D 49 45 F 48. Jahrgang Dezember 2017

MOUNTAIN Manager

8/17

Special:
Trends

REICHMANN SF-4

Schleifautomat für Ski & Boards

Nur das Beste für Sie & Ihre Kunden

IHRE VORTEILE:

- **EFFIZIENT** in der Bearbeitung
- **HERVORRAGEND** im Ergebnis
- **UNIVERSELL** für alle Ski & Boards
- **INDIVIDUELL** in der Ausstattung

www.reichmann.com

Reichmann
SKI & BOARD TUNING

PistenBully®

SNOWsat

2015 sons.

snowsat®

Professionelles Pisten- und Flottenmanagement mit Schneetiefenmessung

bis zu 15%* weniger Kosten

15%* weniger Maschinen-schnee

8%* weniger Kraftstoff

5%* weniger Arbeitszeit

* Basierend auf Erfahrungswerten und Einsparungen von SNOWsat Nutzern

Höherer Umsatz, geringere Kosten, gut für die Umwelt

In SNOWsat stecken über 45 Jahre PistenBully Erfahrung: Mit der exakten Schneetiefenmessung wird dem Fahrer zentimetergenau die Position und Schneetiefe angezeigt. Für eine effiziente Pistenpräparation und mehr Sicherheit für alle – inklusive Flottenmanagement. Damit können Sie die Saison verlängern, Ihre Kosten verringern und die Umwelt schonen.
Und das alles zu PistenBully Qualität.

Mehr Umsatz
- Beschneiung nach tatsächlichem Bedarf
- Optimale Nutzung des vorhandenen Schnees
- Bessere Pistenqualität
- Verlängerung des Saisonbetriebes

Geringere Kosten
- Optimale Pistenpräparierung
- Wirtschaftlicher Einsatz von Personal und Maschinen
- Effizientes Schnee- und Pistenmanagement

Gut für die Umwelt
- Einsparung von Wasser und Energie
- Weniger Kraftstoffverbrauch
- Reduzierte Schadstoffemissionen
- Vermeidung von Geländeschäden

www.pistenbully.de/snowsat

BLUEIQ
Verantwortlich in die Zukunft

Olympia vertraut auf Doppelmayr

Zahlreiche olympische Austragungsorte weltweit haben ihr Vertrauen in Doppelmayr gesetzt. Die Seilbahnen des Weltmarktführers haben die olympischen Athleten schon bei zahlreichen olympischen Ereignissen zuverlässig transportiert.

Doppelmayr ist auch für die olympischen Winterspiele 2018 in Pyeongchang ein wichtiger Partner: An vier verschiedenen Spielstätten bringen insgesamt 22 Doppelmayr-Seilbahnen die Gäste, Sportler und ihre Teams auf die Pisten. Die Gondelbahn in Jeongseon, wo die Abfahrtsbewerbe sowie der Super-G stattfinden werden, wurde bereits im Februar 2016 fertiggestellt.

www.doppelmayr.com

Doppelmayr Seilbahnen GmbH, Konrad-Doppelmayr-Straße 1, Postfach 20, 6922 Wolfurt / Austria
Garaventa AG, Birkenstrasse 47, 6343 Rotkreuz / Switzerland

OFFIZIELLER TOP PARTNER

LEVEL RED

THE NEW GENERATION

Saubere Leistung

Der neue PistenBully 600

Es gibt Fahrzeuge, die auf den Markt kommen und ein Ausrufezeichen setzen. Nicht nur mit innovativer Technik, neuen Features oder eindrucksvollen Leistungsdaten. Sondern mit einem starken und stimmigen Gesamtkonzept dahinter. Bei dem bereits in der Entwicklungsphase eng mit den Kunden zusammengearbeitet wird. Bei dem konsequent auf Qualität gesetzt wird. Und bei dem Effizienz und die Schonung der Ressourcen an oberster Stelle stehen. Umgesetzt von einem kompetenten und engagierten Team, das seinen Kunden in jeder Phase partnerschaftlich zur Seite steht. Dieses Gesamtkonzept steht für ein Pistenmanagement auf höchstem Niveau: dem Level Red. Der neue PistenBully 600 ist das Werkzeug dafür.

In Kürze geht er an den Start: mit weniger Gewicht, mit mehr Power, mit radikal reduzierten Emissionen. Die Farbe wie gewohnt feuerrot. Was ihn jedoch wirklich ausmacht, sind seine inneren Werte: viele PS, hohes Drehmoment, beeindruckende Steigfähigkeit. Fahrwerk, Achsen, Elektronik, Bedienkonzept – alles neu.

PistenBully®

600

Dazu ein Fahrgefühl, das jeden Pistenraupenfahrer begeistern wird. Fahrspaß pur! Neugierig? Dann freuen Sie sich schon jetzt auf die Weltpremiere des neuen PistenBully 600: In wenigen Wochen startet die Produktvorstellung mit einer großen Roadshow durch Europa und die USA.

Erleben Sie ihn live in einem Skigebiet in Ihrer Nähe. Setzen Sie sich hinters Steuer. Testen und fordern Sie ihn. Entdecken Sie eine neue Generation von Pistenraupe. Und bringen Sie Ihr Pistenmanagement mit dem PistenBully 600 auf Level Red!

www

Die genauen Termine der Roadshow finden Sie demnächst unter: www.level-red.com

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 +49(0)61 46/605–204

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:
Gerhard Bartsch
Tel. +43(0)65 42/5 55 31
Mobil +43(0)6 76/3 51 41 88
E-Mail: g.bartsch@mountain-manager.com
Froschheimstr. 24
A-5700 Zell am See

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

Redaktion Schweiz:
Thorsten Block
Tel. +49(0)172/7638504
E-Mail: tbka68@aol.com
Gerwigstraße 22
D-76131 Karlsruhe
Damian Bumann
Tel. +41(0)79/2 20 28 53

Produktionsleitung:
Frank Freitag
E-Mail: f.freitag@eubuco.de
Tel. +49(0)61 46/605–160
Druck: Druckhaus Becker, Ober-Ramstadt
MM-online: www.mountain-manager.com
Christian Schmickler

Anzeigenpreise:
Preisliste Nr. 41 vom 01.01.2017

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 Übersee: 78,– € + Versandkosten

48. Jahrgang, 2017
ISSN 1618–3622

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

10–13 MEINUNG: MAG. PAUL ZACH, GF YOUNG MOUNTAIN MARKETING GMBH: „SCHLUSS MIT PISTENZENTRIERTEM DENKEN“

MAGAZIN

4 Inhalt
8 Editorial
10 Meinung: Paul Zach, GF young mountain marketing gmbh: „Schluss mit pistenzentriertem Denken“

TRENDS

14 Symposium „Dein Winter.Dein Sport“
18 7. Forum Zukunft Winter: Netzwerken für den Bergtourismus
20 Öko-Expertise Prof. Dr. Ulrike Pröbstl-Haider: Wissenschaft oder Glaubensfrage
22 Die Qualität von Panomax setzt sich durch
24 Pronatour: Sagenhafter Abenteuerspielplatz in Fiss
26 Markantes Stationsdesign in Laax

SKISERVICE & RENT

28 Bei Reichmann weiß man, worum es geht!
31 BOBO's KINDER-CLUB: Spaß am Skifahren-Lernen im Vordergrund

TALK

32 Interview mit Laurette Bonzy zur „Mountain Planet 2018“ in Grenoble

PISTENGASTRONOMIE

34 Areit Lounge: Chillen bei Tapas und Prickelndem
36 Jetzt kommt die ZOOMBAR

NEUE BAHNEN

37 Maximale Familienfreundlichkeit durch LEITNER ropeways in St. Johann/Tirol
38 Doppelmayr/Garaventa: Direkt auf die Pisten in Warth
40 Hochgeschwindigkeitsbahn für Sudelfeld
42 First Class auf die Schmitten: der neue areitXpress
44 CWA Constructions: Top Qualität für jeden Anspruch
46 LEITNER ropeways: Neuer Glanz für Funicular de Montjuic

14–26 TRENDS

Kärntner Saatbau
www.saatbau.at
Begrünungsmischungen für höchste Ansprüche
...damit Ihre Saat aufgeht!
ReNatura®

34–37
PISTENGASTRONOMIE

MARKETING & MANAGEMENT

47 Doppelmayr Bilanzpressekonferenz: Ein starkes Jahr
48 Schweizer Seilbahntagung: Positiver Blick nach vorn
50 132. MM-Interview: Wolfgang Hettegger, Vorstand Alpendorf BB S t. Johann: „Als Dienstleister in größeren Zusammenhängen denken“
53 1. Skitourenpark im Pitztal
54 Französische Seilbahntagung: Branche vor Herausforderungen
56 Vorschau 28. TFA in Laax: BERG 4.0
59 Unternehmensgruppe Leitner: Standort Sterzing wird ausgebaut

TECHNIK & WIRTSCHAFT

PISTENMANAGEMENT

60 Die 7-Band-KombiPlus-Kette für PistenBully 600
62 Snowsat 2017: Neue Features. Neue Möglichkeiten
64 Synthetisches Windenseil für PRINOTH-Fahrzeuge
65 ARENA WebGIS Managementplattform – so vielseitig wie sonst keine
69 Bacher Harald GmbH: Ein Anhänger – Alle Möglichkeiten

BESCHNEIUNG

66 Aktivitäten der MND-Gruppe in der D-A-CH Region
67 Klenkhart & Partner: Highlights der Projekte 2017
70 Demaclenko: Mit Titan 2.0 zum Erfolg bei der Gröden Abfahrt
71 INTERALPIN Golftrophy

FIRMEN NEWS

57 Wyssen Avalanche Control: Weniger Lawinengefahr am Trans Canada Highway

37–46
NEUE BAHNEN

40–43
132. MM-INTERVIEW: WOLFGANG HETTEGGER, VORSTAND ALPENDORF BERGBAHNEN ST. JOHANN/ PONGAU: „ALS DIENSTLEISTER IN GRÖSSEREN ZUSAMMENHÄNGEN DENKEN“

INSERENTENLISTE

Bibus Hydraulik	41	MND	U4
Brandner Andreas	63	Mountain Planet	45
Demaclenko	17	POOL ALPIN	11
Doppelmayr	3	Porr Bau	8
Frey AG	43	PowerGIS	15
GIFAS	35	Pronatour	9
Grischconsulta (Beilage)		Reichmann	1
Holzbau Maier	27	Visit	13
Kärntner Saatbau	6	Wyssen	39
Kässbohrer	U2 + 4/5	ZOOMROOM	21
Klenkhart & Partner	7		

Ihr kompetenter Partner bei allen Planungen in Skigebieten!
Alpine Engineering by
www.klenkhart.at
Klenkhart & Partner Consulting ZT GmbH · A-6067 Absam
T: +43 50226 · F: +43 50226-20 · e-mail: office@klenkhart.at

Dr. Markus Kalchgruber

Editorial

Für die Gäste nur das Beste

Wenn man sich die vielen Symposien, Tagungen und Events des heurigen Jahres nochmals vor Augen führt, dann hat man das Gefühl, dass sich inzwischen viele Leute Gedanken über das Wohlergehen des Bergtourismus machen. Was früher nur vereinzelt vorgekommen ist – nämlich tiefgehende Reflexionen über das soziale und ökomische wie okologische Umfeld, in welches das Geschäft mit den Wintersportlern letztlich eingebettet ist, hat heute den Status der Selbstverständlichkeit erreicht. Ob das nun das „Forum Zukunft Winter" betrifft, das „Tourismusforum Alpenregionen", die „Innovation Days", das Symposium „Dein Winter.Dein Sport", die Vordenkergruppe aus Sölden „Future Mountain" oder „The Alps" – um nur einige zu nennen – sie alle zusammen haben in den letzten zehn Jahren ein richtiges Netzwerk aus engagierten Praktikern, Wissenschaftern, Sportlern und Fachleuten geschaffen, die sich der „Zukunft des Bergerlebnisses" widmen. Das ist sicherlich eines der besten Dinge seit der Erfindung des Carvings, das uns passieren konnte. Denn viel und guten Schnee erzeugen, Pisten perfekt präparieren und Leute komfortabel bergwärts transportieren, beherrschen wir ohnehin schon aus dem Effeff. Das ist aber nur die Pflicht und nicht die Kür.

Was früher Kür war, ist heute Pflicht

Das setzen die Leute, welche dem Wintersport die Treue halten, heute voraus, weil es Standard geworden ist. Auch eine gewisse Skigebietsgröße samt Skischaukeln und Spezialangeboten wie Funparks, Zeitmessstrecken oder Kinderländern ist sowohl für die Pistenbetreiber als auch die Gäste nichts Außergewöhnliches mehr. Ganz im Gegenteil: Wer hier nichts zu bieten hat, wird gleich gar nicht ausgewählt – außer er kompensiert den Mangel mit dem Preis. Was aber auch nicht ewig gutgeht, da die Grundkosten eines wettbewerbsfähigen Pistenbetriebes nicht zu unterschätzen sind und steigen...

