m.b.H. konnte ihr Know-how bei zahlreichen Projekten einbringen. So wurde man mit der Baubetreuung für 3 Sesselbahnen im Allgäu sowie den Umbauarbeiten der Talstation Hochzillertalbahn betraut. Dazu hatte man die statische Betreuung der Doppelsesselbahnen Kanzlersgrund in Oberhof und Adlerfelsenbahn in Eibenstock übernommen. In Ungarn wurde gemeinsam mit Gaugelhofer & Ganyecz eine neue Doppelsesselbahn in Lillafüred aufgestellt, für die Silberbrünnlbahn/Sölden wurde ein neuer 1 000 m² großer Kellerbahnhof mit einem 130 m langen Transporttunnel errichtet.

Gewachsenes Vertrauen

Zum Saisonbeginn 2015/16 sind im Skigebiet Oberjoch 3 neue Sesselbahnen in Betrieb gegangen, für deren Bau man Gaugelhofer & Ganyecz die Planungsarbeiten überantwortet hat. Der Auftraggeber, die Bergbahnen Hindelang-Oberjoch AG, ist ein Kunde, mit dem man bereits bei früheren Projekten zusam-

mengearbeitet hat. So wurden 2000 der Bau der 8er-Umlaufbahn „Hornbahn“ in Hindelang sowie 2001 die Errichtung der 6er-Sesselbahn „Iselerbahn“ in Oberjoch gemeinsam in Angriff genommen.

Die zeitgleichen Arbeiten an 3 Sesselbahnen stellten eine große Herausforderung dar, die man vor einigen Wochen termingerecht und zuverlässig abschließen konnte. Insgesamt wurden 4 Schlepplifte durch 3 kuppelbare Sesselbahnen ersetzt:

- Der Zubringerlift und der Schwandenlift wurden durch eine 8er-Sesselbahn mit kindersicheren, automatisch verriegelbaren Schließbügeln ersetzt.

- Der Wiedhaglift wurde durch die Wiedhagbahn ersetzt. Dabei handelt es sich um eine kuppelbare 6er-Sesselbahn mit Wetterschutzhauben, die mit dem manuell verriegelbaren Schließbügelsystem ausgestattet wurde.

- Der Grenzwieslift wurde durch die Grenzwiesbahn ersetzt, eine 6er-Sesselbahn mit Wetterschutzhauben und sogenannten 6er-FMV-Sesseln.

Die Aufgaben der Gaugelhofer & Ganyecz Seilbahnplanungsges.m.b.H. umfassten die Einreichung zur Prüf stelle, Statik und Ausführungspläne der Stationsbauwerke, die baulichen Ausschreibungen, Planung

und Ausschreibung der Stahlhallen, Oberbauleitung, Bauüberwachung und die Endabnahmen mit Prüfung der Schlussrechnungen. Dazu Dipl.-Ing. Csaba Ganyecz: „Die gleichzeitige Arbeit an 3 Seilbahnen mit Bahnhöfen und Pistenfahrzeuggaragen sowie Mannschaftsräumen war schon eine Herausforderung. Zusätzlich wurden dann noch die Beschneigungsanlagen modernisiert. Neue Pumpstationen, kilometerlange Beschneigungsleitungen und mehrere Trafostationen sind noch dazugekommen. Mit den richtigen Partnern wie Doppelmayr für die Seilbahntechnik, den Firmen Dobler, Buchelt und Auffinger für die Bautechnik, Techno Alpin für die Beschneigung und selbstverständlich den Bergbahnmitarbeitern vor Ort haben wir die Hürden aber sehr gut gemeistert.“

Komfort für den Gast

Aktiv war Gaugelhofer & Ganyecz auch bei der Projektierung der Umbauarbeiten an der Talstation Hochzillertal/Uderns. Hier ging es darum, Komfortverbesserungen auf den Weg zu bringen und stimmiges Design einzupassen. In der Talstation wurden der Shop- und Lokalbereich durch einen zweigeschossigen Anbau erweitert. Dazu wurde das Infoareal vergrößert und zusätzliche Büroräume geschaffen. Der Kassaplatz wurde großzügig mit einer Stahl-/Glaskonstruktion überdacht.

 Infos: www.seilbahnplanung.at



6er-Sesselbahn „Wiedhag“.



Blick auf die Talstation der neuen Grenzriesbahn.

PISTENBULLY IST OFFIZIELLER AUSSTATTER DER FIS ALPINEN SKI WELTMEISTERSCHAFTEN ST. MORITZ 2017



Große Verantwortung und große Ehre: PistenBully ist offizieller Ausstatter der FIS Alpinen Ski WM St. Moritz 2017.

Jetzt ist es amtlich: PistenBully sorgt bei der FIS Alpinen Ski WM 2017 in St. Moritz für die perfekten Wettkampfbedingungen. Der Marktführer unter den Pistenfahrzeugen hat den Zuschlag für das Großereignis der Branche bekommen. Und die ersten Fahrzeuge im WM-Design sind schon im Einsatz.

Es ist bereits das fünfte Mal, dass St. Moritz im Engadin die Austragung dieses Großevents übertragen bekommt: Schon 1934 rasten dort die Athleten die Hänge hinunter – auf unpräparierten Pisten und ganz schön wild! Heute sieht die Welt solcher Skiweltmeisterschaften anders aus. Mit dem qualitativ höchsten technischen Equipment wird für ideale Bedingungen auf und rund um die Rennstrecken gesorgt. PistenBully wurde ausgewählt, sich um die perfekte Pistenpräparation zu kümmern. Dazu sind bereits seit diesen Tagen neben der bestehenden Flotte von mehr als 19 Pistenfahrzeugen 3 neue PistenBully im typischen WM-Look im Einsatz: ein PistenBully 600 W Polar und 2 PistenBully 600 E+ haben im November ihren Dienst im Skigebiet aufgenommen. Alle drei sind ausgestattet mit SNOWsat V3, dem Flotten- und Pistenmanagement-System mit Schneetiefenmessung aus dem Hause Kässbohrer Geländefahrzeug AG. So ist unter allen Umständen eine geschlossene Schneedecke gewährleistet.



Ing. Erich Panzenböck
GF Schilift Unterberg GmbH

„Unterberg wird Natuschnee-Paradies bleiben!“

Wie schaffen es kleinere Skigebiete, sich am Markt zu behaupten? Wie sehen ihre Herausforderungen aus? Der MOUNTAIN MANAGER hat bei Ing. Erich Panzenböck, GF der Schilift Unterberg GmbH, nachgefragt.



Fotos: Schilift Unterberg GmbH

Wenn Schnee da ist, läuft der Skibetrieb.

MM: „Wie lange gibt es das Skigebiet Unterberg? Schildern Sie bitte kurz die Entwicklung.“

Ing. Erich Panzenböck: „Das Skigebiet Unterberg gibt es seit 47 Jahren. Seit man damals mit dem Erschließen des Berges begonnen hat, wurde das Angebot immer wieder weiterentwickelt, Veränderungen und Modernisierungen wurden durchgeführt. Lifte sind dazugekommen, die Infrastruktur wurde ausgebaut. Das Skigebiet wurde viele Jahre als Familienbetrieb geführt.“

MM: „Nach dem Ableben der Gründer und dem Rückzug der Nachfolger gibt es seit einigen Monaten neue Gesellschafter. Wie sieht die Struktur konkret aus?“

Panzenböck: „Nach dem Tod der Gründer haben sich Mitte des letzten Jahres die Nachfolger entschlossen, das Skigebiet nicht mehr weiter zu führen. Zu diesem Zeitpunkt wurden dann Gespräche mit uns aufgenommen. Aus diesen Gesprächen wurde der Entschluss gefasst, die Schilift Unterberg GmbH mit 3 Gesellschaftern zu gründen, die das Skigebiet weiter betreiben. Diese Gesellschafter sind Klaus Panzenböck, Ing. Erich Panzenböck und Christian Guthauer. Sie stammen alle aus der Region und sind mit dem Wintersport hier seit Jahren eng verbunden. Die Schilift Unterberg GmbH hat in der Folge mit Stefan Leithner, der ebenfalls einen Lift sowie einen Gastronomiebetrieb am Berg betreibt, eine Arbeitsgemeinschaft ins Leben gerufen, sodass wir nun gemeinsam den Skibetrieb aufrechterhalten und das Gebiet vermarkten.“

„Wir wollten nicht einfach zusehen, wie wieder ein kleines Skigebiet zugesperrt wird“

MM: „Sie sind Baumeister, Gastronom und Skilehrer. Was hat Sie veranlasst, nun als Skigebietsbetreiber aktiv zu werden?“

Panzenböck: „Ein Skigebiet zu betreiben ist eine Riesenherausforderung. Ich bin Unternehmer und hier sicher gewohnt, Herausforderungen und Risiken anzunehmen. Gleichzeitig bin ich als Einheimischer mit dem Skiberg aufgewachsen und dem Skisport sehr verbunden. Genauso ergeht es meinem Bruder, Klaus Panzenböck, und Christian Guthauer. Uns war es ein Anliegen, nicht einfach zuzuschauen, wie wieder ein kleines Skigebiet zugesperrt wird, sondern alles daranzusetzen, dass es weitergeht. Das war keine leichte Entscheidung, vor allem auch finanziell, weil wir als



Pistenplan vom Skigebiet Unterberg.

Naturschneeparadies extrem wetterabhängig sind. Es gehört sicher eine große Portion Idealismus dazu, das zu machen.“

MM: „Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?“

Panzenböck: „Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, den Unterberg als Naturschnee-Paradies am Leben zu erhalten. Es ist uns bewusst, dass wir damit einen völlig anderen Ansatz haben, als viele andere Gebiete, die mit Beschneigung arbeiten. Wir gehen bewusst einen anderen Weg. Wenn wir genügend Naturschnee haben, werden wir den bestmöglich nutzen und alles tun, um zu den nötigen Skitagen zu kommen, die wir brauchen, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Wir sind da, wenn der Schnee da ist. Nicht umsonst propagieren wir auch den Slogan: ‚Bei uns fällt der Schnee noch vom Himmel‘. Für uns ist Beschneigung kein Thema.“

MM: „Was ist Ihnen in Ihrer Position wichtig, was sehen Sie als vorrangige Aufgaben?“

Panzenböck: „Unsere Position ist gekennzeichnet durch die geografische Lage unseres Skigebietes im Nahbereich von Wien und der Bezirkshauptstadt Wiener Neustadt. Wir wollen im Osten Österreichs die Möglichkeit bieten, relativ günstig zum Skisport zu kommen. Wir haben deshalb auch viele Angebote für

Kinder, Jugendliche und Familien. Im letzten Jahr haben z. B. alle Kinder im schulpflichtigen Alter einen kostenlosen Skipass bekommen. Auch dieses Jahr ist es uns in Zusammenarbeit mit der Bezirkshauptstadt Wiener Neustadt wieder gelungen, diesen Skipass anbieten zu können. Ich denke, das ist ein wichtiger Impuls, mit dem wir zeigen möchten, wie wichtig es uns ist, Kinder wieder zum Wintersport und zum Skilauf zu bringen.“

MM: „Wie sieht das Angebot des Skigebietes derzeit aus?“

Panzenböck: „Wir haben 4 Schlepplifte, mit denen wir rund 16 Pistenkilometer erschließen. Dabei haben wir mit unserer 5 km langen Talabfahrt eine der längsten, durchgehenden Talabfahrten im Voralpenbereich. Weiters bieten wir einen Zauberteppich für unser Kinder-Skiland. Bei uns gibt es einen Skiverleih, eine Skischule sowie eine Schutzhütte und zwei Selbstbedienungsrestaurants. Wir haben also ein durchdachtes Angebot mit einem guten Service für den Gast, wie man ihn auch in den großen Skigebieten findet.“

MM: „Welche Gäste sprechen Sie an?“

Panzenböck: „Wir sprechen Kinder, Jugendliche und Familien an. Außerdem kommen vermehrt wie-



Blick auf das Kinder-Skiland.

der Schulklassen zu uns. Dabei möchten wir darauf hinweisen, dass es auch die Möglichkeit für Tagesausflüge gibt, sollten keine Schulsikurse für eine ganze Woche zustande kommen. Wir setzen mit dem erwähnten Gratis-Skipass für schulpflichtige Kinder auch immer wieder Anreize, mit denen wir das Skifahren in den Blickpunkt rücken. Damit hoffen wir, unsere Gäste zum Herkommen zu motivieren.