Der modernen Freizeitkultur entsprechen

Was jedoch ist es dann, worüber man sich Gedanken machen soll, um welche Bedürfnisse und Sehnsüchte der heutigen Wintersportler geht es? Um die veränderte Art, Freizeit bzw. Urlaub zu verbringen und um die Erwartungen der Gäste an ein zeitgemäßes Wintersporterlebnis oder – noch weiter gegriffen – an Spaß im Schnee und alpinem Outdoorgenuss. Denn zweifellos haben sich Freizeitkultur und Motivation der Gäste seit den 70er und 80er Jahren markant verändert, als der alpine Rennsport noch das „imageseitige Zugpferd des Wintersports war", wie es Mag. Paul Zach, Geschäftsführer von young mountain marketing und unser diesmaliger Interviewpartner beim Artikel „Meinung", ausdrückt (S. 10 ff). Zach schlägt in diesem Zusammenhang die Abkehr von „pistenzentriertem Denken" vor, da dieses den Blick auf die sich verändernden Anforderungen verstelle. Die aufwendig und homogen präparierte „Pisten-Autobahn" ohne Hindernisse , wie sie sich heute fast ausschließlich den Ski-Gästen präsentiert, sei keine Grundkategorie im alpinen Wintersport, sondern die erste künstliche Schnee-Anlage gewesen. Grundkategorien gebe es nur deren drei: Berg, Schnee und Mensch. Wenn man sich dessen bewusst ist, würden sich neue Sicht- und Herangehensweisen einstellen, die verhindern, dass an den ganz unterschiedlichen Bedürfnissen der Wintersportler vorbei gearbeitet wird, so Zach. Aus diesem Grund habe er 2012 das Schnee-Anlagen Konzept „Funslope" entwickelt, es folgten „Kidsslope" und zuletzt auch der „Funcross". Wie die großen Erfolge der bereits umgesetzten Anlagen zeigen, scheint mit diesen Abwechslungen zur Piste und überhaupt mit der Diversifizierung des Angebotes dem Zeitgeist entsprochen zu werden. Die Destinationsentscheidung wird sich immer mehr daran knüpfen und möglicherweise sogar die Grundentscheidung „Wintersport ja oder nein?"

Ihr kompetenter Partner für Tiefbau in Tirol.

Feldleitungsbau . Pumpstationsbau . Böschungssicherung . Liftbau und Seilbahnbau . Speicherteichbau . Pistenbau und Pistenkorrekturen

Porr-Straße 1, 6175 Kematen . **T** +43 50 626-3110 . **porr-group.com**

PORR

pronatour
Entwicklung und Umsetzung von Erlebnisprojekten

Sagenhafte Erlebnisse

Jetzt innovative Erlebnisprojekte planen!

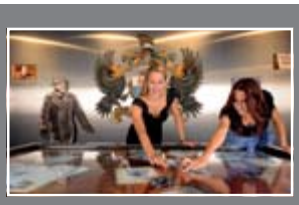
Abenteuerspielplatz „Goldener Mann“, Schönjoch – Fiss (Tirol, AT)

Fotos: Roland Haschka, Bauer, Triassic Park, Bayerische Zugspitzbahn, Schilthornbahn, pronatour

Erlebniswege

Themenparks

Aussichtsplattformen


Ausstellungen

Touristische Masterplanung

www.pronatour.at

Meinung

Paul Zach, GF young mountain marketing gmbh

Schluss mit „pistenzentriertem Denken" – Zeit für einen Perspektivenwechsel!

Der MOUNTAIN MANAGER war im vergangenen April als Medienpartner bei den Funslope Innovation Days in Sölden dabei. U. a. referierte dort Paul Zach – GF der young mountain marketing gmbh – über eine Abkehr vom „pistenzentrierten Denken" und schlug einen Perspektivenwechsel vor. Nun wollen wir uns über seine Aussagen noch einmal unterhalten. Die young mountain marketing gmbh steckt übrigens nicht nur hinter dem Anlagenkonzept Funslopes, sie betreibt mit der Marke „QParks" auch ca. 50 Snowparks in 5 Ländern und verfolgt unter dem Themenschirm „Fun Mountain" noch etliche weitere Strategien zum Thema Fun & Wintersport.

MM: *„Herr Zach, warum die Aufforderung zu einem grundlegenden Perspektivenwechsel?"*
Paul Zach: „In unserer langjährigen Zusammenarbeit mit Skigebieten habe ich den Eindruck gewonnen, dass Pisten oft als eine Art Grundkategorie des Wintersports betrachtet werden. Nach dem Motto: Zuerst kommt einmal die Piste, dann kann man sich über etwaigen Firlefanz Gedanken machen. „Mit den Pisten wird das Geld verdient", ist auch eine Aussage, die ich oft höre. Wenn man isoliert den Status quo betrachtet, ist das ja auch durchaus richtig. Aber ich habe den Eindruck, dass dieses, wie ich es nenne ‚pistenzentrierte Denken' den Blick auf die sich verändernden Anforderungen verstellt. Es ist z. B. falsch, Pisten als eine Grundkategorie im alpinen Wintersport zu betrachten. Derer gibt es nämlich nur 3: Berg, Schnee und Mensch. Wenn wir uns dessen bewusst werden, ergeben sich neue Sicht- und Herangehensweisen, die verhindern können, dass an den Bedürfnissen der Wintersportler vorbei gearbeitet wird."

Am Weg zum Fun Mountain – heuer z. B. neu in Obergurgl: Snowpark, Funcross & Familypark. Zusätzlich gibt es hier bereits die Audi quattro funslope und die Funslope Hochgurgl.

Fotos: QParks

Neue Funcross entstehen heuer in Obergurgl, Mayrhofen, Annaberg, Wagrain und auf der Turracher Höhe.

MM: *„Das müssen Sie näher erklären!"*
Zach: „Berge, Schnee und Menschen mit Skiern – das war die Geburtsstunde des alpinen Wintersports. Pisten kamen erst viel später. Den ersten Skilift gab es bereits 1908 im Schwarzwald, aber es dauerte danach noch mehr als 50 Jahre, bis die ersten Pistenraupen den Schnee in gänzlich neuem Ausmaß beherrschbar machten und die ersten Pisten präpariert wurden. Pisten passieren nicht von selbst, dafür ist jede Menge Aufwand notwendig! In Wirklichkeit wurde damit also die erste künstliche Schnee-Anlage überhaupt erschaffen: die Piste!"

MM: *„Die Piste, auch als erste ‚Schnee-Anlage' im Wintersport betrachtet, war aber wohl eine logische und konsequente Entwicklung..."*
Zach: „Richtig! Und die Pisten wurden durch Pistenbau, Maschinenschnee, massive Fortschritte in der Präparierungstechnik etc. über die Jahrzehnte hinweg stark weiter entwickelt und auf vielen Ebenen immer besser. Das macht die heutige Frequenz in Skigebieten einerseits überhaupt erst technisch möglich, andererseits wurden dabei die Kern-Eigenschaften des Produkts ‚Piste' immer weiter zugespitzt: Unter der perfekten Piste versteht man heute eine homogen präparierte, ausreichend harte und trotzdem griffige Schneefläche mit möglichst keinerlei Hindernissen. Pisten in den 1970er und 1980er Jahren haben ganz anders ausgesehen. Sie wären heute undenkbar und man sollte sie auch keinesfalls nachträglich glorifizieren. Aber sie waren definitiv vielseitiger als heutige Skipisten."

MM: *„Man ahnt, worauf Sie hinaus wollen: Moderne Skipisten sind langweilig."*
Zach: „Nein und Ja! Fakt ist: Während die Kern-Kompetenz der Schnee-Anlage ‚Piste' immer weiter herausgearbeitet wurde, gingen andere Eigenschaften weitgehend verloren. Verkürzt ausgedrückt all jene, die mit dem Bewältigen eines einigermaßen natürlichen alpinen Geländes auf Skiern einhergehen. Und der erreichte Grad an Spezialisierung und gleichzeitige Verlust an Vielseitigkeit hat unvermeidbar eine Spaltung des Publikums zur Folge: All jene, die weitgehend von allen geländeseitigen ‚Störfaktoren' unbehelligt vor allem Carven wollen, werden zunehmend perfekt bedient. All jene, deren Interessen zumindest teilweise von diesem Wintersportler-Bild abweichen, können heutige Skigebiete schnell als langweilige Monokultur empfinden."

MM: *„Aber was Sie propagieren, ist nicht die Rückkehr zu mangelhaften Pisten?..."*
Zach: „Natürlich nicht, die Entwicklung hin zu den heutigen Standards hat ja in Anbetracht des immer strikter organisierten und auch rechtlich reglementieren Skiraumes unverrückbare Gründe. Aber die Folge ist eben auch, dass man heute den absoluten Großteil allen Aufwandes in nur eine Zielgruppe und nur ein bestimmtes Bedürfnis investiert. Und alle anderen Zielgruppen bzw. Konsumenten und ihre Interessen vergleichsweise vernachlässigt. Es scheint für die meisten Liftbetreiber selbstverständlich zu sein, dass der Skigast eben genau das will und dass Skigebiete eben deshalb genau so auszusehen haben, wie sie heute aussehen. Und ich meine: Hier handelt es sich – zumindest teilweise – um einen Irrtum, der die Sicht auf erforderliche Weiterentwicklungen verstellt!"

MM: *„Das Eingehen auf andere Bedürfnisse von Wintersportlern?"*
Zach: „Richtig. Das wird ja in einigen Spezialbereichen auch schon gemacht. Die erste Wintersport-Zielgruppe mit Spezialbedürfnissen, die identifiziert wurde, waren wohl Kinder: Es ist sicherer und von der Organisation her einfacher, Kindern das Skifahren innerhalb von klar abgegrenzten Flächen, die entsprechend den Bedürfnissen von Kindern gestaltet und inszeniert sind, beizubringen. Diese Erkenntnis ist zwar banal, führte aber direkt zur Entstehung des ersten Wintersport-Spezialangebotes, welches für ein Gästesegment mit speziellen Bedürfnissen geschaffen wurde: dem Ski-Kinderland..."

MM: *„Welche anderen speziellen Bedürfnisse werden heute bereits bedient?"*
Zach: „Bereits seit den 1980iger-Jahren werden verschiedene Arten von Rennstrecken für alle Hobby-Racer betrieben, weil anno dazumal der alpine Rennsport das imageseitige Zugpferd des Wintersports war. Viele

POOL-ALPIN
EINKAUFSGEMEINSCHAFT
Die Einkaufsgemeinschaft
für Seilbahn- und Skiliftbetriebe
in Österreich und Deutschland.
www.pool-alpin.com
Seit über **20 Jahren** für Euch am Markt!

QParks Spezialangebote unter dem Namen „Familypark" gibt es heuer bereits in 14 Skigebieten und 4 Ländern! Im Bild: Familypark Zauchensee.

wollten so fahren wie Klammer, Tomba, Zurbriggen & Co! Und das musste organisiert werden. Mitte der 1980er Jahre erreichten dann die ersten Snowboards Marktreife. Das Snowboarden wurzelt im Skateboarden und Surfen und war von Beginn an ganz anders ausgerichtet: Freestyler wollen den Berg nicht bezwingen, sie wollen mit ihm spielen! Wenn eine neue Gruppe Wintersportler aber ausschließlich Sprünge über Pistenkanten, das Surfen auf Böschungen und ähnliches im Kopf hat, dann führt dies zu Konflikten im Skibetrieb. Was es brauchte, war ein klar abgegrenzter ‚Spielplatz': Mit Snowparks wurden die Boardsportler domestiziert und der Freestyle von der Piste in geregelte Bahnen gelenkt. Bis deutlich ins 21. Jahrhundert hinein lässt sich der erreichte Entwicklungsstand so zusammenfassen: Kinderländer für Kinder, Rennstrecken für Hobby-Racer, Snowparks für Freestyler und Pisten für alle anderen. Letzteres widerspricht aber eben der Tatsache, dass die Schnee-Anlage Piste im Laufe der Jahre zu einem immer spezialisierteren Angebot entwickelt wurde. Und ‚alle anderen'… – das war bzw. ist immer noch die überwältigende Mehrheit aller Wintersportler. Nicht nur auffällige Spezialzielgruppen wie die Freestyler haben Bedürfnisse, welche durch Pisten alleine nicht befriedigt werden! Schon alleine diese Tatsache macht klar, dass es sich dabei nicht um den Endpunkt der Angebots-Spezifizierung im Wintersport handeln konnte."

MM: *„Was änderte sich seitdem Ihrer Meinung nach?"*
Zach: „2012 haben wir das Schnee-Anlagen Konzept ‚Funslope' entwickelt und erstmals mit einigen Kunden umgesetzt. Und bevor Sie jetzt berechtigter Weise Einspruch erheben (lacht): Funslopes sind weder ein Allheilmittel noch das Ende der Entwicklung bei der Schaffung von Spezial-Angeboten in Skigebieten! Funslopes zeigen aber eine Zukunftsstrategie auf, denn sie haben sich nicht natürlich entwickelt: Das Konzept Funslope wurde nach Analyse der Bedürfnisse von Wintersportlern quasi am Reißbrett entwickelt und dann konsequent verwirklicht. Ausgangspunkt war dabei die Annahme, dass auch ‚alle anderen' mehr wollen, als nur Pisten – und diese Annahme war wohl richtig. Wären da nämlich nicht massiv Bedürfnisse vorhanden, hätten Funslopes einfach keine Beachtung bekommen und wären wieder verschwunden."

MM: *„Und – wo geht die Entwicklung hin?"*
Zach: „Beim Vortrag in Sölden haben wir abschließend einen Perspektivenwechsel vorgeschlagen und vier aus unserer Sicht wichtige Schritte in die Zukunft der Schaffung von Spezial-Angeboten bzw. Befriedigung von Spezial-Bedürfnissen und damit eben auch in die Zukunft des Wintersports aufgezeigt. Schritt 1 ist: Bedürfnisse erkennen und separieren. Die Ausgangsfrage muss immer sein: „Für welche meiner in verschiedene Interessensrichtungen segmentierten Gäste mit unterschiedlichsten sportlichen Fähigkeiten biete ich bereits eine sportliche Abwechslung zum Pisten-Skifahren und wo gibt es Angebotslücken?"

MM: *„Können Sie ein konkretes Beispiel für solche Angebotslücken nennen?"*
Zach: „Es gibt eine Angebotslücke zwischen Kinderland und Funslope, an der wir – zusammen mit unseren Partnern von Pronatour – mit dem Produkt Kidsslope arbeiten. Ein anderes Spezialbedürfnis, welches brach liegt, sehe ich zwischen Funslope und Ski- bzw. Boarder-Cross. Ein echter Cross ist kein Angebot, welches für den öffentlichen Skibetrieb geeignet ist. Es handelt sich um sportlich äußerst anspruchsvolle Hindernisläufe, welche Ski-Normalverbraucher völlig überfordern. Auf der anderen Seite sind Funslopes für relevante Gästesegmente eine zu geringe sportliche Herausforderung. Für Verbände, die trainieren und Rennen austragen wollen, erst recht. Die Anforderung ist, hier einen Mittelweg zu schaffen. Den Flow, den Funslopes bieten, zu erhalten, aber den sportlichen Anspruch merkbar zu erhöhen. Das versuchen wir mit unserem Produkt ‚Funcross' zu meistern und wir bauen im aktuellen Winter bereits 7 solcher Anlagen. Die Herausforderungen, die dabei im Spannungsfeld zwischen Action und Sicherheit entstehen, sind enorm – auch für ein Unternehmen wie unseres!"

MM: *„Was ist Schritt zwei?"*
Zach: „Echte Produkte schaffen. Eine Wellenbahn am Pistenrand ist noch keine Funslope. Und ein durchs Unterholz präparierter Skiweg noch kein Funcross… Ein wirkliches Produkt muss (zumindest) folgende Anforderungen erfüllen: Es muss als solches klar erkennbar und vom restlichen Skigebiet unterscheidbar sein. Es muss außerdem für alle Gäste klar benennbar sein. Obwohl beides die gleiche Zielgruppe hat, macht es z. B. einen großen Unterschied, ob man in den ‚Familypark' fährt, oder sich halt im Anfängerbereich des Snowparks aufhält. Ein echtes Produkt muss außerdem im Rahmen von Marketing und Kommunikation aufgreifbar sein. Die ‚Wellenbahn neben der Piste' lässt sich nur schwer bewerben. Eine Funslope hingegen ist dafür perfekt geeignet."

MM: *„Und Schritt drei?"*
Zach: „Man muss auf höchstmöglichem Niveau umsetzen. Gut gemeint ist noch nicht gut gemacht. Und ‚nebenbei' geht nicht viel. Wer ein Wintersport-Spezialangebot ins Leben ruft, braucht jede Menge Know How und ausreichend Ressourcen: Schnee, Maschineneinsatz und Manpower. Wenn die Pisten ganz

Protoyp Doppelschnecke bei den Funslope Innovation Days in Sölden. Wird diesen Winter erstmals als dauerhaftes Element in der Funslope Schöneben am Reschenpass aufgebaut.

selbstverständlich jeden Tag präpariert werden, die Maschine für den Snowpark aber nur jeden zweiten Tag zur Verfügung steht, dann besser den Snowpark gleich aufgeben und sich auf die Schnee-Anlage Piste konzentrieren. Oder umgekehrt (lacht)! Es gilt das Prinzip: ganz oder gar nicht!"

MM: *„Wir müssen zum Ende kommen. Was ist der vierte Schritt?"*
Zach: „Schritt vier heißt ‚Sichtweisen und Prioritäten anpassen'. Wer seine grundsätzliche Denkposition zu verändern im Stande ist, kann – ungehindert von den eigenen Vorurteilen – wirtschaftlich stringente Entscheidungen treffen. Pisten sind selbstverständlich nicht verzichtbar, aber letztlich eben auch nur Schnee-Anlagen, die ein spezielles Bedürfnis einer bestimmten Zielgruppe befriedigen. Wer seinen Gästen ausschließlich Pisten anbietet, tut nichts weiter, als sich ausschließlich auf eben diese spezielle Zielgruppe zu konzentrieren und damit die Bedürfnisse aller anderen zu vernachlässigen. Außerdem verändern und entwickeln sich Bedürfnisse. Dass Gäste die Abwechslung zur Piste vermehrt einfordern und die Destinationsentscheidung von der Existenz solcher Angebote abhängig machen – auf lange Sicht wohl auch die Grundentscheidung ‚Wintersport ja oder nein?' – ist einfach nur eine Entwicklung, welche Chancen und Risiken birgt. So neutral und gelassen sollte man damit auch umgehen. Auch stehen andere Spezial-Angebote nicht per se in Konkurrenz zur Piste, im Idealfall ergänzt sich alles und die sich ergebende Gesamtheit ist ein attraktives Skigebiet. Der neutrale Grundsatz ‚Was funktioniert und wirtschaftlich darstellbar ist, ist gut!', gilt als die wohl fruchtbarste Handlungsmaxime. Wer pistenzentriert denkt, empfindet jedes Spezial-Angebot als ein Stück Piste, das er opfern muss. Wer zukunftsorientiert denkt, überlegt zuerst, wo welches Angebot welchen Effekt haben könnte und behandelt die unterschiedlichen Optionen, die vorhandenen Ressourcen einzusetzen, gleichwertig bzw. rein ergebnisorientiert."

MM: *„Vielen Dank für das Gespräch!"*
Zach: „Sehr gerne! Ich wünsche allen Lesern eine erfolgreiche Wintersaison!"

Das Seeforum im Bayerischen Rottach-Egern am Tegernsee war zum zweiten mal die Veranstaltungslocation für das Summit „Dein Winter.Dein Sport."

Foto: Gemeinde Rottach-Egern

2. Summit „Dein Winter. Dein Sport." am Tegernsee

15 Millionen Deutsche sind weiterhin aktive Wintersportler

Die Herausforderungen im Wintersport-Tourismus sind groß: gesättigter Markt, demographischer Wandel und sich verändernde Winter. Weichenstellungen müssen also erfolgen, damit die Zukunft erfolgreich verläuft. Welche das 2037 sein könnte, reflektierten 50 Referenten und 350 Teilnehmer beim 2. Summit „Dein Winter. Dein Sport." am Tegernsee (D).

Der zweitägige ´Kongress der Initiatoren Deutscher Skiverband (DSV), Deutscher Skilehrerverband (DSLV) und Snowboard Verband Deutschland (SVD) startete am 9. November mit brandaktuellen Zahlen aus der Neuauflage der Grundlagenstudie „Wintersport Deutschland" von Univ.-Prof. Dr. Ralf Roth (Deutsche Sporthochschule Köln/Institut für Natursport und Ökologie). Auf der Grundlage dieser Analyse wurden zwei Tage lang praktische Lösungen für eine nachhaltige Entwicklung des Wintersports erarbeitet. Zu diesem Zweck kamen Vertreter aus zahlreichen Branchen im Seeforum des Bayerischen Rottach-Egern zusammen.

Ein zentrales Resultat der Studie lautete: Die Zahl der aktiven Wintersportler ist stabil. 2/3 der sportlich aktiven Deutschen – das sind 22,9 Mio. Menschen – betreiben Wintersport und zwar in der Regel mehrere Sportarten. Die Aktualisierung der Grundlagenstudie von 2012 zeigt, dass sportliche Aktivitäten in der Natur weiterhin für viele Deutsche zur Freizeit gehören. Zur besseren Bewertung haben Prof. Roth und sein Team eine neue Währung definiert: die „Winter-

DWDS Summit Eröffnung: v. l. n. r.: Thomas Ammer (Veranstalter, TOC Agentur für Kommunikation), Prof. Hanns-Michael Hölz (Snowboard Verband Deutschland), Walter Vogel (Geschäftsführer DSV Marketing GmbH), Norbert Haslach (Vorstand Schneesportschulen DSLV), und Alexander Schwer (Projektleiter Dein Winter. Dein Sport.)

Martha Schultz, Inhaberin GF der Schultz-Gruppe mit 7 Skigebieten, nahm u. a. an der Podiumsdiskussion „Was müssen wir tun, damit Wintersportler nicht aussterben?“ teil.

Sports-Days“. Demnach verbringen die Deutschen pro Jahr über 300 Mio. Tage mit Wintersport. Allein 50 Mio. davon sind sogenannte „Skier Days“ – also Tage, an denen Bergbahnen genutzt werden. Die restlichen verteilen sich auf Langlaufen, Winterwandern, Rodeln und Skitouren.
Zwei weitere Erkenntnisse der Studie: Viele Deutsche betreiben mehrere Wintersportarten, je nach Lust und Laune sowie nach äußerlichen Verhältnissen. Und durchschnittlich ist der deutsche Wintersportler pro Saison zwölf Tage draußen aktiv.

Der Nachwuchs im Zentrum

Neben der wissenschaftlichen Analyse stand am ersten Tag des „Dein Winter. Dein Sport.“ -Summit der Nachwuchs im Zentrum. Vertreter aus Schule, Sport und Industrie diskutierten, über welche Kanäle und Angebote junge Zielgruppen besser erreicht werden können, um deren Begeisterung für den Wintersport zu wecken beziehungsweise zu fördern. 2015 wurde als Resultat des ersten Wintersport-Kongresses die Plattform www.wintersportSCHULE.de gestartet. Damit hat die Stiftung Sicherheit im Skisport gemeinsam mit DSV, DSLV, SVD und Dein Winter. Dein Sport. e.V. eine deutschlandweite Online-Plattform für Wintersport an Schulen geschaffen. Sie bietet bundesweit Lehrkräften und Schülern der weiterführenden Schulen Informationen sowie konkrete Organisationshilfen, um den Wintersport zu fördern – in den Schulen, wo die Basis gelegt und der Nachwuchs am besten erreicht wird. Derartige Ideen und Aktionen gilt es nun auszubauen.
Dementsprechend wurden auf dem Symposium vier Vereine für ihre Passion und ihr außergewöhnliches Engagement in der Nachwuchsförderung mit je 5.000 € ausgezeichnet:

- Förderverein Schneesport im Tegernseer Tal e.V.: Lift gerettet, Skizentrum in Bad Wiessee aufgebaut
- „HighBlackForest#shreddinis“ shredden am Feldberg
- Trägerverein Schwarzwald Nordic-Center Notschrei e.V.: Gemeinsam für den Nachwuchs
- Nordic für alle: Unterricht in der Loipe statt im Klassenzimmer

Das Produkt WintersportIst Image alles? Unter diesem Titel diskutierte am Nachmittag eine Runde um den „Dein Winter. Dein Sport.“-Paten und Ex-Skistar Christian Neureuther. Die Referenten analysierten, inwieweit das Bild vom Wintersport-Tourismus und seine Wahrnehmung in der Öffentlichkeit einen Einfluss

Bei der Diskussion „Schnee von morgen – Investitionen in die Zukunft" sah man bekannte Gesichter aus der Seilbahnbranche. V. l. n. r.: Ekkehard Assmann (Marketingleiter Doppelmayr), Patrizia Pircher (Marketingleiterin TechnoAlpin) und Jens Rottmair (CEO Kässbohrer Geländefahrzeug AG).

Christoph Engl, Managing Director Brand Trust GmbH, referierte zum Thema: „Winter(sport-Tourismus) ist ein Produkt und keine Jahreszeit".

Foto: Hansi Heckmair

Dirk Scheumann, GF von Schneestern, brachte sich in die Diskussion „WintersportSCHULE – Beim Nachwuchs sind alle gefordert" ein.

bei Kauf- oder Investitionsentscheidungen und bei politischen Entscheidungsträgern hat. Weitere Themen waren die Zukunft der Mobilität und die richtige Art der Kommunikation. Den Abschluss des ersten Kongresstages bildete ein Startalk mit Verena Bentele und Markus Wasmeier zum Thema: „Eine Leidenschaft, die verbindet".

Den zweiten Kongresstag eröffnete Ilse Aigner, Bayerische Staatsministerin für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie, mit ihrer Rede „Bayern sorgt für Bewegung – ein Bekenntnis zum Wintersport!". Dabei verband sie zwei wichtige Begriffe: Leidenschaft und Wirtschaft. „Der Wintersport wird in allen Regionen des Freistaates als traditionsreicher Breiten- und Familiensport mit großer Leidenschaft betrieben. Daher spielt er zudem aus wirtschaftspolitischer Sicht eine wichtige Rolle", betonte Aigner. „Er bringt Gäste auch in den ländlichen Raum und sorgt für Investitionen und Arbeitsplätze vor Ort."