Der Unterberg hat außerdem einen guten Ruf bei Tourenggehern. Um alles gerecht zu gestalten, heben wir auch für Tourengänger eine Parkplatzgebühr ein. Das haben wir im Vorjahr begonnen und wird auch gut angenommen. Wir haben dieses Jahr ein Kombiticket, das Parkplatz- und eine oder zwei Stunden Liftbenützung kombiniert, weil wir glauben, dass auch Tourengänger unser alpines Angebot ausprobieren wollen.“

„Es ist uns wichtig, ein Komplettangebot zu haben“

MM: „Gibt es für diese Wintersaison Neuerungen, welche Investitionen stehen in nächster Zeit an?“

Panzenböck: „Wir haben in unserer ersten Saison im Winter 2014/15 ein neues Zutrittssystem eingeführt. Das war eine größere Investition, die aber auch nötig war. Dafür gibt es jetzt unterschiedliche Ticketmodelle wie Tageskarten, Zeitkarten, Saisonkarten etc. Da wir ein privates Unternehmen sind, wird es weitere, aber immer kleinere Schritte geben, um unsere Qualität zu verbessern. Im Blick stehen dabei Dienstleistung und Service – da sind wir sehr engagiert, dass alles gut funktioniert. Investiert wurde aber auch in Schneefangzäune, damit wir den Schnee auf den Pisten nicht verlieren, sondern ihn optimal verteilen können. Wir versuchen, mit den Mitteln, die uns zur Verfügung stehen, das Beste zu erreichen.“

MM: „Sie haben ein Crowd Funding-Projekt für die Schillift Unterberg GmbH ins Leben gerufen, wie sieht das genau aus?“

Panzenböck: „Dieses Projekt wurde im Vorjahr in der Übernahmephase ins Leben gerufen und erfolgreich abgeschlossen. Auf diese Weise ist es uns gelungen, viele kleine Investoren zu gewinnen, die sich engagieren und uns Mittel zur Verfügung gestellt haben. Dadurch konnte in der Region der Blick auf unser Skigebiet gelenkt werden. Die Initiative hat den Zusammenhalt gestärkt und uns viel Sympathie eingebracht. Das war für uns auch Neuland, es hat aber sehr gut funktioniert und wir sind sehr zufrieden.“

MM: „Das Skigebiet Unterberg gilt als sogenannter „Nahversorger“. Wo liegen die Pluspunkte bzw. Herausforderungen?“

Panzenböck: „Wir sind ein Nahversorger für Wien und Wiener Neustadt, kein klassisches Urlaubsziel. Es ist ganz wichtig, das Verständnis für diese Schiene zu entwickeln und zu haben. Wir wollen unsere Gäste für ein bis zwei Tage zu uns bringen und für den Skisport begeistern. Natürlich ist es da gut, nur 60 km von Wien entfernt zu sein. Eine Herausforderung ist es natürlich auch, immer wieder neue Gäste anzusprechen. Dieser Herausforderung stellen wir uns aber ganz bewusst, wir sehen das positiv.“

MM: „Wie sieht die Infrastruktur aus – Gastronomie, Skiverleih, Kinderbetreuung?“

Panzenböck: „Es ist uns wichtig, ein Komplettangebot zu haben. Wir haben einen gut geräumten Parkplatz, einen Skiverleih, ein Kinder-Skiland, eine Skischule, einen Funpark, Restaurants. Die Infrastruktur, die man in den großen Destinationen findet, gibt es auch bei uns – auf unsere Größe angepasst. Wir haben insgesamt 15 Mitarbeiter, aber natürlich hängen sehr viel mehr Arbeitsplätze in der Umgebung mit unserem Angebot zusammen.“

MM: „Sind Angebote für den Sommer geplant?“

Panzenböck: „Im Moment sind keine Angebote geplant. Das ist aufgrund der Eigentümerstruktur am Berg im Moment nicht möglich. Was die Zukunft bringt, wird sich weisen. Zurzeit liegt unser Fokus am Winterbetrieb.“

MM: „Wo sehen Sie Ihr Skigebiet in 5 bis 10 Jahren, was sind die Herausforderungen für kleine Destinationen?“

Panzenböck: „Wir hoffen, dass wir dann sagen können, dass unser Skigebiet erfolgreich ist. Wir können aufgrund unserer Struktur den einen oder anderen schneearmen Winter verkraften, wir wollen maßvoll investieren und die Fixkosten so niedrig wie möglich halten. Wir sind überzeugt, dass es uns dann gelingen wird, unser Naturschnee-Paradies erfolgreich weiterbestehen zu lassen.“

dwl

Kärntner Seilbahntagung 2015

Geht's den Seilbahnen gut, geht's den Menschen gut!

Mit Investitionen der Seilbahnwirtschaft von 28 Millionen Euro und mehr als tausend neuen Gästebetten startete Kärnten in die Wintersaison 2015/16. Die diesjährige Fachgruppentagung fand am 18. 11. im Klagenfurter WIFI statt.



Foto: WKK/fritzpress

(v. l. n. r.): Mag. Reinhard Zechner, Bad Kleinkirchheimer Bergbahnen und Sprecher der „Besten Österreichischen Sommerbahnen“, Mag. Klaus Herzog, Fachgruppenobmann der Kärntner Seilbahnen und Mag. Wolfgang Löscher, Geschäftsführer Kärntner Skipass.

Die Seilbahnen bleiben das Zugpferd im Kärntner Wintertourismus: „Rund 80 % aller Winternächtigungen entfallen auf die Wintersportgebiete“, unterstrich Klaus Herzog, der neue Fachgruppenobmann der Kärntner Seilbahnen, die Bedeutung der Branche für den Tourismus, aber auch für die Einheimischen. Denn die Seilbahnen bieten nicht nur mehr als 1 000 sichere Arbeitsplätze im Winter, sondern jeder Euro Umsatz bei einer Seilbahn bewirkt weitere sechs Euro Umsatz in der Region. 75 Mitgliedsbetriebe betreiben 58 Seilbahnanlagen sowie mehr als 200 Schleplifte und investierten für die Wintersaison 2015/16 ca 28 Mio Euro in die Themen Sicherheit, Komfort und Schneegarant-

tie. Die größten Brocken dabei sind die neue Rudnigsattel-6 EUB auf dem Nassfeld (9,5 Mio.), eine neue 6 EUB für die Schafalmbahn auf der Turrach (8,8 Mio.) und der Wörthersee-Family-Jet, eine 6 SBK auf der Gerlitzen (6 Mio). Stolz ist Herzog darauf, dass die Seilbahnwirtschaft trotz des Ausstiegs des Landes bei der Finanzierung der Schulschulturn eine Lösung gemeinsam mit dem Landesschulrat gefunden hat. Mit Angeboten von 10 Euro pro Tag oder 35 Euro pro Woche wird auch künftig um Schüler als Kunden der Zukunft geworben. 80 % der Kosten von ca 600 000 Euro tragen nun die Kärntner Seilbahnen. Ein wesentliches Vermarktungsinstrument der Seilbahnen ist der Kärnt-

ner Top-Skipass, der 28 Skigebiete in Kärnten und Osttirol mit mehr als 1 000 Pistenkilometern für jeden Geschmack von Sport bis Genuss und von Snowboard bis Downhill-Biking umfasst. Herzogs langjähriger Vorgänger Wolfgang Löscher: „Wir bieten eine qualitativ hochwertige Freizeitbeschäftigung mit dem Transportmittel, das weltweit die höchsten Sicherheitsstandards aufweist.“ Das Vergnügen hat seinen Preis: Um drei bis fünf Prozent wurden – je nach Investitionen – die Preise für Tageskarten angehoben. Attraktive Kombi-Angebote machen den Skiausflug aber auch für Familien leistbar. Löscher: „Man muss auch bedenken, dass es bei der Liftkarte nicht nur um den Transport auf den Berg geht, sondern um Sicherheit, Pistenqualität und Schneeerzeugung.“

Anfragen aus dem Osten steigen wieder

Zufrieden ist Löscher mit der touristischen Gesamtentwicklung: Die Anfragen internationaler Reiseveranstalter vor allem aus dem Osten Europas steigen wieder, auch die private Investitionsbereitschaft sei gut. Vor allem auf dem Nassfeld, der Turrach und dem Falkert würden in der kommenden Wintersaison mehr als 1 000 neue Gästebetten zur Verfügung stehen. Schwierig ist die Lage allerdings in der Innerkrems, für die Löscher auf Unterstützung durch das Land Kärnten hofft: „Wenn nicht in den nächsten Tagen Entscheidungen fallen, ist der Betrieb zu Weihnachten kritisch zu sehen.“ Ein Erfolg hingegen war der Sommer, speziell für die 6 Kärntner Mitglieder der Gruppe „Beste österreichische Sommer-Bergbahnen“. Sie haben heuer mit 580 000 Erstzutritten ein Plus von 6,8 % zum Vorjahr verzeichnet.

Erfolgreiche „Innovation-Days“ in Schladming von MMC

Besseres Service – mehr begeisterte Gäste

Mit der 10. Auflage der „innovation-days“ (früher Mountain-Management Symposien) gab es heuer eine Jubiläumsveranstaltung des beliebten Trend-Events. Unter dem Motto: „Besseres Service – mehr begeisterte Gäste!“ wollte Veranstalter Mountain Management Consulting dieses Mal ganz bewusst u. a. das Thema „Leadership“ in den Vordergrund stellen, da Führungsqualität und begeisterte Mitarbeiter DER Erfolgsfaktor sein werden.



Veranstalter Mike Partel eröffnete sein „Jubiläums-Symposium mit dem Referat: „Neue Gäste stellen andere Anforderungen“.



Siegfried Keusch: „Mut zum Wohlfühlunternehmen“.

Fotos: mak

9 Vortragende – erstmalig mit Mag. Susanne Wieseneder (Brand Trust) über „Markenzentriertes Leadership“ und Prof. Dr. Andrea Back (UNI St. Gallen) über „Das neue Lernen“ auch zwei Damen – versuchten aus verschiedenen Perspektiven neue, praxisnahe Ideen bzw. Ansätze zu vermitteln. MMC-Geschäftsführer Mike Partel, der seit 1997 mit dem Start in Laax diese Veranstaltung alle zwei Jahre durchführt, wies in seinem Eröffnungsreferat anhand der aktuellen Studie „best ski resorts“ klar darauf hin, dass die Branche vor sehr großen Veränderungen bezüglich dem Gästeverhalten steht. Neue Gäste stellen andere Anforderungen. Wobei mit „neu“ vor allem die „Wechselwähler“ gemeint sind. Stammgäste im herkömmlichen Sinne mit Wiederkommensraten von fast 90 % werden zunehmend von einem Publikum mit sehr geringer Loyalität (unter 20 %) abgelöst. So gesehen wird die Weiterempfehlungsrates, der Net Promoter Score (NPS) zur künftigen Kenngröße. Sogar die besten Skigebiete haben einen Anteil von fast 50 % „Wechselwählern“. Von diesen speku-

lieren im Durchschnitt ca. 18,5 % mit einer Wiederkehr in den nächsten ein bis drei Jahren – vorausgesetzt sie waren zufrieden (Bestwert 33 %). Diese Gästeklientel gilt es zu binden. Eine erhöhte Weiterempfehlungsrates neuer Gäste, die jedes Skigebiet künftig dringend braucht, lässt sich nur mit außergewöhnlichen Leistungen, sogenannten „Wow-Effekten“, erzeugen. Dabei geht es um erlebbare Qualität, die bereits bei der Ankunftssituation beginnt und sich durch das ganze Skigebiet an genau festgelegten Punkten ziehen muss („Touch Points“).

Erhöhtes Bedürfnis nach Orientierung und Information

Unbedingt abdecken sollte man dabei auch das erhöhte Informations- und Orientierungsbedürfnis neuer Gäste. Generell ist das Ziel von „More Service“ es den Gästen möglichst leicht zu machen. Dabei soll man sich u. a. der neuen Kommunikationsmöglichkeiten am Berg bedienen wie z. B. eine Live-Navigation im Skigebiet (vgl. GPS im Auto) via Smartphone oder

die smarte Ski-Datenbrille (Anwendung im Verbund Ski amadé). Man kann auch bereits den NPS in Echtzeit abrufen – ein Pilotprojekt dazu läuft gerade mit der Fa. Mapcase. Überhaupt werden Echtzeit-Informationen von der jungen Generation immer mehr gefordert bzw. vorausgesetzt werden. Das hat zur Folge, dass sozusagen eine neue Kommando-Zentrale am Berg entsteht, der „Mountain Navigator“, in der alle gästerelevanten Informationen zusammenfließen und via App zugänglich gemacht werden. Ungeachtet dessen muss die eigene Web-Seite und die Social Media-Seite gewartet werden. Um dieses ganze Anforderungs-Programm letztlich erfolgreich bewältigen zu können, bedarf es motivierter und gut ausgebildeter Mitarbeiter. Voraussetzung dafür sind wiederum optimale interne Kommunikationsabläufe sowie Trainings und Schulungen. Und natürlich eine klare Vision des Unternehmens, wofür man stehen möchte und wie man sich abheben möchte. Letzteres fällt in den Bereich der Markenbildung, wie Referentin Mag. Susanne Wieseneder anschließend verdeutlichte. Leitsatz: Marken leben immer von innen nach außen (oder gar nicht). Letztlich sollte man ein „Wohlfühlunternehmen“ gestalten, in dem harte und weiche Faktoren harmonisch miteinander verbunden werden, postulierte hierauf Siegfried Keusch MBA in seinem Vortrag „Erfolgreicher – Leistungsfähiger – Gesünder“.

Analyse in Echtzeit

Sehr klar kam im Laufe des Symposiums von einigen Referenten zum Ausdruck, dass die Service-Qualität an den „Touch-Points“ (Berührungspunkte der Gäste) in Zukunft eine zentrale Bedeutung zukommt. Die „Touch-Points“ Analyse – ein „Must“ für jedes erfolgreiche Skigebiet – muss das Ziel verfolgen, dass die richtigen Mitarbeiter am richtigen Platz für erhöhte „Wow-Effekte“ sorgen. Wie o. e. wird diese Analyse künftig in Echtzeit erfolgen, um rasch handeln zu können. Der erste und einer der wichtigsten Berührungspunkte ist bereits das Ankunftsszenario: Parkplatz, Orientierung und Atmosphäre an den Kassen...

Starken Applaus erntete dazu Rusty Gregory von Mammoth-Mountain (USA), der sehr praxisnah aufzeigte, wie sich sein Skigebiet durch eine konsequente Ausrichtung auf die Kundenwünsche -/Bedürfnisse und die Analyse der „touch-points“ weiterentwickelte. Prof. Dr. Andrea Back von der UNI-St.Gallen demonstrierte an verschiedenen Beispielen – u. a. aus einem Pilotprojekt in Arosa – auf, wie sich künftig durch die neuen verfügbaren Technologie die interne Kommunikation, die Information und das E-Learning in der Bergbahn-Branche verändern wird.

Zuletzt referierte Karl Höflehner, Technischer Leiter der Planai-Bahnen, über „Personalmanagement als Schlüssel für Innovation und eine starke Positionierung“. Als Beispiel diente die Integration der Mitarbeiter im Bereich Schneemanagement. Hier entstand durch gezieltes Coaching ein Team-Spirit, der obendrein eine enorme Kosteneinsparung (über 400 000,- €) bewirkte!



Rusty Gregory, CEO Mammoth-Mountain, bei seinem Beitrag „More service – more guests“.



Prof. Dr. Andrea Back von der UNI-St.Gallen – im Bild mit Moderator Dr. Manfred della Schiava – sprach über das „Neue Lernen“ u. a. am Beispiel bei den Bergbahnen Arosa.



Sebastian Kneissl, Firma Mapcase Frankfurt: „Wie Big Data den Tourismus verändert.“

VTK-SBS Technische Seilbahnfachtagung in Interlaken

Die alljährlich stattfindende Schweizerische Technische Seilbahnfachtagung VTK-SBS, verzeichnete auch dieses Jahr eine starke Zunahme von Teilnehmern. Dies dank einer tadellosen Organisation, gut ausgewählten Fachreferaten sowie einem abwechslungsreichen Ausflugsprogramm auf das Jungfrauoch. Dem diesjährigen Motto „Top of Technik“ wurde die Tagung mehr als gerecht. In Zukunft wird die Vereinigung VTK von einem neuen Präsidenten geleitet. Die Tagung fand vom 16. bis 18. Oktober 2015 in Interlaken statt.



Das Organisationskomitee der diesjährigen Tagung in Interlaken (v. l. n. r.): André Huser, Wengernalpbahn AG, Nicole von Büren, Congress Center Kursaal Interlaken, Andreas Zenger, Präsident, Fritz Brawand, Wengernalpbahn AG, und Markus Kellenberger, Firstbahn AG.

Laurent Vaucher, abtretender Präsident der VTK, zeigte sich erfreut, wieder einen neuen Besucherrekord (480 Teilnehmer) für die technische Seilbahnfachtagung mitteilen zu können. Er bedankte sich beim Organisationskomitee unter der Führung des technischen Leiters Andreas Zenger für die reibungslose Durchführung der Veranstaltung. Durch das Programm führte traditionsgemäss Christoph Meier, Geschäftsführer der Braunwald Sportbahnen AG und Vorstandsmitglied der VTK.

Neue Seilbahnverordnung (SebV)

Patrick Lutz, Abteilung Infrastruktur Bundesamt für Verkehr (BAV), stellte die neue überarbeitete Seilbahnverordnung die seit dem 1. Oktober 2015 in Kraft ist, sowie die BAV-Richtlinien 1, 2, 3, 5, und 6 kurz vor. Die hauptsächlichen Änderungen der neuen Seilbahnverordnung sind: a) Einführung des vier Augenprinzips bei der Seilrechnung, b) ausführliche Bestimmungen zur Dienstfähigkeit des Personal, c) Keine Prüfung mehr zur Wirtschaftlichkeit der Unternehmen. Die Verordnung über die Technischen Leiter wurde aus der Seilbahnverordnung herausgenommen. Sobald die Anforderungen für die Technischen

Leiter von der Branche anerkannt sind, können diese in die neue Seilbahnverordnung integriert werden. Derzeit läuft die Vernehmlassung der Richtlinie 5, für Fahrten bei Dunkelheit für sämtliche Anlagentypen, sowie der Richtlinie 6, Transport für Spezialgeräte. Ulrich Blessing erläuterte eine Anlagenstatistik über Skilifte nach Altersklassen. Der Anteil, der über 30 jährigen Kleinskilifte und Skilifte beträgt rund 40%. Da sehe er noch ein großes Investitionsvolumen für die Zukunft. Gerade bei von Skischulen oder Skiclubs betriebenen Anlagen kommt es häufig zu Wechseln der verantwortlichen Person vor. Das Inspektionsintervall von vier Jahren ist deshalb für diese Anlagen zu lang. Er appelliere deshalb auf die Verantwortung der Betreiber von Skilifтанlagen. Ein Merkblatt zu Kleinskiliften wird im neuen Betriebsbuch beigelegt sein und kann später auf der Internetseite des IKSS abgerufen werden.

Beim Thema Sommeraktivitäten informierte Professor Dr. Manuel Jaun, Rechtsanwalt, über die Sorgfaltspflichten der Seilbahnbetreiber gegenüber den Mountainbiker. Die Checkliste Verkehrssicherungspflicht für Sommeraktivitäten des SBS gibt Auskunft, was Betreiber erfüllen müssen, damit sie ihrer Verant-

wortung gerecht werden. Samuel Hubschmid, Präsident Trailnet, Trägerverein für Mountainbike, Breitensport in der Schweiz, orientierte über die Bedeutung des Mountainbiker Sportes. Werden alle involvierten Partner berücksichtigt, kann die Wertschöpfung dieser wichtigen Zielgruppe im Sommer sowie im Winter markant gesteigert werden. Denn 66% der Mountainbiker fahren auch Ski.

Große Ausbaupläne in der Jungfrau-Region

Christoph Kupper, Leiter des Bereiches Bahnen und Schiffe, bei der SUST (Schweizerische Sicherheitsuntersuchungsstelle) stellte seine Organisation vor. Die SUST untersucht Unfälle und gefährliche Ereignisse von Bahnen, Luftfahrzeugen und Schiffen. Es ist die Aufgabe der SUST, Unfälle und Zwischenfälle zu vermeiden, deshalb wird eine sehr enge Zusammenarbeit mit den Transportunternehmungen gepflegt. Beat Rupp, Stellvertretender Sektionschef für Grundlagen im BAV, informierte, dass es ihre Aufgabe ist, zu prüfen, ob die Sicherheitsempfehlungen der SUST umgesetzt wurden. Bei Bedarf wird auch geprüft, ob die Sicherheitsempfehlungen für andere Seilbahnunternehmungen von Relevanz sein können.

Eine wahre Freude war es, dem CEO der Jungfrau-bahnen, Urs Kessler, über die großen Ausbaupläne seines Unternehmens zuzuhören. In den nächsten Jahren werden 400 Millionen Franken in den Ausbau der Infrastruktur seines Unternehmens investiert. Der Neubau der Männlichen Seilbahn sowie eine neue Seilbahn von Grindelwald Grund bis zur Station Eigergletscher ist in diesem umfassenden Investitionsprogramm enthalten. Dank dem Brand „Top of Europe“, dem internationalen Verkäufernetzwerk, und der höchsten Bahnstation Europas erzielt das Unternehmen eine internationale Ausstrahlung, sowie einen wirtschaftlichen Erfolg, der es den Jungfrau-bahnen ermöglicht, diese hohen Investitionen für die Zukunft zu tätigen.

Instandhaltungs-Software entlastet den Technischen Leiter

Marco Zraggen von der Remec AG in Altdorf, orientierte über Risikomanagement und Sorgfaltspflicht bei Seilbahnen und wie die Instandhaltung mittels eines Softwareprogrammes ausgeführt werden kann. Für ihn ist Risikomanagement die systematische Erfassung und Bewertung von Risiken sowie die Steuerung von Reaktionen auf festgestellte Risiken. Ziel des Risikomanagement ist es, die Anlagen einer hohen Verfügbarkeit zuzuführen. Mit einem gelebten Instandhaltungskonzept wird der Betreiber den Anforderungen der Aufsichtsbehörde gerecht. Der Technische Leiter der Toggenburg Bergbahnen AG informierte darüber, dass die Anschaffung einer Instandhaltungssoftware ihm große Vorteile brachte. Wichtige Daten des Betriebes werden erfasst, wie Störungen, Messwerte, Betriebsstunden. Die Auswertungen sind wichtige Entscheidungsgrundlagen für die Geschäftsleitung sowie für den Verwaltungsrat.



Die Generalversammlung der VTK wählte Andreas Zenger, Technischer Leiter Wengernalpbahn AG, Jungfrau-bahnen, zu ihrem neuen Präsidenten.



Der Geschäftsführer der Braunwald Sportbahnen AG, rechts, Christoph Meier führte als Moderator durch die Tagung. CEO Urs Kessler (li.), der Jungfrau-bahnen stellte seine Unternehmung sowie die zukünftigen Projekte vor.

Ingenieurbüro Brandner



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



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



Die neuen VTK-Vorstandsmitglieder: links, Andreas Sturzenegger, Arosa Bergbahnen, und Serge Guntern, Télé-Nendaz.

Jürg Lüthi, Leiter Betrieb Jungfraubahnen, berichtete über das Ereignismanagement seiner Unternehmung. Den sieben Betriebseinheiten, wie der Berner Oberland Bahn, der Harderbahn, der Schynige Platte Bahn, der Bergbahnen Lauterbrunnen Mürren AG, der Wengernalpbahn, der Jungfraubahn sowie der Firstbahn steht ein Verantwortlicher vor, der den Ablaufprozess bei Eintreten eines außergewöhnlichen Ereignisses kennt. Die eigens erarbeitete Sicherheitsfibel trägt ebenfalls zum Bewusstsein der Sicherheit bei. Dank der Unterstützung des Management sowie der Mitarbeiter hat das Ereignismanagement bei den Jungfraubahnen einen hohen Stellenwert.

Hohe Fluktuation bei den Seilbahnfachmännern

Gilbert Simon von der Vertic'Alp Télémärécottes SA zeigte anhand von praktischen Beispielen auf, wie im Energiebereich bei Seilbahnen Kosten eingespart werden können. Ein weiteres Einsparpotenzial sehe er bei einer Einkaufszentrale, welche die Einkäufe der unterschiedlichen Seilbahnunternehmen koordiniert und dadurch günstige Angebote für die jeweiligen Betreiber einholen kann.

Marc Ziegler, Leiter Ausbildungszentrum SBS in Meiringen, informierte über die Resultate des mit 90 Fra-

gen zugestellten Fragekataloges, „Untersuchung der Arbeitssituation und zur Fluktuation der Seilbahnfachmänner in der deutschen Schweiz“. Als Fazit kann gesagt werden, dass die Seilbahnfachmänner ihre abwechslungsreiche Arbeit sehr schätzen. Jedoch die geringe Wertschätzung sowie die mangelnde Lohnentschädigung sind Ursachen, dass ausgebildete Seilbahnfachmänner die Branche verlassen. Es müssen Maßnahmen ergriffen werden, damit diese Entwicklung eine andere Richtung nimmt. Denn pro Jahr müssen 32 neue Seilbahnfachmänner ausgebildet werden, damit der heutige Bestand gehalten werden kann.