Darüber hinaus diskutierten Kenner der Branche unter dem Titel „Sport erleben – Veranstaltungen als Schaufenster" über Event-Formate der Gegenwart und der Zukunft. Zuletzt befassten sich Experten mit Investitionen und setzten sich mit Fragen der Zukunft auseinander: Wie sehen Skigebiete in 20 Jahren aus? Und wie macht man sie fit für 2037?

Gemeinsam. Konkret. Nachhaltig.

Am Ende der zwei Symposiums-Tage waren sich die Initiatoren Deutscher Skiverband (DSV), Deutscher Skilehrerverband (DSLV) und Snowboard Verband Deutschland (SVD) einig: Der Kongress war ein Erfolg. Weil damit eine europaweit einmalige Veranstaltung geschaffen wurde, die den Wintersport und all seine Facetten ins Zentrum rückt. Weil dort Probleme offen zur Sprache kommen. Weil daraus Projekte entstanden sind, aktuell entstehen und entstehen werden. DSV-Präsident Dr. Franz Steinle wörtlich: „Wir wollen uns beim Summit in zwei Jahren daran messen lassen, was konkret passiert ist."

DSLV-Hauptgeschäftsführer Peter Hennekes schloss sich mit einem Appell an alle Beteiligten an: „Jeder Einzelne ist hier gefordert." Nur gemeinsam lasse sich der Wintersport entwickeln. „Dabei gibt es nicht den einen Masterplan", bekräftigte SVD-Präsident Prof. Hanns-Michael Hölz. „Wintersport bedeutet Vielfalt und Individualität." Er bedeutet damit auch vielfältige Herausforderungen. Diesen stellten sich die Summit-Teilnehmer. Vertreter aus allen Bereichen machten klar: Sie sehen, wo die Probleme liegen und dass sie etwas unternehmen müssen. Konkret, nachhaltig und gemeinsam. Letzteres präzisierte Hennekes nochmals: „Wir als Verbände gehen voran, geben Impulse, sind die Treiber. Aber der Auftrag, konkrete Maßnahmen zu ergreifen und die Zukunft zu gestalten, der geht an alle."

Steinle unterstützte diesen Appell: „Viele Pflänzchen müssen gesät werden, bevor ein Wald entsteht." Das bedeutet auch: Die eine Lösung für die vielen komplexen Herausforderungen im Wintersport gibt es nicht. Die braucht es auch nicht. „Solange sich jeder einbringt und dabei ohne Scheuklappen arbeitet", betonte Hennekes abschließend.

THE FUTURE OF SNOW

SCHNEE

Hocheffiziente Beschneiungsanlagen: Propellermaschinen, Schneilanzen, Pumpstationen, Steuerungssoftware und schlüsselfertige Lösungen für ein Pistenparadies der Extraklasse.

www.demaclenko.com

DEMACLENKO

7. Forum Zukunft Winter

Netzwerken für den Bergtourismus

Bereits zum siebten Mal trafen sich wichtige Meinungsbildner und Vertreter des Österreichischen Wintertourismus zum Forumsgespräch des Netzwerks Winter, das geführt von Franz Schenner alljährlich vor Saisonbeginn die Aufmerksamkeit der Branche ins Licht der Öffentlichkeit stellt.

Einsatz für den Wintertourismus: Sprecher des Netzwerks Winter, Franz Schenner, Geschäftsführer der Sparte Tourismus in der WKO, Manfred Katzenschlager, Gerhard Sint, Obmann des SBSSV, Franz Föttinger, Sprecher der österreichischen Skiindustrie und Hannes Parth, der Chef der Slivretta Bergbahnen in Ischgl (v. l. n. r.).

In diesem Jahr war aufgrund der winterlichen Wettervorhersagen die Grundstimmung ausgesprochen optimistisch. Auch die durchaus positiven Sommerzahlen 2017 (ein Plus von drei Prozent) , die der Geschäftsführer der Bundessparte in der WKO, Manfred Katzenschlager, präsentierte, ließen die Bergbahnunternehmen auf eine gute Wintersaison hoffen. Er wies darauf hin, dass trotz der anstehenden allgemeinen Digitalisierung für den Tourismus noch immer der direkte Kontakt zum Gast ein wichtiges Merkmal der österreichischen Touristiker bleibt. Das gilt für Liftpersonal, Beherbergungsmitarbeiter, Skilehrer und Skiverleiher. Ausgewählte verhaltensbezogene Daten sollen die Zufriedenstellung der individuellen Bedürfnisse der Gäste unterstützen. Online-Liftkarten, Untersuchung der Bewegungsströme, der Einsatz bei Rettung von Verletzten etc. sind unerlässlich geworden, der Gast darf allerdings nicht verdigitalisiert werden. Um Missbrauch mit dem neuen Gold der Wirtschaft zu vermeiden, wird im kommenden Jahr die neue Datenschutzverordnung der EU in Kraft treten, die auch auf Seilbahnunternehmen Auswirkungen zeigen wird.

18.000 „Beziehungsmanager" am Berg sind die österreichischen Skilehrer, die den Gästen die Grundlage zu unfallfreiem und genussvollen Skifahren vermitteln. Gerhard Sint, der Obmann des Salzburger Berufsskilehrer- und Snowboardlehrer Verbandes strich vor allen Dingen den neuen Lehrplan „Schönskifahren" heraus, der in einer weitreichenden Kampagne gemeinsam mit dem Netzwerk Winter vor allen Dingen im Hauptherkunftsland Deutschland beworben wurde.

Dass Skifahren zur österreichischen Kultur gehört und daher stark gefördert werden muss, unterstrich der Sprecher der österreichischen Skiindustrie, Franz Föttinger. „Die vollen Auftragsbücher der Skihersteller sind einerseits der guten wirtschaftlichen Gesamtentwicklung zum anderen aber auch der guten Arbeit der Seilbahnwirtschaft mit der Garantie für Schnee geschuldet", betonte Föttinger.

Seilbahnen als Wirtschaftsmotor

„Die Seilbahn ist der Motor für den Wintertourismus", hob Hannes Parth, stellvertretender Obmann der österreichischen Seilbahnen in der Wirtschaftskammer und Chef der Silvretta Seilbahn AG Ischgl hervor. „Würden sie zusper-

ren, würde ein großer Teil der Arbeitsplätze wegfallen, denn jeder Seilbahnarbeitsplatz zieht auch noch indirekt sechs weitere Arbeitsplätze nach sich!" Parth nützte das Forum Zukunft Winter, um den neu gegründeten Verein VITALPIN vorzustellen. „Viele NGOs und andere Vereinigungen treten mit ideologisch geprägten Ansagen für den alpinen Raum auf. Das Ziel lautet, bremsen, zurückbauen und schließlich absiedeln!" Der Ischgler Seilbahnchef ist bei diesem Thema persönlich engagiert, möchte aber VITALPIN nicht als Gegner sondern vielmehr als „positive und konstruktive Kraft für die Menschen in den Alpen" verstanden wissen.
Unter dem Vereinsdach haben sich zahlreiche Vertreter unterschiedlicher Branchen zusammengeschlossen. So soll VITALPIN nicht nur die Stimme des Tourismus, sondern auch jene der Industrie, der Gastronomie und anderer Wirtschaftszweige sein. „Wir bekennen uns klar zu den Alpen als Wirtschafts- und Lebensraum", betonte Parth. „Dafür wollen wir jene Impulse setzen, die auch künftig notwendige Existenzgrundlagen schaffen und den alpinen Raum zugleich innovativ und im Einklang zwischen Schutz- und Entwicklungsinteressen weiterentwickeln!"

Technische Beschneiung tut Klima gut

Bei der Abendveranstaltung versuchte Dr. Franz Prettenthaler, Leiter des Joanneum Research Life – Zentrum für Klima, Energie und Gesellschaft in Graz – anhand einer von der Seilbahnwirtschaft in Auftrag gegebenen Studie „Zur Klima und Energiebilanz der technischen Beschneiung" die positiven Auswirkungen der maschinellen Schneeerzeugung auf das Klima herauszuarbeiten. Aufgrund seiner Erkenntnis könnte die technische Beschneiung der Skigebiete die Erderwärmung einbremsen und somit günstig auf das Klima einwirken. Das Prinzip scheint einfach: Sonnenlicht trifft auf die Erdoberfläche, wird auf dunklen Flecken zu 20 %, aber auf weißen, also schneebedeckten Flächen zu 70 % reflektiert. Der Alpenraum heizt sich schneller auf, weil durch die in der Vergangenheit geringeren weißbedeckten Zeiten das regionale Klima stärker angeheizt wird. Was macht die Beschneiung? Sie macht braune Oberflächen weiß – also mehr Reflexion und weniger Erwärmung.

Bekenntnis zum Wirtschafts- und Lebensraum Alpen". Hannes Parth von VITALPIN.

Dr. Franz Prettenthaler von Joanneum in Graz zieht durch die Beschneiung eine positive Klimabilanz.

Dieser sogenannte Albedo Effekt wirkt sich laut Dr. Prettenthaler trotz der CO_2 Emissionen der Beschneiung positiv aus. „Beschneiung braucht Strom, Stromerzeugung bedingt CO_2 Emissionen, das verursacht den Treibhauseffekt – das Resultat ist Erwärmung. Künstliche Beschneiung wäre demnach eine „Fehlanpassung" an den Klimawandel."
Er stellt auch die Frage, wie weit der Tourismus Mitverursacher von CO_2 Emissionen sei. Der geschätzte Anteil des Wintertourismus mache 5,6 % aus, wobei 58 % davon auf Transport und Beherbergungsbetriebe entfallen. Folgt man den Diskussionen des Energieverbrauchs der Seilbahnwirtschaft, so wird der Anteil von Liften und Beschneiung mit 4 % überraschen. Seilbahnen und Beschneiung sind also nicht das Hauptproblem im Tourismus. Von 1980 bis 2016 wurden 79 Skigebiete in Tirol und der Steiermark untersucht und dabei wurde festgestellt, dass der abkühlende Effekt meist den erwärmenden Effekt überwiegt. Das gilt allerdings nur bei Einsatz von Ökostrom. In den beiden Bundesländern wurden 316.000 t CO_2 Äquivalent eingespart, das sind 1,6 t CO_2 pro ha / Jahr. Damit ist ein positiver Klimaeffekt der Beschneiung für Dr. Prettenthaler belegt.
Anders sieht das Simon Kaser von der Universität Innsbruck, der die CO_2 Emissionen von Pistengeräten und des Stahls für die Kanonen mit einbezogen haben will. Dieser Anteil betrage aber laut Dr. Prettenthaler nur vernachlässigbare 0,2 %.

Winter als Produkt

Für ein weiteres Aufhorchen beim Winterforum sorgte der Marketingexperte Klaus-Dieter Koch, der die Wintertouristiker aufforderte, vom bisher üblichen Marketing Abschied zu nehmen. „Der Winter ist keine Jahreszeit, sondern eine Marke, und die gilt es zu managen!" Die Touristiker mögen aufhören, Dinge zu verkaufen, die sie haben. „Nur weil man eine Seilbahn oder Skipisten hat, muss noch lange kein Gast Lust auf Pistenkilometer haben!" Marketing findet heute mit immer gleichen, austauschbaren Bildern statt, die schlussendlich zu einem unnötigen Preiskampf führen um den Gast in den Ort zu locken. Es gelte Wünsche, Sehnsüchte und Träume zu kreieren und zu kommunizieren, die eine Destination einmalig und unwiderstehlich mache.

Expertise von Univ.-Prof. Dr. Ulrike Pröbstl-Haider zur „Ringler Studie“:

Wissenschaft – oder Glaubensfrage?

In der Studie „Skigebiete der Alpen – landschaftsökologische Bilanz, Perspektiven für die Renaturierung“ hat der Biologe Alfred Ringler versucht, die ökologischen Auswirkungen von 40 Jahren Skitourismus im gesamten Alpenraum zu erfassen und für die ca. 1.000 betroffenen Skigebiete einen sogenannten ökologischen Fußabdruck zu erstellen. Die Ergebnisse dieser Studie erschienen im Jahrbuch des Vereins zum Schutz der Bergwelt (VzSB) 81./82. Jahrgang 2016/17.

Foto: BoKu

Prof. Dr. Ulrike Pröbstl-Haider, Universität für Bodenkultur Wien.

Die auf den ersten Blick als wissenschaftliche Abhandlung angelegte Arbeit zeigt bei genauerem Hinsehen viele Schwächen, die einer angemessenen Diskussion und den Bemühungen um eine nachhaltige Entwicklung nicht wirklich dienen. Betrachtet man die Beschreibungen der Skigebiete in Oberbayern, dann fällt auf, dass es von diesen 62 sogenannten Skigebieten die meisten gar nicht mehr gibt oder sie aufgrund ihrer geringen Größe eigentlich nie als solche hätten bezeichnet werden sollen. Eine kritische Analyse in Zusammenarbeit mit der Sporthochschule Köln ergab, dass von den angeführten 62 Skigebieten bei Ringler (2017) bei genauer Betrachtung nur mehr 19 übrig bleiben, bei denen die im Artikel angesprochenen anlage-, bau- und betriebsbedingten Belastungen des Naturhaushaltes sinnvoll zu überprüfen sind.