Neuer Präsident

An der anschließenden Generalversammlung der VTK wurden neben den ordentlichen Traktanden zwei neue Vorstandsmitglieder sowie ein neuer Präsident gewählt. Michel Waeber, Vorstandsmitglied seit 2003, wurde durch den Technischen Leiter von Télé-Nendaz, Serge Guntern, und Laurent Vaucher, Vorstandsmitglied seit 2009 und Präsident seit 2011, wurde durch den Technischen Leiter, Arosa, Andreas Sturzenegger ersetzt. Der abtretende Präsident hat seit diesem Sommer die Funktion als Generalmanager von Skidata in Amerika inne. Als Nachfolger von Laurent Vaucher wählte die Versammlung Andreas Zenger, Technischer Leiter, Seilbahnen Wengernalpbahn Jungfraubahnen, zum neuen Präsidenten der VTK. Andreas Zenger absolvierte die Ausbildung als Metallbauschlosser, war mehrere Jahre als Lokomotivführer sowie als Technischer Leiter in Meiringen tätig und seit zwei Jahren arbeitet er in der Jungfrau-Region. Nach der Generalversammlung wurde im Congress Centre Kursaal der Informationsaustausch mit den 53 Ausstellern sowie untereinander weiter gepflegt. Während des festlichen Nachtessens verstand es der Extrem-Alpinist Stephan Siegrist bestens mit einem eindrücklichen Bildervortrag das Publikum zu begeistern. Der letzte Tag der Veranstaltung wurde benutzt um das Jungfraujoch besuchen zu können. Die rund 200 Besucher wurden mit dem schönsten Wetter belohnt und waren sehr beeindruckt vom umfassenden Angebot der Jungfraubahnen. **dab**

Das
Ski Juwel
in Tirol ...

Seit Winter 14/15
neue 6er Sesselbahn
Gmabahn in Alpbach und
erweiterte Beschneigung
am Schatzberg

Neu ab Winter 15/16
SpeedCheck & Photopoint
am Wiedersbergerhorn



Ski Juwel Alpbachtal-Wildschönau

Ski Juwel Alpbachtal-Wildschönau

109 km Pisten 47 Lifte Top 10 in Tirol

www.skijuwel.com

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Position als Marktführer gefestigt

Der Umsatz von DOPPELMAYR ist im Geschäftsjahr 2014/15 leicht gesunken, dennoch konnte man seine Position am Weltmarkt festigen. Eine ganze Reihe an markanten Projekten wurde realisiert.



Die DOPPELMAYR-Vorstände Michael Doppelmayr und Hanno Ulmer (v. l.).

DOPPELMAYR verzeichnete im Geschäftsjahr 2014/2015 einen leichten Umsatz-Rückgang. Im Vergleich zum Vorjahr sank der Umsatz um ca. 7,5% auf 794 Mio. Euro, der Gewinn verringerte sich um rund 8% auf 64 Mio. Euro. Ausschlaggebend für diese Zahlen, so Finanzvorstand Hanno Ulmer, wären abgeschlossene Großprojekte wie jene für Olympia in Sotschi, die sich in den Vorjahreszahlen niedergeschlagen und im Geschäftsjahr 2013/2014 für einen Rekordumsatz gesorgt hätten. Derzeit arbeite man an vielen interessanten Projekten, die noch nicht in der Bilanz wirksam würden. Der Mitarbeiterstand erhöhte sich weltweit von 2 452 auf 2 546, davon in Österreich 1 329.

„Im internationalen Wettbewerb konnte das Unternehmen seine Marktführerposition festigen“, so Vorstand Michael Doppelmayr. Das Geschäftsjahr 2014/15 zeige außerdem wieder deutlich, dass Seilbahnen für den Wintertourismus für DOPPELMAYR der wichtigste Markt wären. Wachstum gebe es für das Unternehmen vor allem „östlich von Moskau bis nach Japan“. Kernmärkte wären weiterhin Österreich, Deutschland, die Schweiz, Frankreich und Italien. Auch Lateinamerika, wo man in den letzten Jahren mit urbanen Bahnen punkten konnte, sei ein wichtiger Handelspartner geworden. Insgesamt steuert der ur-

bane Bereich bei DOPPELMAYR rund 20 Prozent zum Umsatz des Unternehmens bei.

Für das Geschäftsjahr 2015/16 erwartet man trotz ungewisser gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen eine stabile Umsatzentwicklung und ein zufriedenstellendes Betriebsergebnis.

Spektakuläre Projekte

An aufsehenerregenden Projekten konnte man bei DOPPELMAYR auf eine ganze Reihe an Bahnen verweisen. So ist etwa der Hogwarts Express die neue Attraktion im Universal Orlando Resort. Hinter der getreuen Nachbildung des berühmten Dampfzuges aus den Harry-Potter-Filmen versteckt sich eine moderne Standseilbahn, die ihre Fahrgäste zwischen den Freizeitparks „Universal Island of Adventure“ und „Universal Studios Florida“ befördert.

In Österreich realisierte DOPPELMAYR mit der 3S-Bahn Pardatschgrat in Ischgl ein zukunftsweisendes Projekt mit zahlreichen Weltneuheiten und innovative Lösungen. Das Novum „Laufrollengenerator“ ermögliche die Versorgung der Kabinen mit Strom während der Fahrt. Damit würden Sitzheizung und Innenbeleuchtung gespeist. Außerdem halte sie mit 1 251 Metern den Weltrekord für den höchsten Höhenunterschied bei Dreiseilumlaufbahnen. In der Schweiz machte die Pendelbahn am Titlis mit einer neuen Kabine auf sich aufmerksam. Bei der „New Rotair“ dreht sich erstmals die gesamte Kabine während der Fahrt einmal um die eigene Achse.

Die erste Phase des größten urbanen Seilbahnnetzes stellte DOPPELMAYR im Dezember 2014 fertig. Es verbindet die beiden Großstädte La Paz und El Alto mit Hilfe dreier Seilbahnlinien, der Líneas Roja, Amarilla und Verde. Seit der Eröffnung der ersten Linie Ende Mai 2014 wurden rund 35 Millionen Menschen transportiert. An der zweiten Phase wird bereits gebaut, sechs weitere Linien mit 20 Seilbahnkilometern und 23 Stationen sollen bis 2019 fertig werden.

Aktuell arbeiten die DOPPELMAYR-Teams u. a. an spektakulären Seilbahnen in Vietnam wie z. B. einer Pendelbahn in der Ha Long Bay oder einer 3S-Bahn auf den Fansipan. In Österreich eröffnet in dieser Wintersaison eine Weltneuheit: Die Penkenbahn in Mayrhofen ist die erste 3S-Bahn mit Kurve.

Dazu gehen die Arbeiten am neuen Verwaltungsgebäude in Wolfurt zügig voran. Das Projekt, in das rund 50 Mio. Euro investiert werden, soll im Dezember 2016 bezugsfertig sein.

ARENA PistenManagement: Prozesse gehen vor Produkte

Der Mensch steht im Mittelpunkt

Die Planai-Hochwurzen-Bahnen zeigen eindrucksvoll, welches Potenzial beim intelligenten PistenManagement zu heben ist. Über 450 000 Euro, das ist in etwa der Gegenwert einer Windenmaschine, wurden 2014/15 eingespart. Dies ist hauptsächlich der Verdienst des Pistentteams und wird ganz und gar nicht dem Zufall überlassen. Schaut man dabei hinter die Kulissen, werden die Bausteine einer modernen Unternehmensentwicklung sichtbar. Von der Personalentwicklung, über die Prozessoptimierung, bis hin zum Wissensmanagement.



Karl Höflehner, Technischer Leiter bei den Planai-Hochwurzen-Bahnen, ist seit vielen Jahren der Motor beim PistenManagement.

PowerGIS positioniert sich in Sachen PistenManagement mehr und mehr als umfassender Lösungsanbieter. Die verschiedensten Pisten, ob alpin oder nordisch, stehen dabei im Fokus. Das erklärte Ziel ist es, möglichst viele Prozesse zu unterstützen. Und das beginnt bei der Planung und dem Bau, bis hin zum Betrieb der Pisten. Sicherheit, Qualität, Ressourceneffizienz und Kostenreduktion stehen dabei im Vordergrund.

„Wir verkaufen weder Pistenmaschinen noch Schneerzeuger. Unsere Kompetenz liegt im PistenManagement. Mit unserem ganzheitlichen Lösungsansatz wollen wir unsere Kunden auf dem Weg zur operativen Exzellenz begleiten“, so PowerGIS CEO Robert Sölkner. Dabei setzt PowerGIS auf ein Vier-Säulen-Modell. Die Prozessoptimierung rund um Pistenmanagement, innovative Produkte & Leistungen, eine eigene Akademie zur Aus- und Fortbildung und das Kompetenzzentrum als Plattform für Erfahrungsaustausch.

Prozessoptimierung

Bei vielen Betrieben ist der technische Standard mittlerweile auf einem extrem hohen Niveau angelangt. Zum Beispiel ist die 100%ige Beschneigung der Pisten keine Seltenheit mehr. Auch die Pistenmaschinen können Enormes leisten. Nur der x-te Schneerzeuger und auch die stärkste Maschine werden es nicht richten. Vielmehr geht es darum, die Mitarbeiter zu befähigen und herauszufordern, aus der technischen Infrastruktur das Beste zu machen. Das heißt, den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen und das Streben nach Qua-

lität und Verbesserung zu initiieren. „Wir wissen mittlerweile genau, dass wir die Projekte nicht nur über die Technik zum Erfolg führen können. Es geht um die Prozesse und diese werden von Menschen geführt. Unsere Kunden und natürlich auch Kunden des Mitbewerbs können dabei von unserer Kompetenz und der Kompetenz unserer Partner profitieren. Die Hardware muss dabei nicht zwingend von PowerGIS kommen“, erklärt Manuel Rainer, Projektleiter von PowerGIS.



Bernhard Bründl arbeitet seit 2011 mit den Planai-Hochwurzen-Bahnen in den Bereichen Unternehmensentwicklung und Führungskräfteentwicklung.

Um die Prozesse bei den Planai-Hochwurzen-Bahnen auf die Reihe zu bekommen, arbeitet man schon seit vielen Jahren mit der Unternehmensberatung Bernhard Bründl aus Salzburg zusammen. „Erst die generelle Akzeptanz und die Bereitschaft zur laufenden Prozessoptimierung sind der Nährboden für einen Projekterfolg im PistenManagement“, sagt Bernhard Bründl. Die Schwerpunkte seiner Arbeit liegen hierfür in den Bereichen Unternehmensentwicklung und Führungskräfteentwicklung und leisten einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg.

Produkte & Leistungen

PistenManagement kann natürlich nicht nur auf die Schneehöhenmessung und das Flottenmanagement reduziert werden. „Wir können unseren Kunden im ganzen Zyklus – bei der Planung, dem Bau und dem Betrieb von Pisten – mit innovativen Produkten und Leistungen zur Seite stehen“, so Christoph Schmuck,

Entwicklungsleiter bei PowerGIS. Geodaten und das Management dieser sind Grundvoraussetzungen für den Einsatz der verschiedensten Systeme. Dafür bietet PowerGIS ganz spezielle GIS-Programme sowie GPS-Geräte an. Erst genaue und aktuelle Geodaten sichern den Einsatz der Schneehöhenmessung und des Flottenmanagements. Für die Fahrerunterstützung ist bei der Schneehöhenmessung bis hin zur Schildmessung alles möglich.

„Das Herzstück des PistenManagements ist jedoch die ARENA-Managementplattform. Diese Kommandozentrale ist zunehmend auch für Kunden von Interesse, welche die Messsensorik für die Pistenmaschine nicht bei PowerGIS gekauft haben. Das heißt, dass auch SNOWsat- und Leica-Kunden jederzeit auf die Vorzüge der ARENA-Managementplattform zurückgreifen und umsteigen können, ohne die Hardware in der Pistenmaschine tauschen zu müssen. Die Skalierbarkeit der Managementplattform, die Offenheit und die Schnittstellen sind auch da ein großer Pluspunkt für Kunden“, erklärt PowerGIS CEO Robert Sölkner.

Die Akademie

Im PistenManagement gibt es nur sehr wenig Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, deshalb hat PowerGIS bereits vor einigen Jahren die Akademie Pistenmanagement ins Leben gerufen. Denn ohne umfassendes Wissen kann aus der technischen Infrastruktur nicht annähernd das Optimalste herausgeholt werden. So macht es z. B. einen großen Unterschied, ob jemand bei der Präparation der Piste über genaues Prozessverständnis bei der Schneebearbeitung verfügt, oder nur auf seine eigene Erfahrung zurückgreifen kann. Auch bei der technischen Beschneigung

reicht es schon lange nicht mehr aus, nur aus vollen Rohren zu schießen. Da bei vielen Betrieben die Anlagen inzwischen so schlagkräftig sind, braucht es eine genaue Taktik, um zum einen Schneesicherheit und Pistenqualität zu garantieren und zum anderen den Ressourceneinsatz zu kontrollieren. Dies ist der Beweis dafür, dass auch hier der Mensch und lebenslanges Lernen im Mittelpunkt stehen müssen.

Eine der nächsten Veranstaltungen wird PowerGIS zum Thema ‚Snowfarming‘ abhalten, welches sich bei vielen Betrieben mittlerweile als Versicherung zum Start in die Vorsaison etabliert hat. Als ausgewiesener Experte wird Fabian Wolfsperger vom SLF Davos Mitte Februar in Salzburg begrüßt!

Das Kompetenzzentrum

Qualität und Innovation sind der Treiber jedes Unternehmens. Damit ist aber nicht nur die Produktinnovation gemeint, sondern auch das Innovieren der alltäglichen Prozesse. Mit dem Kompetenzzentrum PistenManagement hat PowerGIS eine Plattform zum laufenden Erfahrungsaustausch gegründet. Da die Herausforderungen beim PistenManagement für viele Betriebe gleich gelagert sind, wird so die Gelegenheit über Best Practice Beispiele geboten, von anderen zu lernen, ohne immer das Rad neu erfinden zu müssen. „An dieser Stelle möchte ich auf die Kooperation mit dem Institut für Schnee- und Lawinenforschung verweisen, welches sich aktiv im Kompetenzzentrum einbringt“, so Robert Sölkner abschließend.

„Auch 2016 werden wir diese Initiative konsequent weiterführen und 4 Termine zum Erfahrungsaustausch anbieten. Nähere Informationen erfahren Sie rechtzeitig auf www.pistenmanagement.at.“

47. Vorarlberger Seilbahntagung

Der Winter kann kommen!

Am 10. November war Rankweil der Treffpunkt der Vorarlberger Seilbahnbranche. Im Mittelpunkt der Gespräche standen die Investitionen für den Winter sowie Servicequalität und Servicekultur.

Vorarlbergs Seilbahnunternehmer blicken optimistisch auf den Winter 2015/16. Immerhin hat man mit rund 50 Mio. Euro wieder viel investiert. Im Vergleich zum Vorjahr sind das um etwa 3 Mio. Euro mehr, die man ausgegeben hat. Dazu Fachgruppenobmann Wolfgang Beck: „Um den hohen Qualitätsansprüchen und Erwartungen der Gäste zu entsprechen, investierten die Vorarlberger Seilbahnbetriebe wieder etwa 35 Prozent des Umsatzes in moderne Anlagen, in Pistenoptimierungen und Sicherheit sowie in den Ausbau

der Gastronomie.“ In Summe gingen 3,6 Mio. Euro in den Ausbau der Gastronomie, 8,8 Mio. in die Pistenoptimierung und Sicherheit sowie 5,3 Mio. in Maßnahmen zur Wärme- und Kältetechnik oder Errichtung von Photovoltaikanlagen. Auch die Sommerangebote wurden ausgebaut.

Der größte Anteil der Investitionen, nämlich 27,7 Mio. Euro, entfiel auf neue Aufstiegsanlagen in Mellau und Zürs. Mit rund 20 Millionen schlug dabei die Mellaubahn, die zweite 10er-Kabinenbahn Vorarlbergs,



V.l.: GF Mag. Michael Tagwerker und Obmann Mag. Wolfgang Beck, Fachgruppe der Seilbahnen Vorarlberg, begrüßten zur 47. Vorarlberger Seilbahntagung in Rankweil.



Franz Hörl, Obmann des Fachverbandes der Seilbahnen in der WKO, bezeichnet die Seilbahnunternehmen als „Treiber in den Tourismuszentren“, die zurecht stolz auf ihren Stellenwert verweisen könnten.

zu Buche. Weitere 7,7 Millionen Euro kostete der Neubau der Trittkopfbahn in Zürs. Diesen Winter wird es auch um rund 150 Schneekanonen mehr geben. Vor allem Ski Arlberg und Silvretta Montafon haben in die Beschneigung investiert. Viele Skigebiete optimierten in den Sommermonaten ihre Pisten. „Korrekturen und Verbreiterungen der Pisten aber auch die Anschaffung neuer Pistengeräte und Lawinenverbauungen sorgen einfach für mehr Sicherheit. Die seit Jahren sinkenden Unfallzahlen resultieren aus zahlreichen Maßnahmen. Heute gibt es im Schnitt nur alle 6 000 Skitage einen Unfall“, so Michael Tagwerker, GF der Fachgruppe der Seilbahnen Vorarlbergs. Gesteigert hat sich im Winter 2014/15 im Vergleich zum Vorwinter außerdem die Zahl der Skierdays, und zwar von 5,5 auf 5,7 Millionen, sowie die Personenbeförderungszahl von 58 auf 60 Millionen.

Zahlen zur Wertschöpfungskette

Für die Wintersaison 2015/16 wurde eine Studie in Auftrag gegeben, mit der man die direkte und indirekte Wertschöpfung der Seilbahnen in Erfahrung bringen möchte. „So wie die meisten Branchen gehen wir davon aus, dass wir ein wichtiger Baustein in der Wertschöpfungskette sind. Doch was bedeutet ‚wichtig‘ wirklich? Wie kann man das bewerten, wo gibt es Verbesserungspotenziale? Mit diesen Fragen sind wir an das Institut für Management und Marketing herangetreten“, so Wolfgang Beck. Dort wird man im Winter Umfragen durchführen und die Daten mit Hilfe des so genannten „public-value-models“ analysieren.

Blickpunkt Service

Mag. Christian Schützing, GF der Vorarlberg Tourismus GmbH, präsentierte Vorarlberg als „Musterschüler“ im Bereich der Servicequalität, was man mit entsprechenden Zahlen aus der Gästezufriedenheit untermauern könne. Immerhin dürfe man sich in der



Keynote-Speaking Sabine Hübner präsentierte Servicekultur als Baustein zum unternehmerischen Erfolg.

Gästestruktur über rund 60% an Stammgästen freuen. Sie stünden auch im Fokus der Tourismusstrategie 2020, in der man sich außerdem mit den Punkten Gastfreundschaft, authentische Produkte und Dienstleistungen sowie engagierte Mitarbeiter beschäftige. Sabine Hübner, Unternehmerin, Dozentin & Keynote-Speaking, propagierte in ihrem Vortrag Servicekultur als Haltung, die durch 3 Punkte beeinflusst würde: Dienstleistungen, Abläufe und Standards sowie Mitarbeiter. Für die Zukunft würde sich der Gast eine „maximal individualisierte und persönliche Servicequalität“ erwarten. Um diese zu erreichen, bedürfe es empathischer Mitarbeiter, die eine entsprechende Haltung systematisch umsetzen. **dwl**

CO₂-Bilanz erstellt

Pfeifer Seil- und Hebetchnik setzt auf Nachhaltigkeit

Auf Nachhaltigkeit setzt Pfeifer Seil- und Hebetchnik aus dem oberösterreichischen Asten. Und das nicht nur mit Worten, sondern mit bereits zertifizierter Klimaneutralität.



Foto: gmh hoibauer

Für eine intakte Natur: Michael Stadler, Geschäftsführer von Pfeifer Seil- und Hebetchnik Österreich, setzt die ersten Schritte, um das Unternehmen klimaneutral aufzustellen.

„Unabhängig vom derzeit in Paris laufenden Weltklimagipfel beschäftigt mich das Thema schon seit langem. Wir nutzten in diesem Jahr die Möglichkeit, unser Unternehmen punkto CO₂-Ausstoß zu analysieren“, erklärt Michael Stadler, Geschäftsführer von Pfeifer Seil- und Hebetchnik Österreich.

Umfassend

Bei der Erstellung der aktuellen CO₂-Bilanz wurden neben dem Unternehmensfuhrpark auch die Anfahrten von Mitarbeitern zur genauen Berechnung herangezogen. Ziel der Evaluierung ist das Aufzeigen von weiterem Einsparungspotential. Der nicht vermeidbare CO₂-Ausstoß wurde in Form von gezielt ausgewählten und angekauften Emissionszertifikaten kompensiert.

PFEIFER SEIL- UND HEBETECHNIK GMBH/ÖSTERREICH

Gründungsjahr:	1974
Mitarbeiter:	21
Umsatz 2012:	6,6 Millionen Euro
Umsatz 2013:	7,5 Millionen Euro
Umsatz 2014:	8,06 Millionen Euro
Umsatzerwartung 2015:	7,8 Millionen Euro
Geschäftsjahr:	1. Jänner bis 31. Dezember
Positionierung:	Premium-Anbieter für Seil- und Hebetchnik, Zugglieder, Seilbau, Anschlag- und Zurrtechnik, für persönliche Sicherheitsausrüstung gegen Absturz
	Pfeifer Österreich ist Generalvertreter für DIEPA-Spezialseile, PYTHON-Forstseile und DRAKO-Aufzugseile sowie Vornbäumen Normseile

PFEIFER FIRMENGRUPPE

Gründungsjahr:	1 579
Mitarbeiter:	1 100
Umsatz 2014:	240 Millionen Euro (konsolidiert)
Firmensitz:	Memmingen/Deutschland

Energieprojekte

Mit dem Ankauf der Zertifikate werden nicht nur nachhaltige Energieprojekte in Schwellenländern gefördert, sondern auch in die Österreichischen Bundesforste investiert. „Wir wollen firmenintern Bewusstsein bilden und auch darüber hinaus für die Idee werben, sich der Klimaverantwortung zu stellen“, so Michael Stadler. Die CO₂ Bilanz von Pfeifer Seil- und Hebetchnik wird laufend weiter beobachtet und es werden begleitend Möglichkeiten genutzt, die Bilanz zu verbessern oder weitere Emissionszertifikate anzukaufen.

Umsatz

Für 2015 erwartet Pfeifer Seil- und Hebetchnik mit einem Umsatz von 7,8 Millionen Euro neuerlich ein sehr gutes Ergebnis.

1. LED-Flutlichtanlage auf Österreichs Pisten – made by Freimoser

Zell am Ziller hat zur neuen, langersehnten Talabfahrt nach Rohrberg auch eine Pistenbeleuchtung realisiert. Damit die Gäste der Zillertal-Arena auch bei Dämmerungsfahrten sicher ihr Ziel erreichen, entschied man sich für die modernste verfügbare Technologie: eine LED-Flutlichtanlage, die in Sachen Umweltfreundlichkeit und Nachhaltigkeit neue Standards setzt. Eine Lösung in dieser Größenordnung ist einzigartig und wurde in Österreich erstmals umgesetzt – und zwar von einem für solche Fälle prädestinierten Profi: BBT Freimoser aus Ruhpolding (D).



Flutlichtmasten gelagert auf dem Parkplatz der Zeller Bergbahnen.

Mit dem neuen 2,2 km langen Pistenabschnitt verfügt die Zillertal Arena nunmehr über Österreichs längste Talabfahrt: 8,4 km Distanz bei einem Höhenunterschied von 1 930 Höhenmetern in einem Stück! Die mit durchschnittlich 50 % Gefälle steile aber 30–40 m breite Ergänzung nach Rohrberg ist dank der LED-Beleuchtung weithin sichtbar und macht Werbung in eigener Sache: hier ist Skibetrieb – selbst wenn man witterungsbedingt manchmal etwas anderes vermuten würde... Aber nicht nur das. Die moderne Licht-Technologie erfüllt auch die Auflagen der Tiroler Umweltanwaltschaft, womit die sogenannte „Lichtverschmutzung“ des Nachthimmels, welche störend auf Flora und Fauna wirken kann, unterbunden wird. Zu diesem Zweck installierte BBT Freimoser eine LED-Anlage mit 37 Lichtmasten, deren insgesamt 122 Fluter in einer Lichtpunkthöhe von 16 Metern eine Lichtfarbe von 4 000 Kelvin ausstrahlen. Das ist das Maximum in Richtung Weißlicht – bisher war maximal bei 3 500 Kelvin Schluss. Diese Variante wurde noch nie in Österreichs Seilbahnbranche realisiert und stellte auch für BBT Freimoser in dieser Länge eine Herausforderung dar. Großaufträge sind zwar für Wolfgang Freimoser nichts Ungewöhnliches – auch die realisierte

Befliegung der Flutlichtstrecke mit Helikopter für das Fundament sowie die Beleuchtung selbst.



Fotos: BBT Freimoser

Flutlichtanlage in Tegelberg (Allgäu) umfasste 35 Masten – aber eben noch mit konventioneller Lichttechnologie.

Komplett voreingestellte Lichtanlage

Vor der Auftragserteilung wurde von BBT Freimoser eine Musterausleuchtung von zwei Mastfeldern durchgeführt. Die Messergebnisse brachten das er-

wartete Ziel, welches von der Umweltbehörde anerkannt wurde. Das während der Baumaßnahmen für die LED-Anlage hier zeitgleich auch die Arbeiten für die technische Beschneidung stattfanden und Freimoser zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr ins Gelände gelangen konnte, mussten dementsprechende Vorleistungen erbracht werden. So wurden z. B. Betonrohre im Gelände versetzt, die später die Flutlichtmasten aufnehmen konnten. Die Montage selbst wurde mit mehreren Etappen an Hubschraubereinsätzen (Fa. Wucher) abgewickelt: zuerst wurden die Fundamente verfliegen, dann die Masten und zuletzt die Materialien für die Endmontage. Diese sind übrigens mit Big-Packs (spezielle Transport-Tüten) ins Gelände verfliegen worden, damit bereits humusierte



gen mit Streulicht zu tun. Jetzt ist ein sauberer Abriss der Lichtlinie möglich.