Der Leser stellt sich die Frage, was die Überprüfung aufgelassener, der Natur oder weit öfter der landwirtschaftlichen Nutzung zurückgegebener Skigebiete für einen Mehrwert besitzt? Dies gilt umso mehr, als in den zumeist geringen Höhenlagen der heutige Zustand durch die Intensität der aktuellen Nutzung weit mehr bestimmt wird als durch die sportliche Nutzung der Vergangenheit. Dies gilt selbst dann, wenn dort vor 15 Jahren Baumaßnahmen erfolgt sein sollten. Vor diesem Hintergrund muss die gesamte Statistik des Beitrags kritisch hinterfragt werden. Die berechnete mittlere Skigebietsfläche pro Region bezieht sich auf die 62 oberbayerischen Skigebiete und erscheint angesichts der obigen Ausführungen mehr als fragwürdig. Angegeben werden 123,8 ha als mittlere Skigebietsgröße für Oberbayern. Betrachtet man die momentan tatsächlich vorhandenen Skigebiete, so liegt dieser Wert deutlich zu niedrig. Aus methodischer Sicht hätte es dringend einer sogenannten Erheblichkeitsschwelle bedurft. Danach hätten allerdings nur zehn oberbayerische Gebiete in die Analyse miteinbezogen werden dürfen, denn nur so wenige sind so groß, dass sie im Hinblick auf die Diskussion von erheblichen Beeinträchtigungen und Verbundfunktionen eine Rolle spielen könnten. Skigebiete wie Val d'Isère mit dem Westernberg in Ruhpolding oder Habach zu vergleichen, macht wenig Sinn.

Probleme der Luftbildinterpretation

Die Bewertung der Skigebiete bei Ringler basiert auf einer Luftbildinterpretation, aber auch hier scheint Einiges schief gegangen zu sein.

Aus wissenschaftlicher Sicht weiß man um die Probleme der Luftbildinterpretation in Skigebieten. Daher erfordern Analysen in der Regel zusätzliche Informati-

Die Vegetation in Skigebieten kann vielfältig sein und enthält zum Teil auch seltene Arten.

onsquellen oder Korrekturen, um verlässliche Ergebnisse zu erzielen. Ursachen dafür sind nicht nur der Schattenwurf und die hohe Reliefenergie, sondern auch die kleinräumige Strukturänderung und Nutzungseinflüsse in der Landschaft, die jede Interpretation in Gebirgsräumen erschweren. Darüber hinaus lässt eine Luftbildinterpretation – selbst bei Geo-Referenzierung in einem geografischen Informationssystem (GIS) – vielfach auch keine Rückschlüsse auf die Ursachen von Landschaftsveränderungen zu. Eine Rodung von Bäumen für den Pistenbau sieht im Luftbild ähnlich aus wie eine Fällung aufgrund von Borkenkäferbefall.

Genau diese Fehleinschätzung ist sehr häufig bei Gebieten in Deutschland und Österreich (nur diese wurden näher betrachtet) passiert. So wurden natürliche Bergseen als Speicherteiche erfasst oder Hangrutschungen von bedrohlicher Dimension hervorgehoben – wie beispielsweise am Blomberg bei Bad Tölz – wo in Wirklichkeit eine genehmigte Rodung für eine neue Freizeitanlage stattgefunden hat!

Entscheidende Aspekte ausgelassen

Aber selbst wenn man diese für die Betreiber sicher ärgerliche öffentliche Anprangerung, die auf falschen Tatsachen beruht, beiseite lässt, dann liegt der wesentliche Fehler immer noch darin, dass hier entscheidende Aspekte zu kurz kommen. Diese betreffen das Management sowie die Entwicklungspotenziale der veränderten Flächen und die Durchgängigkeit der Lebensräume. Gut gemanagte Skigebiete sind Wildtierlebensräume, können gesetzlich geschützte Biotope enthalten und bieten inzwischen vielen Kleinlebewesen Raum (vgl. B 1) Prof. Dr. Ulrike Pröbstl-Haider, Universität für Bodenkultur Wien.

B), die im intensiv landwirtschaftlich genutzten Grünland mit bis zu sieben Schnitten pro Jahr nicht mehr überleben können! Vogelkartierungen unterstreichen diesen Zusammenhang.

Wie wichtig es ist, die Entwicklungsperspektive miteinzubeziehen bzw. die Tatsache, welche Lebensraumtypen bei schonender Bewirtschaftung entstehen können, sei noch einmal am Beispiel der Blombergbahn dargestellt. So sind auf der Blombergalm bei Bad Tölz auf ehemaligen Waldflächen nach Entwicklung des Skigebietes aufgrund schonender Pflege gesetzlich geschützte Biotoptypen entstanden (Nasswiese mit vier Arten der Roten Liste und Flachmoor mit 11 Arten der Roten Liste). Diese wertvollen Lebensräume dominieren in diesem kleinen, aber intensiv genutzten stadtnahen Gebiet. Dass bei den Berechnungsmethoden von Ringler trotzdem das mehr als fünfmal größere Skigebiet am Sudelfeld besser abschneidet zeigt, dass dieses Bewertungskonzept zu überdenken ist. Eine Hilfe für den umweltbewussten Skifahrer bei der Auswahl eines Skigebiets ist diese Studie jedenfalls nicht.

Fotos: Panomax

Die Mayrhofner Bergbahnen im Zillertal sind einer jüngsten Neukunden bei Panomax.

Interaktivität beim Live-Bild ist entscheidend

Die Qualität von Panomax setzt sich durch

Panomax – die 360° Webcam in HD-Qualität – ist unaufhaltsam auf dem Vormarsch. Sobald Interessenten die unglaublich vielseitige Interaktivität und somit den Nutzen für den Gast erkannt haben, gibt es zuerst großes Staunen und dann eine klare Kaufentscheidung. Der Anwendungsbereich hat sich längst vom Alpintourismus auf Kreuzfahrtschiffe, Flugrettungsfirmen und Baustellenbeobachtung ausgedehnt.

Beispiel Flycam Tuikku in Finnland.

An über 230 öffentlichen Standorten wird die Panomax-Kamera per Jahresende im Einsatz sein. Darüber hinaus existieren etliche nicht öffentliche Standorte, die firmeninternen Zwecken wie z. B. der Überwachung einer Großbaustelle bzw. der Dokumentation des Baufortschritts dienen. 2017 sind einige Länder wie Italien (Südtirol), Finnland, Australien, oder Kanada erstmals bestückt worden. Heute ist z. B. der Auftrag für die Region Oberammergau mit 3 – 6 Kameras (Verbund kleinerer Skigebiete) bzw. die Fuschlseeregion (3 – 6 Kameras) eingetroffen. Im Alpenraum sind mittlerweile alle Länder mit dieser HD-Webcam abgedeckt, die von „Panomax" aus Henndorf (Salzburg) vertrieben wird. Manche Destinationen wie z. B. Seeefeld haben bereits das zehnte Stück bekommen, viele Anwender bestellen begeistert eine zweite oder dritte Panomax nach. Das sagt alles über die Zufriedenheit der Kunden aus. Kein Wunder, dass sich die Anfragen bereits stapeln. Auch prominente Neuzugänge wie zuletzt die Mayrhofner Bergbahnen kann GF Klaus Mairinger regelmäßig verbuchen. Er führt den Boom auf die konkurrenzlose Interaktivität der Panomax zurück:

„Bei uns geht es um viel mehr als „nur" ein brillantes Panorama-Bild. In der mitgelieferten Interaktivität liegt der große Nutzen für den Webseiten-Besucher. Dieser kann sich individuell mit den Informationen versorgen, die ihn interessieren. Das beginnt beim aktuellen Bild, geht weiter zum umfassenden Bildarchiv und endet bei den aufrufbaren Informationen im Panoramabild wie Hotels, Attraktionen, Sehenswürdigkeiten oder markierten Verläufen von Pisten bzw. Wanderrouten etc. Und für den Betreiber fungiert das interaktive Panomax-Bild als wirksames und kostengüns-

tiges Marketingtool! Ist der Betreiber ein Tourismusverband, kann er außerdem jedem teilnehmenden Hotel eine individuell designte Schablone für seine Präsenz anbieten. Unsere Kernkompetenz liegt also genau genommen in der hochwertigen und einfachen Administration, die sich sowohl der Betreiber als auch der User schrittweise erschließen können, so Mariniger."

Das Bild ist erst der Anfang, nicht das Ende

Allerdings wissen viele Leute immer noch nicht, dass es mehr als bloß irgendein Bild für ihre Website gäbe. Ihr Kaufmotiv beschränkt sich daher darauf, sich einfach eine bessere Web-Cam anzuschaffen. In Wahrheit könnten sie ein smartes Marketingtool erwerben – HD-Bild inklusive!

Ein Tourismuszweig, der hier noch am Anfang steht, sind Kreuzfahrten. Der tolle Komfort und teilweise Luxus der Schiffe steht meistens in keinem Verhältnis zur primitiven Qualität der Webcam-Bilder, die noch dazu keine Intetraktivität zulassen. Seitdem Klaus Mairinger die Panomax-Kamera auch auf Messen für Kreuzfahrten präsentiert, wollen sukzessive alle Flotten auf dieses Produkt umsteigen. Erst kürzlich wurden weitere Schiffe von Hapag-Lloyd und Viking Cruises mit Panomax ausgestattet. Weitere Kreuzfahrtunternehmen sind schon im engen Kontakt. So werden nun dem Betrachter auf der Website phantastische Bilder von der Fahrt im Fjord, Eismeer oder Südsee-Insel zugänglich gemacht. Das hat eine ungeheure Werbekraft!

Innovation: Die Verknüpfung mit Wetterstationen

Ein anderes interessantes Beispiel ist der ÖAMTC. Der Autofahrerclub hat für seine Rettungshubschrauber-Einsätze in einer ersten Tranche 20 Panomax-Kameras bestellt – vor allem für den Anflug auf Krankenhäuser. Dann kam plötzlich auch der Wunsch nach integrierten Wetterstationen auf. Dementsprechend hat die Firma „Panomax" ein völliges neues Produkt für diesen Kunden kreiert, das in Zukunft dann für weltweite Kunden reproduzierbar sein wird. Flugrettungsfirmen, die ein größeres Gebiet abdecken, oder Flugraumüberwacher wie die Austrocontrol verfügen ja bereits in ihrem Gebiet über viele Wetterstationen. Was passiert, wenn man diese mit der Panomax zusammenführt, erklärt Mairinger so: „Wir haben von ÖAMTC die Schnittstelle zu allen Wetterstationen von Austrocontrol bekommen. Zur Verknüpfung verwenden wir unser Tool, um diese Wetterstationen in die Österreich-Karte einzuzeichnen und ihren Status zu interpretieren. Das heißt, ein roter Standort ist nicht anzufliegen, bei orange gilt es abzuwägen und grün ist bedenkenlos. Das geht so weit, dass man mit einem Klick eine komplette Flugroute aufrufen und rasch Entscheidungen treffen kann. Und zwar direkt im Helikopter via Tablet-PC! Man könnte auch alle Hochspannungsleitungen einzeichnen. Jede Verknüpfung mit Archivdaten ist möglich, man muss sie nur einmal einpflegen."

Das Val Gardena (Grödner Tal) ist 2017 ebenfalls neu als Panomax-Betreiebr dazugekomme. Im Bild Abenddämmerung am Sassolungo.

Perspektivenwechsel per Mausklick

Ebenfalls neu bei Panomax ist eine patentierte Anwendung im Zusammenhang mit den Bergbeschriftungen. Inzwischen wird ja jeder (!) Berg in Österreich von einer Panomax-Kamera erfasst, viele auch von mehreren Kamerapositionen. Klickt man nun auf einen Berggipfel im Panorama, erscheint nicht nur der Name, sondern auch eine Liste aller weiteren Panomax-Positionen, die diesen Berg aus anderer Perspektive ebenfalls anvisieren – inklusive der Entfernung dorthin. Ein weiterer Klick in diese Liste bringt den Betrachter sofort zur alternativen Kameraposition und eröffnet ihm einen anderen Blickwinkel. Das kann für Bergsteiger, Touristen oder Wissenschafter etc. durchaus spannend sein. Vom Unterhaltungswert für den Laien einmal abgesehen.

Also den Möglichkeiten an Interaktivität sind bei Panomax fast keine Grenzen gesetzt. Und die Kreativität von Klaus Mairinger und seinen Entwicklern ist ein Garant für permanente Erweiterungen. Hier wurde jedenfalls eine Lawine losgetreten, die einerseits den Nutzwert und andererseits den Werbewert der Live-Panoramabilder revolutioniert. Wer wartet heute noch bewusst, bis im TV-Gerät das Wetterpanorama kommt? Heute geht der Interessierte jederzeit und ortsunabhängig ins Internet…

pronatour legt die Goldader am Schönjoch frei

Sagenhafter Abenteuerspielplatz in Fiss

Abenteuerspielplatz „Goldener Mann", Fiss (Tirol/AT): pronatour setzt neues Highlight am Schönjoch

Foto: Bergbahnen Fiss-Ladis

Der Sage vom „Goldenen Mann" in Fiss folgend, erschuf pronatour einen innovativen Steinspielplatz samt Kinder-Bergwerk am Schönjoch. Mit der Umsetzung wurde im wahrsten Sinne des Wortes ein Meilenstein in der architektonischen Gestaltung mit Naturmaterialien gelegt. Ein einzigartiges Highlight und Best-Practice Beispiel, das einen Mehrwert für die gesamte Region bietet.

Foto: Bergbahnen Fiss-Ladis

Benny Pregenzer, Geschäftsführer der Bergbahnen Fiss-Ladis, will das Sommer-Angebot stärken.

Vor langer Zeit setzte sich der Riese, den sie „Goldener Mann" nannten, in den Fisser Bergen am Schönjoch zur Ruhe und verwuchs mit der Zeit mit dem Gestein. Seitdem liegt dort eine Goldader – das ehemalige goldene Herz des Mannes. Von pronatour zum Leben erweckt, bietet das Erlebnisareal für alle Altersgruppen Spielerisches, Wissenswertes und Sagenhaftes in einer einzigartigen Inszenierung. „Der Sommer in Serfaus-Fiss-Ladis gewinnt glücklicherweise zunehmend an Popularität." freut sich Benny Pregenzer, Geschäftsführer der Bergbahnen Fiss-Ladis. Die Vorreiter-Destination im Alpenraum beweist mit dieser Erlebnisinszenierung von pronatour somit weitere Pionierarbeit.

Ein Meilenstein in der Spielplatzgestaltung

Auf 2.491 m vermischt sich die Phantasiewelt der Gnome mit der Realität. „Es scheint tatsächlich so, als sei der Spielplatz aus den Felsen herausgewachsen", bestätigt ein Besucher. „Als ob er schon immer da gewesen wäre!" Für viele Elemente wurde der Naturstein von vor Ort verwendet, andere Naturmaterialien wurden bei sorgfältig ausgewählten Lieferanten zugekauft. Mit viel Geschick und Know-how wurde das neue Areal in die Landschaft eingebettet. Der rote Faden ist nicht nur durch den Titel und die Spielge-

Foto: pronatour & Bergbahnen Fiss-Ladis

Vergleich: Detailplanung – Umsetzung Sagenhaft ist ebenso die Tatsache, dass die Visualisierung von pronatour fast 1:1 der Umsetzung entspricht.

Foto: Bergbahnen Fiss-Ladis

Die Geschichte des „Goldenen Mannes" im Kinder-Bergwerk erleben

Foto: pronatour & Bergbahnen Fiss-Ladis

Handverlesene Felsen bestimmen den Charakter der Anlage: „Wie aus dem Boden herausgewachsen."

schichte geprägt, sondern vor allem durch das Erscheinungsbild der Stationen und dessen Layout. Krummholz und Naturstein spielen hier eine wesentliche Rolle. Sagenhaft ist ebenso die Tatsache, dass die Visualisierung von pronatour fast 1:1 der Umsetzung entspricht.

Abenteuer aus Stein gemeißelt

Schon von Weitem fällt das große Tor auf. Es zieht geradezu magisch an, um sich auf ein riesiges Abenteuer zu begeben. Nach steinigen Balancierelementen wartet der Hügelausguck mit interaktiven Stationen auf alle Abenteurer, die in die Ferne blicken wollen. Eines der größten Highlights ist der Kinder-Bergwerkstollen mit seinen brachliegenden alten Gleisen. „Ein Überbleibsel aus der Zeit, als die Gnome aktiv nach dem goldenen Mann schürften", erzählt die Geschichte. Bergbaumaschinen, Geschicklichkeitsspiele und der Kletterfelsen runden das Konzept ab. Authentische Relaxelemente wie Steinbänke passen nicht nur toll ins Landschaftsbild, sondern bieten auch den eifrigen Entdeckern des Gnomsteinbruchs eine Ruhepause.

Touristisches Potenzial ausschöpfen

Die imposante Bergkulisse am Schönjoch in Serfaus-Fiss-Ladis und deren Skigebiet beeindruckt schon seit Generationen. Doch um auch im Sommer wettbewerbsfähig zu bleiben, bedarf es eines gut durchdachten Konzeptes. „Ein unverwechselbarer, individueller Charakter des touristischen Angebots ist ausschlaggebender Faktor für dessen Erfolg. Nur so hebt man sich vom Mitbewerb ab, bleibt authentisch und glaubhaft", sagt Werner Stark, Geschäftsführer von pronatour.

Ausblick 2018: Moderner Erlebnisweg

Ein Abenteuer der besonderen Art ist mit dem modernen Erlebnisweg für nächstes Jahr in Planung. Mit einer innovativen App begibt man sich auf eine Wanderung in die Bergwelt, bei der sowohl Naturliebhaber als auch Entdecker auf ihre Rechnung kommen.
„Einmalig ist, dass auch dieser Weg, genau wie unser Kinder-Bergwerk, barrierefrei erreichbar und kinderwagentauglich ausgeführt wird", bestätigt Pregenzer. Das Schönjoch steht heute für eine beeindruckende Bergwelt, in der mystische Geschichten und moderne Erlebnispädagogik aufeinander treffen und somit ein sagenhaftes Paradies für die ganze Familie geschaffen wurde.

Info:
www.pronatour.at

So sieht die neue Bergstation Crap Sogn Gion aus.

Foto: LAAX / Daniel Ammann

Style-Trend für Laax

Die Bergstation Crap Sogn Gion im Skigebiet Laax hat ein markantes Facelift erhalten. Pünktlich für den Start zur Wintersaison 2017/18 wurden Teilbereiche des über 50 Jahre alten Gebäudes markant umgestaltet und das gastronomische Angebot weiter verbessert.

Das oft als Raumschiff empfundene Bauwerk auf dem Crap Sogn Gion geht unter dem Motto „GALAAXY" galaktische Wege. Mit einem Redesign wurde den bisherigen Räumen und kahlen Wänden ein neues Gesicht verliehen. Die Außenfassade der Station ist in einer „Digital Camouflage"-Optik gehalten und definitiv ein Hingucker im Vergleich zum vorherigen Betonlook. Bei den Innenräumen wird auf Farbe, Style, Pflanzen und witzige Details gesetzt. Zu den speziellen Gestaltungselementen gehören unter anderem ein alter Cola-Automat, der als Toilettentür umfunktioniert wird, oder ein durchtanzter Parkettboden aus dem Hotel Dolder in Zürich. Zudem geben leuchtende Neon-Tafeln dem Besucher Weisheiten mit auf die Piste und im Sticker-Shop kann er sein T-Shirt personalisieren. Ein kleines Kino lädt zum Verweilen ein und für den richtigen Groove ist die Playlist von Radio GALAAXY verantwortlich. Auch kulturelle Veranstaltungen sind in Planung.
Neben den ausgezeichneten Sportmöglichkeiten, die das Skigebiet zu bieten hat, stehen neue Räumlichkeiten zur Verfügung, um Arbeit und Freizeit zu vereinen. Zielgruppe dabei sind Firmenkunden und Privatpersonen, die für ihren „Output" originelle Wege gehen wollen. So besteht nun die Möglichkeit, sich am Vormittag im Schnee zu vergnügen und am Nachmittag im „The Bridge" über Zukunftsprojekte zu brainstormen. Diese Infrastruktur kann gegen eine Gebühr getestet und genutzt werden.

Tradition neu interpretiert

Eine Veränderung hat auch die Gastronomie erfahren. Das 360-Grad-Restaurant hat jetzt ein neues, urbanes Erscheinungsbild, und das gastronomische Angebot wurde mit einer Saftbar und veganer Küche erweitert. Traditionelle Schweizer Gerichte, wie Gehacktes mit Hörnli, wird es weiterhin geben, aber neu interpretiert. Auch die Pommes erhalten einen neuen Auftritt – sie werden mit leckeren Toppings wie Raclette und Würstchen serviert. Das beliebte Restaurant Capalari bleibt mit all seinen Vorzügen unverändert bestehen. Für die kreative Umsetzung des Projektes hat die Weisse Arena Gruppe mit Sami Khouri zusammengearbeitet. Mit seiner Agentur „Rumble in the Jungle" etablierte er bereits diverse temporäre In-Places wie die Widder-Bar und das Negroni in Zürich, die Gondelhalle in Laax oder auch diverse Gastro Happenings für die Galerie Hauser und Wirth. Die offizielle Eröffnung der modernen Station wird am 13. Januar 2018 stattfinden.

Lifestyle-Unterkunft

Ebenfalls zur Wintersaison 2017/18 erfindet sich das bekannte Partyhotel Riders Palace im Skigebiet Laax neu. Das Besondere des Hotelkonzepts: Die Macher hinter der Neugestaltung sind nicht wie gewöhnlich Hoteliers, sondern kreative Köpfe aus der Region, die sich in der Freestyle-Szene bewegen.
Trends, die das neue Konzept aufgreift, sind gesundes, veganes und vegetarisches Essen, Livekonzerte, ein Bewegungsraum, um zu trainieren und Yoga zu machen, sowie „Open Offices". Das Design des Riders Hotel, welches mit den Gegensätzen der Natur und der Kultur spielt, wurde auf ein Minimum reduziert. Einfachheit und Funktionalität mit viel individuellem Stil sind das neue Motto.

Unsere Stärke:
eine Schwäche
für Holz
HOLZ
BAU
MAIER
Dafür schlägt unser Herz!
HOLZBAU MAIER GmbH & Co KG | Gewerbestraße 171 | 5733 Bramberg | Austria | Tel. +43/(0)6566/72 64 | www.maier.at

Roberto Moling, GF PIC.ANT:

„Bei Reichmann weiß man, worum es geht!“

Jede Servicewerkstatt hat ihre ganz individuellen Anforderungen und Bedürfnisse. Die Reichmann & Sohn GmbH hat für jeden Anspruch die passende Maschine oder den passenden Automaten. Roberto Moling, GF Skiservice PIC.ANT/St. Martin im Gadertal, verrät im Gespräch mit dem MOUNTAIN MANAGER, was für sein Unternehmen und seine Kunden wichtig ist.

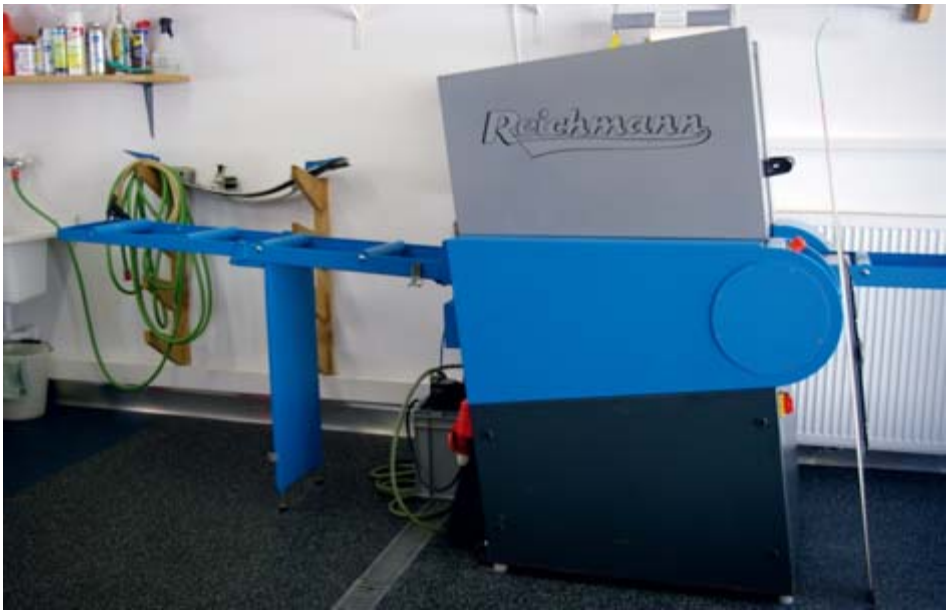
Fotos: dwl

Remigio Fellet, Sales Italy Reichmann & Sohn GmbH, und Roberto Moling, PIC.ANT vor dem SF-4 Serviceautomaten.