Drittens: LED ist auch von den Leistungsdaten her gesehen das Licht der Zukunft schlechthin. Man liegt hier unter der halben Leistung einer konventionellen Anlage und hat dementsprechend geringere Energiekosten. Das ist gut für den Betreiber, aber auch als Beitrag zum Energieeffizienzgesetz tauglich. Man kann die Norm dadurch nämlich viel leichter erreichen.

Viertens: Es lassen sich alle gewünschten Licht-Szenen darstellen (25 % oder 50 % Lichtstärke etc), wobei jeder Mast individuell angesprochen werden kann. Und die LED funktioniert immer sofort auf Ein/Aus Schaltung. Zum Vergleich: Wenn bei konventionellen Flutlicht-Anlagen das Licht ausgefallen ist, hat man ein



Detailansicht LED-Fluter

Bei BBT Freimoser arbeiten schon die Kleinsten mit!

Bodenflächen nicht mehr mit einem Fahrzeug befahren werden müssen!

Auch die Fluter wurden aufgrund einer Berechnung positionsgerecht vormontiert – man könnte auch sagen, die Ausrichtung der Pistenbeleuchtung hat bereits am Boden stattgefunden. Dazu Freimoser wörtlich: „Es handelt sich hier um eine komplett voreingestellte Beleuchtungsanlage, die sämtliche Neigungen und Geländeformationen schon berücksichtigt hat. Die Fluter waren also bereits in den Neigungswinkeln und XY-Achsen ausgedreht worden.“

Eine weitere Auflage bei diesem Projekt galt der Einfärbung: alle sichtbaren Teile der Masten mussten in RAL 6008 lackiert werden (braungrüner Farbton).

Die vielen Vorteile der LED-Technik

Dass sich immer mehr Unternehmen für die LED-Technik entscheiden, hat viele Gründe. Erstens, hat man wie schon erwähnt bei der Ausleuchtung mit sehr geringem Lichtverschmutzungsfaktor zu rechnen. Zweitens kann man eine ganz saubere Abgrenzungslinie von der Beleuchtung schaffen (Cut Off). Wenn z. B. der Anwender wünscht, dass bei 70 m das Licht endet, dann hört es auch exakt hier auf! Früher hatte man es an den Beleuchtungsgrenzen hinbge-

„Notlicht“ zur Überbrückung bereitstellen müssen, bis nach etwa 10 Minuten die heißen Fluter überhaupt wieder „anspringen“. Dieses Szenario fällt bei der LED-Anlage komplett weg, weil es immer anspricht. Es muss lediglich auf Notstromaggregat programmiert werden und innerhalb weniger Sekunden wird mittels dieser Stromquelle weiter beleuchtet. Laut Vorschrift sollten ja 15 Sekunden bei einem Stromausfall nicht überschritten werden, bis die Ersatzlösung greift. Bei konventionellen Anlagen musste man sich hierfür mit Notlicht, Heißzündgeräten und einem Aggregat, das sofort in Betrieb geht, aufwendig abhelfen, damit Nachtskifahrten überhaupt gewährleistet werden können. Mit einer LED-Anlage ist das alles wie o. e. obsolet.

Großes Potenzial vorhanden

Aufgrund dieser Vorteile ist auf alle Fälle ein großes Potenzial für LED-Anlagen bei den Pistenbetreibern vorhanden. Wenn dann noch der „Richtige an der richtigen Stelle“ werkt, wie es für die äußerst flexible Firma BBT Freimoser zutrifft, werden bald viele weitere Beispiele folgen. Eines ist Deutschlands 1. LED in Mitterfirmiansreut (Bayrischer Wald). Aber das ist eine andere Geschichte.

PistenBully 400 ParkPro

Wenn es um Millimeter geht...

Die Anforderungen an den Bau von Funparks steigen – im Wettkampfbereich genauso wie im Angebot für ambitionierte Anfänger oder Kinder. Wie gut, wenn man dafür stimmiges Know-how vom Profi zur Verfügung hat.



Foto: dwl

Der neue PistenBully 400 ParkPro.

Ein sonniger, klarer Tag am Stubai Gletscher in Tirol. Auf fast 3 300 m Seehöhe ist schon Winter, der zahlreiche Schneehungrige anlockt. Trotzdem ist nicht einfach nur Skifahren und Snowboarden angesagt. Wenn man in die Gesichter der jungen Männer vor ihren Maschinen sieht, merkt man die Begeisterung und versteht, dass sie hier in ihrem Element sind.

Die Shape Crew von Schneestern hat sich dem Bau von Jumps, Rails, Boxen und Pipes verschrieben, und das in allen Schwierigkeitsgraden. Bei ihrer Arbeit hilft jahrelange Erfahrung, viel Engagement und eine Fahrzeugtechnik, die genau auf die Anforderungen für dieses spezielle Segment abgestimmt ist. Schließlich ist der PistenBully 400 ParkPro ein perfektes Tool im Funpark, das von Pro's für Pro's entwickelt worden ist. „Die Szene hat gesprochen, wir haben zugehört“, so die Techniker der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Was aus der Kooperation der Profis entstanden ist, konnte von Bergbahn-Mitarbeitern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz vom 17. bis 19. November im „Stubai Zoo“, dem Snowpark am Stubai Gletscher, in Augenschein genommen und gleich auf Herz und Nieren getestet werden. Dazu standen gleich 4 neue PistenBully 400 ParkPro in einem Testgelände direkt neben dem Stubai Zoo zur Verfügung,

dazu ein Team vom Parkbau-Profi Schneestern sowie Instruktoren der Kässbohrer Geländefahrzeug AG, die den Gästen Informationen in Theorie und Praxis mit in den Tag gaben.

Einsteigen, starten und los geht's

Im Testgelände konnte man sich noch einen kurzen Überblick über die neuen Features am PistenBully 400 Park Pro verschaffen, dann ging es gleich ans Testen.



Foto: Kässbohrer

Mit den neu konzipierten Seitenteilen am Schild ist exaktes Edging möglich.

Die Maschinen zeigten sich vor Ort wendig, stark in der Schubkraft, drehfreudig und ausgesprochen präzise im Handling.

Georg Miller, techn. Beratung Kässbohrer Geländefahrzeug AG, ist seit 35 Jahren im Unternehmen und hat dabei die Entwicklung der ParkBullys von Anfang an miterlebt. „Wir sind die ersten in diesem Segment gewesen, da haben wir natürlich auch viel Erfahrung im Park“, so Miller. „Schon der PistenBully 400 Park war eine sehr gute Arbeitsmaschine, die durch Wendigkeit und Zuverlässigkeit überzeugt hat. Durch die direkte Kooperation mit den Jungs aus der Praxis, die tagtäglich mit der Maschine arbeiten, konnte dann der PistenBully 400 ParkPro wirklich so verbessert werden, dass er jetzt eine Klasse für sich ist.“

Diese Ansicht teilt auch Michi Sonnenberger aus der Shape Crew von Schneestern. Er kann auf mehrere tausend Arbeitsstunden mit den ParkBullys von Kässbohrer verweisen. Am PistenBully 400 ParkPro überzeugen ihn die Hebelsteuerung, die ein schnelles und einfacheres Handling des Fahrzeugs ermöglicht, und die bessere Schubkraft durch die kleinere Übersetzung. Überzeugend ist auch die Flexibilität von Schild und Fräse. „Mit den neuen Maschinen können wir immer kürzere Radien realisieren und immer steiler und exakter werden. Das wird im Parkbau immer wichtiger, um sich von der Masse absetzen zu können.“

Anforderungen und technische Lösungen im Überblick

Dass die heutigen Standards das Ergebnis einer langjährigen Entwicklung mit entsprechender Erfahrung sind, zeigt ein Blick in die Geschichte. In den 80er Jahren kam das Snowboarden von Amerika nach Europa. Entgegen erster Meinungen, dass es sich dabei nur um einen kurzen Hype handeln würde, konnte diese Sportart Fuß fassen. Spätestens seit Ende der 90er Jahre hat sich das Snowboarden als Breitensport etabliert. Parallel dazu wurde der Bau von Snowparks immer professioneller.

Um den Anforderungen in diesem Bereich Rechnung zu tragen, entwickelt die Schneestern OHG das richtige Konzept am richtigen Platz, und das mit der richtigen Umsetzung. In allen Bereichen ist es für die Parkbauer/Parkerhalter essentiell, dass die anfallende Arbeit/Pflege maschinell erfolgen kann und höchstens die Kontrolle per Hand nötig ist. „An diese Parkbaumaschinen stellen wir besondere Ansprüche“, so Tim Gärtner, Headshaper Schneestern, „dazu gehören eine hohe Schubleistung, um den Schnee zu bewegen, ein maximaler Bewegungsumfang beim Schild, höchste Präzision beim Arbeiten, maximale Wendigkeit und Übersicht sowie die Möglichkeit, Elemente zu befördern.“ Diese speziellen Features würden allgemeine Anforderungen nach Komfort, ergonomischer Bedienung, Wartungsfreundlichkeit und Langlebigkeit ergänzen. „Diese Features erfüllt der PistenBully 400 ParkPro hervorragend und erleichtert die Arbeit enorm.“

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat bereits im Jahr 2000 die ersten ParkBullys auf den Markt gebracht und seither kontinuierlich weiterentwickelt.

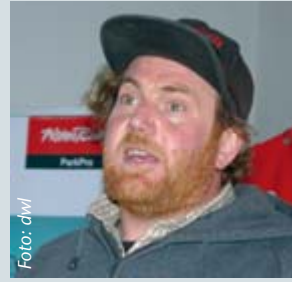


Foto: dwt

Tim Gärtner/Headshaper Schneestern

Die Parkbauprofis der Schneestern OHG mit Sitz in Durach/Deutschland, sind seit 2 Jahren Kooperationspartner der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Beim Bau von Snowparks setzt man auf 3 unterschiedliche Varianten in

unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden:

- ▶ Funslope: Abfahrt mit Erlebnissen,
- ▶ Freeride-Cross: eine definierte Strecke mit anspruchsvollen Geländeformationen,
- ▶ Kid's Land: speziell abgestimmtes Angebot für Kinder.



Foto: Kässbohrer

Matthias Geiger/Gebietsverkaufsleiter Kässbohrer Geländefahrzeug AG

„Beim PistenBully 400 ParkPro stimmt nicht nur die Technik, auch der Komfort in der Fahrerkabine ist top. Wenn sich ein Fahrer wohl fühlt, dann liefert er bessere Ergebnisse.“



Foto: Kässbohrer

Stefan Lux/Produktmanager SNOWsat Kässbohrer Geländefahrzeug AG

„SNOWsat zeigt dem Fahrer exakt an, wo die einzelnen Elemente im Snowpark positioniert sind. Eine Parkpflege oder sogar das Versetzen einzelner Elemente ist damit exakt und ohne Hilfskräfte möglich.“

Die Idee für den PistenBully 400 ParkPro wurde in Amerika initiiert, wo die Auslastung des Vorgängermodells Pisten Bully 400 Park extrem hoch war und man deshalb mit Zusatzwünschen an die Kässbohrer Geländefahrzeug AG herangetreten war.

Die Vorzüge des PistenBully 400 ParkPro liegen nun in der höheren Schubkraft, die im Vergleich mit dem Vorgängermodell durch eine veränderte Übersetzung erzielt wurde. „Auch die Bewegungsradien von Fräse und Schild sind deutlich aggressiver geworden“, so Matthias Geiger, Gebietsverkaufsleiter Kässbohrer Geländefahrzeug AG, „dazu sind das Schild insgesamt sowie die Seitenteile im Besonderen deutlich breiter geworden.“



Blick in die komfortable Fahrerkabine.

Ganz neu ist auch der Joystick in Ergonomie und Geometrie, der für den Parkeinsatz spezielle Funktionen bietet. Gesteuert wird der PistenBully 400 ParkPro ebenfalls mit Sticks anstelle eines Lenkrades. Besonderes Augenmerk wurde auf den Komfort und die Gestaltung der Kabine gelegt. Die Bedienelemente wurden übersichtlich angeordnet, genügend Stauraum und ein Top-Soundsystem stehen zur Verfügung. Dazu ist der linksseitig angeordnete Fahrersitz leicht drehbar, sodass man die Umgebung auch beim Rückwärtsfahren gut im Blick hat.