MM: *„Wie lange gibt es PIC.ANT, was umfasst Ihr Angebot?“*
Roberto Moling: „PIC.ANT gibt es seit 2004. In den ersten Jahren waren wir hier an der Talstation der Kabinenbahn Piculin im unteren Stockwerk. Vor 5 Jahren konnten wir dann in die jetzigen Räumlichkeiten umziehen, die im Parterre liegen und so von der Piste und vom Parkplatz aus direkt zu erreichen sind. Das war für uns sehr gut, weil wir von den Gästen viel besser wahrgenommen werden. Das Angebot von PIC.ANT umfasst den Verleih von Wintersportgeräten und Zubehör sowie den Skiservice. Das Servicevolumen beträgt in der Saison bis zu 3.000 Paar Ski.“

MM: *„Sie verfügen über die Qualitätsauszeichnung „Leading Ski Service“. Was hat es damit auf sich?“*
Moling: „Ein Skiservice bzw. Skiverleih mit der Qualitätsauszeichnung ‚Leading Ski Service‘ muss strenge Standards und Kriterien erfüllen. Um diese Auszeichnung zu bekommen, muss man einen zweijährigen Kurs besuchen, der im Herbst an drei Tagen in der Woche in der Berufsschule Bruneck abgehalten wird. Der Bereich Skiservice wird dabei umfassend behandelt, das reicht vom Aufbau von Skiern über die Arbeitsabläufe beim Skiservice bis hin zum händischen und maschinellen Skiservice in der Praxis. Im Anschluss an die Ausbildung muss man eine rund 5-stündige Prüfung absolvieren, in der man das erworbene Wissen unter Beweis stellen muss.
Die Kriterien, die mit „Leading Ski Service“ in Zusammenhang stehen, umfassen außerdem das Erscheinungsbild des Betriebes, die Qualität des Leihmaterials, die Transparenz des Preis-Leistungsangebotes, die Kundenbetreuung sowie die Ausbildung und Qualifizierung der Mitarbeiter. Derzeit gibt es in Südtirol 13 Betriebe, die eine solche Qualitätsauszeichnung führen dürfen.“

MM: *„Wie lange arbeiten Sie mit der Reichmann & Sohn GmbH?"*
Moling: „Ich arbeite von Anfang an, also seit 2004 mit Reichmann. Meine erste Maschine war eine Band-Stein-Schleifmaschine TSM–E-Multi. Die Maschine war schließlich 30 Jahre alt, aber immer noch gut in Schuss. Ich hatte mit ihr die ganzen Jahre über nie Probleme. Sicherlich hätte die TSM-E-Multi auch in den nächsten 2 oder sogar 3 Jahren noch gut funktioniert, sie war aber für unser steigendes Serviceaufkommen nicht mehr geeignet.
2016 habe ich mich dann für den Ankauf eines SF-4 Serviceautomaten von Reichmann entschieden. Das war eine der ersten Maschinen, die ausgeliefert wurden, und die erste Maschine in Italien überhaupt. Aufgestellt wurde sie am 22. Dezember. In der Ausführung mit 2 Steinen hat der Automat eine Leistung, die für PIC.ANT genau passt – und der Preis stimmt auch. Das ist für ein kleines Unternehmen nämlich auch wichtig, wenn man von einer kleinen Maschine auf einen Automaten umsteigt."



Auch mit der DTS-U PRO ist man sehr zufrieden.

MM: *„War es für Sie immer klar, dass Sie nach der TSM-E-Multi wieder eine Maschine von Reichmann ankaufen, haben Sie Vergleiche mit anderen Herstellern gemacht?"*
Moling: „Ich kenne die Produkte der anderen Hersteller auch, ich habe mir viel angesehen. Auch andere Hersteller haben natürlich gute Produkte – für Reichmann haben neben der Technik aber auch andere Gründe gesprochen. Für mich war es wichtig, dass das ganze Paket stimmt. Dazu gehören der Service, der Kontakt zum Unternehmen, das Auftreten des Unternehmens selbst und die Aus- und Weiterbildung in Form von Kursen. Eine Maschine kann letztendlich nur so gut sein wie der Mann davor, der sie bedient. Wenn man den Ski kennt und die Maschine, auf der man arbeitet, dann kann man auch genau das Ergebnis erzielen, das gewünscht ist. Und wenn man Fragen zur Maschine hat oder ein Problem auftaucht, ist der Telefonservice, also die Fernwartung, sehr gut. Bei Reichmann weiß man einfach, worum es geht."

Nur mit einem ausgezeichnet servicierten Ski macht es Spaß zu fahren!"

MM: *„Was sind die Punkte, die von Herstellerseite den SF-4 charakterisieren?"*
Remigio Fellet, Sales Italy: „Der SF-4 Serviceautomat wurde so konzipiert, dass der Anwender so wenig Arbeit wie möglich hat und perfekte Ergebnisse erzielt. Neben den Steinmodulen für Ski bzw. Ski & Boards gibt es den SF-4 zusätzlich mit Kantenmodul für Ski & Boards. Eine Herausforderung bei der Entwicklung war es natürlich, eine solche Maschine zu einem wirklich fairen Preis zu bauen. Das ist Reichmann mit dem SF-4 Automaten gelungen. Ein weiterer Pluspunkt der Maschine sind ihre kompakten Abmessungen. Durch die Anordnung der beiden Steine nebeneinander konnte z. B. bei der Länge Platz eingespart werden, sodass sie auch in kleineren Werkstätten verwendet werden kann. Das ganze Konzept des SF-4 Serviceautomaten ist gut durchdacht und kommt bei den Kunden auch sehr gut an."
Roberto Moling: „Ich habe den SF-4 Serviceautomaten erstmals auf der ISPO gesehen. Man hatte mir schon vorher gesagt, dass man mit dem SF-4 eine kompakte Maschine vorstellen wird, die für mich vom Preis-/Leistungsverhältnis sehr interessant ist. Und so war es dann auch. Ich habe neben dem SF-4 Automaten noch eine DTS-U PRO für das Kantentuning im Einsatz. Auf diese Weise kann ich zwei Arbeitsgänge zeitgleich bewerkstelligen, den Steinschliff mit dem SF-4 und das Kantentuning auf der DTS-U PRO. Diese Kombination ist für mich ideal. Bei beiden Arbeitsschritten erziele ich optimale Ergebnisse. Durch die ausgezeichneten Schleifergebnisse vom SF-4 habe ich einen planen Ski, der dann für das Kantentuning optimal vorbereitet ist.

Das Skiservice-Center PIC.ANT liegt direkt neben der Talstation der 8er-Kabinenbahn Piculin in St. Martin im Gadertal/Italien.

Nur mit einem ausgezeichnet servicierten Ski macht es wirklich Spaß, zu fahren – und das sehe ich auch als eine wesentliche Aufgabe von Skiverleih und Skiservice. Der Ski muss sicher sein und Spaß am Skifahren vermitteln. Er muss leicht drehen, damit der Skifahrer nicht zu viel Kraft braucht und die Pisten und den Skitag genießen kann."

MM: ***„Wie würden Sie das Handling beim SF-4 beschreiben?"***

Moling: „Das Handling der Maschine ist sehr gut, die Bedienung einfach und leicht zu verstehen. Mit dem Touchscreen lassen sich die Einstellungen leicht durchführen. Die Beschreibung zur Maschine ist leicht verständlich, sodass man die einzelnen Punkte gut nachvollziehen kann. Mit den entsprechenden Druckkurven, die man auch selber gestalten kann, ist es dann auch möglich, einen Slalom-Ski, einen Race-Ski oder einen Carver optimal zu bearbeiten.
Wie wichtig ein einfaches Handling ist, zeigt auch die Tatsache, dass wir im Skiservice jede Saison unterschiedliche Mitarbeiter haben. Da müssen die Arbeitsschritte logisch aufgebaut sein, das Handling muss einfach zu erlernen sein."

MM: ***„Gibt es Rückmeldungen der Skifahrer, wie zufrieden ist man mit den Ski und den Fahreigenschaften?"***

Moling: „Jeder Ski, der in unsere Werkstatt kommt, wird mit dem Haar-Lineal analysiert, damit man genau weiß, in welchem Zustand er ist. Dann bekommt der Kunde erklärt, was gemacht werden sollte und einen Kostenvoranschlag. Der Kunde kann also genau beurteilen, wo die Probleme liegen und merkt dann auch genau, was sich beim Fahren nach dem Service ändert.
Wir haben einen sehr guten Kontakt zum Kunden, wir nehmen uns Zeit für ihn. Deshalb gibt es sehr viele Rückmeldungen – ich würde sagen, dass 9 von 10 Kunden uns sagen, wie es mit dem Ski gelaufen ist. Die Rückmeldungen sind alle sehr positiv, wir bekommen sehr viele Komplimente für unsere Arbeit." **dwl**

TOP-STRUKTUREN FÜR OLYMPIA

Die Vorbereitungen für die Olympischen Spiele in Pyeongchang laufen auf Hochtouren. Als offizieller Ausrüster von Snowboard Germany unterstützt die Reichmann & Sohn GmbH die anstehenden Qualifikationsrennen des Deutschen Snowboardverbandes.
Acht Athleten des Deutschen Snowboardverbandes haben beste Chancen sich für eine Teilnahme an der Winterolympiade 2018 in Pyeongchang/Südkorea zu qualifizieren. Diese acht Sportler wurden schon im Sommer als Kernteam nominiert und haben jetzt bis zum 22. Januar 2018 Zeit, sich durch beste Leistungen einen Startplatz für Olympia zu sichern.
Für die anstehenden Qualifikationsrennen stellt die Reichmann & Sohn GmbH die Racemaschine PROFI S350 für eine optimale Rennpräparierung der Snowboards zur Verfügung. Reichmann Ski & Board Tuning ist seit 10 Jahren Partner und Offizieller Ausrüster von Snowboard Germany. Die PROFI S350 wurde in Zusammenarbeit mit den Rennlaufabteilungen verschiedener Skihersteller, Weltcup-Spezialisten und Snowboardverbänden speziell für den professionellen Rennservice entwickelt. Die Maschine erzeugt exakte Rennlauf-Strukturen angepasst an den Ski- oder Snowboardtyp sowie die Schneebedingungen und ermöglicht dadurch beste Fahreigenschaften.

Foto: Reichmann & Sohn

Mit der PROFI S350 bereiten sich die deutschen Snowboarder auf Olympia 2018 vor.

Pinguin BOBO's KINDER-CLUB®

Spaß am Skifahren-Lernen im Vordergrund

Jeden Winter, wenn die ersten Flocken fallen, leuchten viele Kinderaugen voller Vorfreude auf den Skiurlaub. Diese kindliche Begeisterung ist der beste Motor, um Neues mit Elan und Herz zu lernen. Pinguin BOBO's KINDER-CLUB® nutzt diese pädagogische Tatsache in seinem bewährten 10-Stufen-System.

Fotos: ITS

Christoph Leithner, GF von Pinguin BOBO's KINDER-CLUB®

150.000 begeisterte Kinder lernen jährlich das Skifahren in BOBO's KINDER-CLUB.

Nur wer mit Freude bei der Sache ist, wird das Skifahren auch in Zukunft mit Hingabe betreiben. Gerade die ersten Versuche auf den Skiern können aber manchmal schwerfallen. Da heißt es mit viel Feingefühl und Einfühlungsvermögen individuell auf die Kinder einzugehen.

„Ich freue mich jeden Morgen um Punkt 9.50 Uhr aufs Neue auf den BOBO-Tanz, unser gemeinsames Ritual mit allen SkilehrerInnen und Kindern vor dem Unterricht", so beschreibt Christian Steiner, Leiter der Skischule TOP in Obertauern – einem von über 50 KINDER-CLUB® Standorten – sein persönliches pädagogisches „Highlight". Neben dem Erlernen einer perfekten Skitechnik sollen die Kinder durch ein spezielles Kinderprogramm mit altersgerechter Ski-Kinderbetreuung nachhaltig für den Skisport begeistert werden. Auch für Christoph Leithner, GF des KINDER-CLUBs®, stehen der pädagogische Ansatz und die Begeisterung für das Skifahren im Mittelpunkt: „Auf die Kids warten bestens geschulte SkilehrerInnen mit klar strukturiertem Werkzeug sowie jede Menge Abenteuer: Skifahrvergnügen, Spiel, Spaß und Spannung pur."

Ausgeklügeltes Unterrichtskonzept

Um die Begeisterung und Freude am Lernen und Skifahren bei den Kleinen zu wecken, gilt es raffinierte Wege zu gehen. Das ausgeklügelte Unterrichtskonzept basiert auf einem 4-teiligen Hörspiel, das die abenteuerliche Geschichte von Pinguin BOBO und seiner Reise in die Alpen erzählt. Um den hohen skipädagogischen Standards und modernsten sportmedizinischen Erkenntnissen gerecht zu werden und um die Geschichte von Pinguin BOBO bestmöglich zu verinnerlichen, erhalten alle SkilehrerInnen eine besondere Einschulung.

Die Gruppeneinteilung in Pinguin BOBO's KINDER-CLUB® orientiert sich an einem einheitlichen 10-Stufen-Programm. Diese Einteilung ist im Vergleich zu anderen Systemen sehr fein und individuell auf die Ansprüche jedes einzelnen Kindes ausgerichtet. Dank der eindeutigen Kennzeichnung über Farbkategorien (grün, blau, rot und schwarz) haben die Eltern stets die Übersicht und damit auch die Möglichkeit, die Fortschritte der Kinder aktiv mitzuverfolgen und zu reflektieren, was die eigenen Kinder bereits können. Mithilfe von Einteilungsvideos auf der Website des KINDER-CLUB® können die Eltern ihren Nachwuchs schon vorab einer Gruppe zuordnen. Dank des einheitlichen Systems sowie der Dokumentation des Erlernten in Pinguin BOBO's Skipass, kann jedes Kind in jeder Partnerskischule von Pinguin BOBO's KINDER-CLUB® ganz einfach an vorherige Kurse anknüpfen.

Info: www.kinder-club.info.

Laurette Bonzy betreut verantwortlich die Fachmesse Mountain Planet in Grenoble.