Als Werkzeug für professionelles Pisten- und Flottenmanagement mit Schneetiefenmessung spielt SNOWsat seine Vorzüge auch beim Parkbau aus. Stefan Lux, Produktmanager SNOWsat Kässbohrer

Technische Daten PistenBully 400 ParkPro

Motor:

Typ:	Cummins QSL9 Tier 4f (Tier 3A noch möglich)
Zylinderzahl:	6
Hubraum:	8,9 l/8900 ccm
Leistung nach ECE:	298 kW/400 PS
Abgasnorm:	EPA Tier 4f/EU Stufe 4
Max. Drehmoment:	1.627 Nm bei 1500 U/min
Tankinhalt:	260 l
Kraftstoffverbrauch:	ab 19 l/h
Höchstgeschwindigkeit:	0–19 km/h, stufenlos

Beleuchtung

Vorne:	2 H7 Frontscheinwerfer und 2 H11 Arbeitsscheinwerfer
Hinten:	2 H11 Heckscheinwerfer
Seitlich:	Side Finder
Treeline-Leuchten:	optional
Suchscheinwerfer:	Twin-Suchscheinwerfer

Kabine

ROPS Zertifikat	
Fahrersitz:	verstellbar
Bedienelemente:	Bildschirm als Anzeigeelement
Verglasung Front-, Heck- und Seitenscheiben:	beheizt
Außenspiegel:	beheizt
Scheibenwischer:	kühlwasserbeheizt

Zahlreiche Optionen

Geländefahrzeug AG, zeigte die Pluspunkte des Systems hinsichtlich Kostenersparnis, Schneeffizienz und Analysekompetenz auf. Damit liefert die Kässbohrer Geländefahrzeug AG aus seiner mehr als 40jährigen Erfahrung auch beim Bau von Snowparks die richtigen Informationen für den exakten Bau bzw. die effiziente Pflege von Kickers, Rails oder Halfpipes. **dw**

DER Ö3-PISTENBULLY IST WIEDER DA!

So, wie die Jahre zuvor, startet auch in dieser Skisaison der Ö3 Pistenbully. In 21 Skigebieten in Österreich und einmal in den Dolomiten bringt er die Pisten wieder zum Beben. Ein Original PistenBully 600 Park, umgebaut zur überdimensionalen Soundmaschine. Party und Gute Laune inklusive.

Der Ö3-PistenBully ist in der Wintersaison 2015/2016 schon zum fünften Mal quer durch Österreichs schönste Skigebiete unterwegs. Im Vorjahr haben die Ö3-DJs bei den rund 30 Stationen ca. 122.000 Wintersportler/innen durch den Skitag begleitet.

Und hier sind die Termine:

- 22. Dezember, Kössen
- 27. Dezember, Mittersill
- 9. Jänner, Sextner Dolomiten
- 12. Jänner, St. Johann in Tirol
- 17. Jänner, Präbichl
- 24. Jänner, Turracher Höhe
- 30. Jänner, Mitterbach
- 3. Februar, Dachstein West
- 5. Februar, Bad Kleinkirchheim
- 7. Februar, Großglockner/Heiligenblut
- 11. Februar, Dorfgastein



- 14. Februar, Alpbachtal
- 16. Februar, Lachtal
- 27. Februar, Kreischberg
- 5. März, Goldeck/Spittal an der Drau
- 12. März, Werfenweng
- 15. März, Großarlal
- 19./20. März, Wagrain
- 26. März, Zell am See

„Frag doch mal die Maus“ zu Gast am Schnalstaler Gletscher Kann mit einer Demaclenko-Schneekanone Speiseeis produziert werden?

„Kann man mit einer Schneekanone Speiseeis machen?“ Diese Frage stellte die zehnjährige Letizia in der Familienshow „Frag doch mal die Maus“ im Ersten. Das Erste Deutsche Fernsehen suchte die Antwort in Südtirol. Am Schnalstaler Gletscher wurde versucht, mit einer Schneekanone des Südtiroler Unternehmens Demaclenko Erdbeer-Granita zu produzieren. Die Antwort darauf, ob dies den Spezialisten tatsächlich gelungen ist, gibt es am 16. Januar 2016 um 20.15 Uhr.



Fotos: Demaclenko



Auch der Geschäftsführer von Demaclenko, Andreas Dorfmann, freut sich zusammen mit dem Direktor der Schnalstaler Gletscherbahnen über das geglückte Experiment und strahlt mit der Fernsehmaus um die Wette.

Vollste Konzentration beim Drehteam des WDR während der Aufnahmen mit dem Service-Techniker Stephan Hafner.

Die Quizshow „Frag doch mal die Maus“ im Ersten gibt es schon seit 10 Jahren. Sie entstand aus der Sendung mit der Maus, die bereits seit 40 Jahren in der ARD läuft. Die TV-Maus ist in Deutschland längst Kult. Einem regelmäßigen Millionen-Publikum liefert die Maus Antworten auf alle möglichen Fragen rund um Technik und Abläufe aus dem Alltag. Aus den tausenden von Fragen hat die ARD nun jene von Letizia ausgewählt, einem zehnjährigen Mädchen aus Nordrhein-Westfalen. Sie wollte wissen, ob man mit einer Schneekanone auch Speiseeis herstellen könne. „Frag doch mal die Maus“ wandte sich an die Marketing-Abteilung der Firma Demaclenko der Unternehmensgruppe LEITNER aus Sterzing, welche sich zusammen mit dem Service-Team über die

Sommermonate hinweg intensiv mit dem Thema auseinandergesetzt hat. Sie wählte als Drehort den Schnalstaler Gletscher, wo Demaclenko erst vor wenigen Wochen im Auftrag der Schnalstaler Gletscherbahnen AG die neu errichtete Leo-Gurschler-Piste mit Schneekanonen ausgerüstet hatte. Aufgrund der hohen Temperaturen der letzten Wochen musste der Drehtermin mehrmals verschoben werden, doch am Wochenende war es soweit. Die Techniker von Demaclenko mengten einem der Wassertanks Erdbeer-Sirup bei, dann pumpeten sie die Mischung zur Schneekanone. Dank der einzigartigen Technik der feindüsigen Schneemaschine wurde dann der Versuch vorlaufenden Kameras durchgezogen. „Damit wir die Erdbeer-Granita herstel-

len können, haben wir die Luftmenge der Schneekanone reduziert, damit eben nicht Schnee, sondern Eis erzeugt wird“, erklärt der Geschäftsführer von Demaclenko Andreas Dorfmann, der den Versuch höchstpersönlich mitverfolgte.

Neugierige Gäste waren auch die Mitarbeiter der Schnalstaler Gletscherbahnen. Geschäftsführer Elmar Pichler Rolle scherzte: „Wenn das tatsächlich klappt, dann lassen wir uns was Tolles zum Saisonende einfallen: Unsere Gäste können am Gletscher die Pisten abschlecken.“

Wie das Experiment am Schnalstaler Gletscher ausgegangen ist, erfährt das Fernsehpublikum bei „Frag doch mal die Maus“ in der Sendung am 16. Januar 2016.

PRINOTH verfügt über weltweit sauberste Flotte

Zukunft der Pistenpräparierung hat begonnen

Mit den Modellen NEW HUSKY, NEW BISON/NEW BISON X und LEITWOLF präsentiert PRINOTH diesen Winter seine neue Pistenfahrzeuggeneration. Erstmals entspricht eine komplette Flotte der strengen Abgasnorm „Stage IV/Tier 4 final“ und setzt damit neue Maßstäbe in Sachen sauberer Pistenpräparierung. Innovative, auf die Anwendungen abgestimmte Hightech-Komponenten, ein einheitliches Bedienungskonzept und ergonomischer Kabinenkomfort ziehen sich durch die Flotte und leiten eine neue Ära der Pistenpräparierung ein.



Foto: PRINOTH

Weltweit sauberste Flotte von PRINOTH.

Höchste Leistung bei niedrigsten Emissionen

Noch nie waren Pistenfahrzeuge so leistungsfähig und gleichzeitig so umweltverträglich. Die neue PRINOTH Generation ist mit modernster Antriebstechnik ausgestattet, welche den strengen Anforderungen der Abgasnorm „Stage IV/Tier 4 final“ entspricht. Die Modelle NEW HUSKY, NEW BISON/NEW BISON X und LEITWOLF sind technologische Vorreiter in Sachen Emission und Umweltverträglichkeit. Sie kombinieren Spitzenleistung und Hightech-Lösungen mit extrem niedrigen Verbrauchswerten und optimalem Handling. Mit optimierter Schubkraft, außergewöhnlicher Leistung und ergonomischem Kabinenkomfort bieten sie einen komfortablen Arbeitsplatz, der neue Spitzenleistungen hervorbringt. Für mehr Effi-

zienz und die Optimierung von Arbeitsabläufen sorgt zudem das einheitliche Bedienungskonzept. Umstellungsprobleme für die Fahrer sowie entsprechende Zeitverzögerungen gehören damit der Vergangenheit an.

LEITWOLF – Vorsprung weiter ausgebaut

Der LEITWOLF, das legendäre Erfolgsmodell von PRINOTH, überzeugt mit zukunftsweisender Technik auf allen Ebenen. Im kommenden Winter wird die neueste Version des LEITWOLF absolute Spitzenwerte erzielen. Mit seinem Sechszylinder Dieselmotor hat er mit 390 kW bei 530 PS sowie 2460 Nm Drehmoment mehr Power als alle anderen Pistenfahrzeuge und erfüllt dabei die Abgasnorm „Stage IV/Tier 4 final“. Mit 4,5 m Raupenbreite schafft er zudem die

höchste Flächenleistung in seiner Klasse. Die neue POWER Fräse und die weltweit einzigartige Parallelverschiebung der Fräse sorgen für perfekte Pistenqualität und ein dauerhaftes Ergebnis.

Zusammen mit der AUTOMATIC Winde mit 4,5 t Zugkraft und der intelligenten Leistungsverteilung garantiert er Arbeitsleistungen auf höchstem Niveau bei gleichzeitig maximaler Wirtschaftlichkeit. „Der LEITWOLF ist das vielseitigste und dabei effizienteste Pistenfahrzeug, mit dem ich je gearbeitet habe. Er hat sich bei der Weltmeisterschaft 2014 bestens bewährt“, bestätigt Alex Swanson, Verantwortlicher für die Pistenpräparierung bei der Ski WM in Vail und Beaver Creek.

NEW BISON & NEW BISON X – Profi für Park, Pipe und Piste

Auf der Piste glänzt der NEW BISON mit höchster Schubkraft, exzellenter Wendigkeit und grenzenloser Übersicht bei ausgezeichnetem Komfort. Sein kraftvoller Dieselmotor mit 298 kW und 406 PS sorgt für den nötigen Schub. Gleichzeitig garantiert ein vollelektronisches Motormanagement geringere Verbrauchswerte sowie weniger Wartungsaufwand. Mit den Profis der weltweit führenden Parkbauer SPT –Snow Park Technologies –entwickelt, mischt der NEW BISON X als ungeschlagene Nummer 1 im Parkbau die Freestyle-Szene mit innovativen Features auf und verpasst jedem Park den perfekten Style. Das innovative Parkschild verpasst den Jumps dank neu konzipierter Schildzähne eine finisherähnliche Oberfläche, während seitliche Messer für scharfe Kanten und hohe Präzision bei der Kon-

struktion von Obstacles sorgen. Ein seitlich um 500 mm elektrisch verstellbarer Drehsitz (15°) ermöglicht mehrere Sitzpositionen und freie Sicht nach hinten. Für den richtigen Beat und gute Laune sorgt das Premium Soundsystem mit leistungsstarken Außenboxen.

NEW HUSKY – eine Legende lebt neu auf

Mit 91 Prozent weniger Stickstoffoxiden und 87,5 Prozent weniger Rußpartikeln ist der NEW HUSKY ein eindrucksvolles Beispiel dafür, dass sich Höchstleistungen und ökologische Ansprüche nicht ausschließen. Mit 170 kW und 231 PS ist er das stärkste Modell in seiner Klasse. Im Vergleich zu seinem Vorgänger kommen 27 Prozent mehr Drehmoment, eine optimierte Kraftübertragung und größere Hydraulikpumpen hinzu. Der NEW HUSKY spurt Langlaufloipen und Schneemobiltrassen genauso wie kleine Skipisten, Skisprungschanzen, Liftspuren oder Rodelbahnen – und ist das ideale Pistenfahrzeug für Skihallen und Transportarbeiten in unwegsamem und schneearmem Gelände. Ein echter All-

rounder, dessen Steigfähigkeit ebenso beeindruckt wie seine überragende Wirtschaftlichkeit.

CLEAN MOTION – saubere und effiziente Pistenpräparierung

CLEAN MOTION ist die zukunftsweisende Philosophie von PRINOTH. Sie steht für geringe Verbrauchswerte und nachhaltigen Umweltschutz auf der einen, aber auch für Höchstleistung, hohe Lebensdauer und effizienten Fahrzeugeinsatz auf der anderen Seite. CLEAN MOTION steht zu 100% für die neue Pistenfahrzeuggeneration und für eine saubere und effiziente Präparierung. Mit dem Analyse- und Beratungskonzept SNOW HOW setzt PRINOTH schon heute Maßstäbe in Sachen Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit. „Wir bieten nicht nur innovative Technologien, sondern stellen unseren Kunden auch das nötige Know-how im Umgang damit zur Verfügung, um nachhaltige Verbesserungen bei mehr Leistung und geringeren Kosten zu schaffen“, erklärt Werner Amort, Präsident der PRINOTH AG.

WELTWEIT SAUBERSTE FLOTTE BESTENS PRÄPARIERT IN DIE ZUKUNFT

NEW HUSKY

Erfüllt die strengste Norm für Abgasemissionen „Stage IV/Tier 4 final“
170 kW/231 PS
MTU OM934 – Vierzylinder-Dieselmotor
87,5% weniger Rußpartikel und 91% weniger Stickstoffe

LEITWOLF

Erfüllt die strengste Norm für Abgasemissionen „Stage IV/Tier 4 final“
390 kW/530 PS
OM460 Reihensechszylinder-Dieselmotor

NEW BISON

Erfüllt die strengste Norm für Abgasemissionen „Stage IV/Tier 4 final“
298 kW/406 PS
360° Übersicht dank innovativem „Sliding Seat“-System

ALPITEC CHINA 2016

24th - 27th of February, 2016 | Beijing, China

8th International Trade Show for Mountain and Winter Technologies

China National Convention Center (CNCC)



Only Chinese B2B platform
FOR MOUNTAIN AND WINTER TECHNOLOGIES

Asia Pacific Snow Conference



www.alpitec.cn
FAIR BOLZANO | South Tyrol | Italy



main office: Mrs. Majka Patuzzi | patuzzi@fierabolzano.it | Tel. +39 0471 516 000
official representation in China: alpitec@mmi-shanghai.com | Tel. +86 21 2020 5562

IMMOOS Bergungs- und Sicherheitssysteme GmbH

Seilfahrgerät SS1 schon über 700 Mal im Einsatz

Der Schweizer Rettungs-Spezialist IMMOOS aus Oberarth hat mit dem selbstfahrenden Seilfahrgerät SS1 die Bergung wesentlich erleichtert. Das bereits 700. Gerät ging kürzlich an die Toggenburg Bergbahnen.



Fotos: Immoos

Der Retter gelang mit dem Seilfahrgerät SS1 zur Kabine.

Als der inzwischen pensionierte IMMOOS-Firmengründer Beat Immoos und sein Bruder Sepp Immoos im Jahre 2008 mit der Entwicklung des selbstfahrenden Seilfahrgerätes SS1 begannen, konnten sie sich einen derartigen Erfolg wohl nur erträumen. Seit der Erstauslieferung im Dezember 2010 wurde das Gerät inzwischen über 700 Mal ausgeliefert. Maßgeblichen Anteil an der erfolgreichen Entwicklung hatte Sepp Immoos: „Für die Planung und die Testversuche habe ich unzählige Stunden aufgewendet. Vor allem für die Fliehkraftbremse und die Gummirollen brauchte es intensive Evaluierungen und Versuche. Natürlich wurde das Gerät auf allen möglichen Seildurchmessern ausführlich getestet, bevor wir es auf den Markt brachten.“ Seither wurde das Seilfahrgerät SS1 stetig weiterentwickelt. „Das Gerät gibt es in verschiedenen Ausführ-

ungen und kann auch mit einem Motor bergwärts angetrieben werden. Die Bedienung mit dem Motor hat uns neue Möglichkeiten für Spezialprojekte eröffnet“, erklärt Immoos. So auch für die neue Kombibahn 6/8-CGD Riederalp-Moosfluh in der Schweiz, wo im Falle einer Bergung die Passagiere in vereinzelten Bereichen der Anlage aufgrund Lawinengefahr und Felsen nicht abgeseilt werden dürfen. „Mit dem motorisierten SS1 können wir bis zu einer gewissen Neigung die Passagiere bergwärts verschieben und an einem sicheren Ort abseilen. In steileren Bereichen kann dies auch mit einer speziellen Bergwinde erfolgen.“ Eine ähnliche Bergungs-Lösung wurde auch in Engelberg für die spektakulären Anlagen am Titlis angewendet, wie auch in Österreich für die Gletscherbus-Anlagen in Hintertux.



Mit speziellem Material können die Passagiere entlang dem Bahnseil verschoben werden.



Sepp Immoos übergibt das Seilfahrgerät SS1 Nummer 700 an Ruedi Bösch von den Toggenburg Bergbahnen.

Kompetenter Partner für Speziallösungen

Für solche Speziallösungen ist die Firma IMMOOS mit ihrer jahrelangen Erfahrung ein kompetenter Partner. „Schon oft konnte auf diese Weise eine Bergbahn umgangen werden. Ein gutes Beispiel dafür wurde hier bei den Toggenburg Bergbahnen realisiert“, sagt Sepp Immoos. Denn auch bei der neuen 10er Gondelbahn Stöfeli – Chäserrugg kann im Falle einer Bergung nicht überall vertikal abgeseilt werden. Im Bereich der

Stützen 14 bis 16 musste aufgrund Lawinengefahr und felsigem Gelände eine andere Lösung gefunden werden. Mit Bergewinden werden die Passagiere soweit hochgezogen, bis sie an einer sicheren Stelle abgeseilt werden können. Die Retter gelangen mit dem Seilfahrgerät SS1 zu den Kabinen. Unter anderem wird dann auch das Gerät Nr. 700 im Einsatz sein. Sepp Immoos übergab dieses anlässlich der Bergungsübung an Ruedi Bösch, dem technischen Leiter der Bergbahnen Toggenburg.

POWER

für Strasse, Schiene und Piste!

Unsere Produkte sind umweltfreundlich und weltweit führend.

ZAUGG AG EGGIWIL
 CH-3537 Eggwil
 Tel. 0041 (0)34 491 81 11
 www.zaugg-ag.ch

Elektro Berchtold GmbH/Hydrosnow GmbH

Kunden setzen auf Flexibilität und Zuverlässigkeit

2015 konnten die Elektro Berchtold GmbH und die Hydrosnow GmbH wieder eine Reihe an Aufträgen verzeichnen. Viele Stammkunden haben auf die bewährten Teams und das gewachsene Know-how gesetzt.



Die Fisser Bergbahnen GmbH hat einen neuen Speicherteich gebaut, Elektro Berchtold und Hydrosnow wurde für die elektro- und hydrotechnischen Aufgaben das Vertrauen ausgesprochen.



Fotos: Elektro Berchtold GmbH

Bei den Beschneigungsanlagen bewährt sich die Zusammenarbeit der Elektro Berchtold GmbH und der Hydrosnow GmbH bereits seit Jahren, sodass man seine Kunden bei vielen unterschiedlichen Aufgaben immer wieder durch Know-how und Flexibilität überzeugen kann. Aus diesem Grund haben die beiden Unternehmen auch viele Stammkunden, die sich bei elektrotechnischen bzw. hydrotechnischen Aufgaben und Fragestellungen an die Elektro Berchtold GmbH und die Hydrosnow GmbH wenden.

Dieses Jahr war man bis spät in den November hinein auf den unterschiedlichen Baustellen unterwegs. Profitiert hat man dabei vom schönen und milden Herbst, sodass man auch in der Lage war, immer wieder Aufträge einzu-

schieben und dennoch alles rechtzeitig für den Schneibeginn auf Schiene zu bringen. Mit dem im Anschluss auftretenden tieferen Temperaturen war man in den Skigebieten bestens gerüstet, voll loszulegen.

Blick in die Auftragsbücher

Immer größeren Anklang findet das unabhängige Leitsystem der Elektro Berchtold GmbH, mit dem man in der Lage ist, unterschiedliche Schnee-Erzeuger ins System einzubinden und spezielle Kundenwünsche umzusetzen. Dieses System will man in Zukunft noch stärker propagieren, weil man – und das wird von Kundenseite bestätigt – keinen Vergleich scheuen muss. So konnte man etwa 2015 schon für die Alpenbahnen Spitzingsee GmbH aktiv werden und im





Die Reiteralm setzt bei der neuen Kühlanlage auf Hydrosnow und Elektro Berchtold.



Skigebiet flächendeckend auf sein Leit-system umstellen.

Der größte Auftrag wurde 2015 von der Fisser Bergbahnen GmbH erteilt, mit der man seit fast 20 Jahren erfolgreich zusammenarbeitet. Hier wurde 2015 ein neuer Speicherteich gebaut, für den 2016 gleich 3 neue Pumpstationen in Betrieb genommen werden sollen. 2015 wurden von Hydrosnow und Elektro Berchtold die Vorarbeiten durchgeführt, die großen Installationsarbeiten folgen dann 2016.

Für die Großarler Bergbahnen waren Elektro Berchtold und Hydrosnow für den Neubau der Pumpstation Kreuzkogel engagiert, dazu wurde Elektro Berchtold bei der Erweiterung des Leit-systems und der Einbindung der Produktpalette von Technoalpin das Vertrauen ausgesprochen. Für die Zillertaler Gletscherbahn GmbH war Elektro Berchtold für die Mittel- und Niederspannungsschaltanlage für die neue 6er-Sesselbahn „Lärmstange II“ aktiv. Die Wintersport Tirol AG hat Elektro Berchtold im Rahmen der Bauarbeiten zur neuen 3S-Bahn im Stubaital mit den vor Ort benötigten stromtechnischen Montage- und Anschlussarbeiten beauftragt. Allein im Sommer und Herbst wurden hier im Hochspannungsbereich 110 Muffen installiert. Dazu konnte man sich über den Neukunden Hochstuba-Lifanlagen freuen, für den ein Steuer-schrank für einen Schleplift geliefert und installiert wurde.

Für die Bergbahnen Ellmau-Going waren Hydrosnow und Elektro Berchtold außerdem für die Erweiterung der Pumpstation „Rübezahl“ aktiv, für die Bergbahnen Hohe Salve wurde die

Pumpstation im Tal erneuert und für die St. Johanner Bergbahnen die Füllpumpstation versetzt, wobei die bestehenden Pumpen durch neue mit einem höheren Wirkungsgrad ersetzt wurden. Aktiv war man außerdem für die Seillifte Oberlech, die Skiliftgesellschaft Jungholz, die Bergbahn Scheffau GmbH oder die Aberg-Hinterthal Bergbahnen AG. Für die Reiteralm Bergbahnen wurde 2015 eine neue Kühlturmanlage installiert.

Breit aufgestellt

Gut entwickelt haben sich für die Elektro Berchtold GmbH die Aufträge für Wartungsarbeiten und ÖVE Überprüfungen. Auch die Alarmanlagen, die man sowohl für Private als auch Gewerbebetriebe anbietet, finden großen Anklang. Hier machen sich die guten Erfahrungen der Kunden und die entsprechende Mund-

propaganda bezahlt, sodass Elektro Berchtold seinen Aktionsradius schon mit Aufträgen aus Oberösterreich erweitern konnte. Für alle, die noch ältere Seilbahn- oder Beschneigungsanlagen in Betrieb haben, gibt es bei Berchtold eine gute Auswahl an älteren Elektro-Komponenten der Firmen Elin, AEG oder Siemens, sodass man für Reparaturen und Anfragen gut gerüstet ist.

Auch die Hydrosnow GmbH bezieht ihre Aufträge nicht nur aus der Schneibranche. Als Partner von CompAir haben sich hier Wartung und Service von Kompressoren sehr gut entwickelt, dazu kommt eine sehr gute Nachfrage für Wartungsaufgaben bei Pumpstationen. Steigendes Interesse gibt es bei den Kleinwasserkraftwerken, mit denen man einen interessanten Nischenbereich abdecken kann.

Für die Bergbahnen Ellmau-Going wurde die Pumpstation „Rübezahl“ erweitert.





BBT FREIMOSER

Beschneigungs- & Beleuchtungstechnik - Energiekonzepte

UNSERE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK

- Flutlichtanlagen
- Beschneigung
- Glasfasertechnik
- Spezialkabelbau
- Eventausstattung
- Trafostationen
- NSHV Anlagen
- Aggregatversorgung
- Mietpark

BBT Freimoser

Beschneigungs- und Beleuchtungstechnik Freimoser GmbH & Co. KG

Vorderbrand 13 • 83324 Ruhpolding

Telefon: + 49 (0) 8663 - 419 110 • Mobil: + 49 (0) 171 - 734 56 33

info@bbt-freimoser.com • bbt-freimoser.com