Mountain Planet 2018 in Grenoble:

Internationale Leitmesse mit starkem Heimmarkt

Mountain Planet , die internationale Messe für alpine Technologien und Dienstleistungen, findet vom 18. bis 19. April 2018 im französischen Grenoble statt. MOUNTAIN MANAGER sprach mit Projektleiterin Laurette Bonzy über die Veranstaltung, deren Geschichte vor 50 Jahren im Anschluss an die Olympischen Spiele 1968 in Grenoble ihren Anfang nahm.

Fotos: Alpexpo/Grenoble

Mit insgesamt 925 Ausstellern aus 32 Ländern und knapp 18.000 Besuchern aus über 60 Nationen erwies sich bereits MOUNTAIN PLANET 2016 als internationale Leitmesse der Berg- und Winterbranche.

MM: *„Unter welchen Vorzeichen steht die 23. Auflage von Mountain Planet?"*
Laurette Bonzy: *Mountain Planet* ist eine Pflichtveranstaltung für alle, die in den Bergen und für die Berge leben. Auch 2018 präsentiert sich Messe professionell und international, zukunftsgewandt und beeinflusst vom Standort Grenoble, wo sich Berge und Innovation perfekt verbinden. Dabei verfolgen wir eine doppelte Zielsetzung: Die Fachmesse bietet die Chance, neue Geschäftspartner zu gewinnen, Beziehungen zu vertiefen und neue Märkte zu erschließen. Gleichzeitig beschäftigen wir uns eingehend mit Zukunftsthemen, wie neueste Entwicklungen und umweltverantwortliches Handeln. Die Messe wird wichtige Trends aufzeigen, entsprechend haben wir unser Programm an Begleitveranstaltungen deutlich aufgewertet."

MM: *„2018 jähren sich die Olympischen Winterspiele von Grenoble zum 50. Mal – welche Inspirationen schöpft Mountain Planet daraus?"*
Bonzy: „Das ist weit mehr als nur eine Inspirationsquelle, das ist unser Ursprung. *Mountain Planet* hat eine über 40jährige Geschichte und beruht auf der außerordentlich dynamischen Entwicklung der Berg-

wirtschaft und des Skisports, die mit den Olympischen Winterspielen von 1968 einsetzte. Nach wie vor haben viele führende Unternehmen dieser Branchen ihren Sitz in Grenoble.
Das 50jährige Jubiläum der Winterspiele verleiht der nächsten *Mountain Planet* einen besonderen Charakter und Stellenwert, zumal auch der Grenobler Messestandort Alpexpo direkt auf die Spiele von 1968 zurückgeht. Allerdings ist unser Blick mit einer verstärkten internationalen Ausrichtung klar nach vorne gerichtet."

MM: ***„Ganz konkret, wie präsentiert sich die Messe wenige Monate vor ihrer Eröffnung?"***
Bonzy: „In Olympiaform! Wir verzeichnen einen sehr guten Buchungsstand mit Zusagen aller großen Anbieter. Zu unseren Ausstellern zählen wiederum auch sehr viele kleine und mittelständische Unternehmen sowie immer mehr internationale Anbieter. Anzahl und Qualität unserer Aussteller stehen also in vollem Einklang."

MM: ***„Wie gestaltet sich die internationale Seite der Messe?"***
Bonzy: „Sie zeigt sich an zwei wichtigen Aspekten. Einerseits an der internationalen Zusammensetzung unserer Aussteller, andererseits an der Herkunft unserer Besucher. Der internationale Besucheranteil von *Mountain Planet* hat sich 2016 um 10 Prozent gesteigert. Dieses Ergebnis wollen wir weiter ausbauen und investieren sehr viel in diese Richtung. Insbesondere durch unsere Partnerschaft im französischen Anbieter-Netzwerk *Cluster Montagne* haben wir unsere Marketing-Aktivitäten im Ausland intensiviert, darunter die USA, China, Korea, Russland, Norwegen, dazu Chile und nicht zu vergessen Österreich. Wir haben unser Engagement in internationalen Medien verstärkt und profitieren bei der weltweiten Wahrnehmung und Bekanntheit von *Mountain Planet* natürlich auch vom Jubiläum der Winterspiele 1968, die unvergessliche Legenden wie Jean-Claude Killy hervorbrachten."

MM: ***„Wie ist die französische Berg- und Winterbranche aufgestellt?"***
Bonzy: „Seit Jahren liefern sich Nordamerika, Österreich und Frankreich ein Kopf-an-Kopf-Rennen um die ersten Plätze in der Skifahrer-Statistik. Der französische Betreiber-Verband *Domaines Skiables de France (DSF)* verzeichnet für die Saison 2016/17 51,1 Millionen Skifahrertage bei gleichbleibenden Einnahmen. Rund 10 Millionen Skifahrer und Wintertouristen besuchen pro Jahr die über 350 Wintersport-Destinationen in den französischen Bergregionen. Auf *Mountain Planet* wird dazu der Experte Laurent Vanat seine neuesten Analysen der gerade abgeschlossenen Saison veröffentlichen.

Ein interessantes Programm an Begleitveranstaltungen versprechen die Alpexpo-Veranstalter für 2018.

Die Zahlen von *Cluster Montagne* verdeutlichen hingegen die Dynamik der Branche auf Hersteller- und Anbieterseite: Über 400 französischen Unternehmen mit mehr als 5.000 Beschäftigten erwirtschafteten 2016 einen Umsatz von über 1 Milliarde Euro. 76 Prozent dieser Betriebe sitzen in der Region Auvergne Rhône-Alpes, mit gleich mehreren Branchengrößen direkt vor den Toren Grenobles! 62 % der Unternehmen agieren international und 70 Prozent verzeichnen steigende Umsätze über die vergangenen fünf Jahre."

MM: ***„Man sagt oft, Mountain Planet richte sich vor allem an den „romanischen" Markt. Wie erreichen Sie das restliche Europa?"***
Bonzy: „Grenoble ist nur einen Katzensprung von Turin entfernt, auch Genf liegt gleich um die Ecke – und schließlich ist Grenoble die Partnerstadt von Innsbruck. Mit seiner Lage am Alpenbogen ist Grenoble ein wichtiges Drehkreuz für die Berge, in deren natürlicher Ausdehnung sich Grenzen ohnehin oft nur an einem verschneiten Grat festmachen lassen – kurzum wir sind allen europäischen Berglern nahe. Und für *Mountain Planet* als weltweite Leitmesse spricht die Herkunft der Besucher 2016: Insgesamt waren 63 Nationen aus allen Kontinenten vertreten."

MM: ***„Grenoble und Umgebung beheimaten einige große internationale Unternehmen. Wie können sich kleinere Anbieter auf Mountain Planet präsentieren?"***
Bonzy: „Besser als je zuvor, zumal wir speziell zugeschnittene Angebote für sie bereit halten. Daneben fördern öffentliche Körperschaften die Teilnahme kleinerer und mittlerer Unternehmen durch gemeinschaftliche Präsentationen. Für Frankreich sind dies etwa der Pavillon der Region Isère oder der IHK-Sektion Savoyen. Das gilt aber auch für internationale Angebote, welche die Attraktivität der Messe auf internationaler Ebene unterstreichen. Hier erweist sich auch das österreichische Konsulat in Strasbourg als treuer Partner der *Mountain Planet*."

Info: www.mountain-planet.com

Chillen in der AreitLounge – bei Tapas und Prickelndem

Es tut sich was in Österreichs Skigastronomie. Neben den kantinenartigen Bergrestaurants und urigen Hütten – meist mit überschau- und austauschbaren Speisekarten – entstehen jetzt Lounges. Cool, stylisch, gemütlich und edel. Der jüngste Hot Spot auf der Schmittenhöhe in Zell am See ist die neue AreitLounge.

Fotos: gb

Die neue Areit-Lounge im Skigebiet der Schmittenhöhebahn Zell am See.

Architekt DI Ernst Hasenauer (li.) übergibt die AreitLounge an das Geschäftsführerehepaar Edith und Peter Pfeffer.

Für Exklusivität der AreitLounge bürgt der Bauherr. Die Familie Porsche als Eigentümer hat aus drei Architektenentwürfen sich letztendlich für den Vorschlag des Architekturbüros Hasenauer in Saalfelden entschieden. „Wichtig in dieser Entscheidung war der Einsatz von vier Grundelementen heimischer Baustoffe: Holz, Glas, Beton und Eisen“, betont das Geschäftsführerehepaar Edith und Peter Pfeffer, die nun neben der AreitAlm auch die AreitLounge zu einem stylischen Treffpunkt auf der Schmittenhöhe machen werden. Das neue gastronomische Highlight wurde von der Familie Porsche an die Schmittenhöhebahn AG verpachtet, die auch den Bau der Lounge im Zuge des Seilbahnbaus „areitXpress“ übernahm.

„Die Idee einer Lounge besteht schon seit Jahren, da die konventionelle Schirmbar einfach nicht mehr zeitgemäß ist“, meint Edith Pfeffer. „Uns blieb ein ersatz-

Das Zentrum der Gemütlichkeit bildet der Kamin, der durch die besondere Architektur von allen Seiten zu sehen ist.

Zur Eröffnung überreichte Architekt Hasenauer ein Geschenk. Darüber freuten sich (v. li.) Hannes Mayer und Erich Egger von der Schmitten, Moderatorin Nina Kraft und die Hüttenwirte Edith und Peter Pfeffer.

loses Streichen der Schirmbar oder die Errichtung von etwas völlig Neuem. Die Familie Porsche hat sich zu etwas Außergewöhnlichem entschieden!"

Außergewöhnlicher Baustil

Außergewöhnlich ist vor allem der Baustil, innen wie außen. Es überwiegen Holz und Glas, ergänzt durch Sichtbeton und Schwarzstahl. „Für die Innenarchitektur ließ uns der Bauherr freie Hand", freuen sich Edith und Peter Pfeffer. Hier sorgen altes Holz, Vintage-Leder, Loden und heimische Stoffe für eine gemütliche Atmosphäre.

„Alles, was gegen die Natur ist, hat auf Dauer keinen Bestand," wusste schon Charles Darwin, daher finde ich es besonders erfreulich, dass beim Bau der neuen AreitLounge sowohl ein Großteil der Baukonstruktion, als auch die kompletten Innenverkleidungen in Holz ausgeführt wurden, denn – heimische Baumaterialien zu verwenden ist aus meiner Sicht in Zukunft der einzige Weg, nachhaltig zu bauen!" Birgit Maier von Holzbau Maier in Bramberg, die für sämtliche Holzarbeiten verantwortlich war, sieht in der neuen Lounge ein zukunftsweisendes Objekt.

Die Lounge bietet innen 120 Gästen Platz, außen können noch einmal 150 ihre kühlen Drinks und kleine Tapas genießen. Neben dem Bartresen mit 18 Barstühlen bildet der offene Kamin, der übrigens von allen Seiten auch von außen sichtbar ist, das Zentrum der Lounge. Die Hocker und Sitze sind mit Vintageleder und Loden bezogen, der Boden strahlt in Naturstein und teilweise teppichbelegt Gemütlichkeit aus.

So schmeckt bei uns der Pinzau

Die AreitLounge ist kein Restaurant. Aber umso exklusiver ist das kleine, feine Speisenangebot. „Ich habe dieser Schmankerlauswahl den Namen ‚Pinzgauer Tapas' gegeben, " Edith Pfeffer kreiert mit Küchenchef Raimund Knautz diese raffinierten Schmankerl („Pommes gibt es nicht") ganztägig kalt und warm in der kleinen Küche. Beef Tatar, kleiner Zupfsalat mit Scampi werden zu passenden Weinen aus der Vinothek, Bier, alkoholfreien und auch heißen Getränken serviert. „Maximal eine Handvoll, denn wir werden in der Lounge keinen Restaurantersatz aufbauen", betont Peter Pfeffer. Die Getränke werden aus dem Keller mit neuester Technik hochgepumpt. Wie der Keller überhaupt vor Technik strotzt. Aus ihm wird Elektrik, Heizung, Kühlung und Beschallung mit mehr als 1.000 lfm Kabel gesteuert. Zusätzlich sind im Keller mit Talblick noch vier bestausgestattete Zimmer mit Bad und Kochnische für sieben Mitarbeiter untergebracht.

Nach dem Motto „Sparkling tanzt mit Tapas" lädt die AreitLounge zum Chillen bei Musik und Drinks ein. Für die frühen Skifahrer lockt dieser Meeting Point bereits ein gemütlicher Kaffee mit hausgemachten Croissant am Morgen. Jeder Sonntag lädt von 11.30 bis 15 Uhr mit Livemusik für Genuss-Momente für alle Sinne ein.

GIFAS ELECTRIC

- LED-Beleuchtung
- Beschneiungselektranten
- Bahnsteig- und Streckenkästen
- Veranstaltungsverteiler
- Zeitnehmungsverteiler

Individuelle Lösungen.
Kompetente Beratung.
Langjährige Erfahrung.

GIFAS-ELECTRIC GmbH
Pebering-Straß 2
5301 Eugendorf
AUSTRIA

Web: www.gifas.at
Mail: office@gifas.at
Tel.: +43 6225 / 7191 - 0
Fax: +43 6225 / 7191 - 47

Innenansicht: Alpines Flair und urig-modernes Hüttenfeeling.

Die neue ZOOMBAR namens „Gumpenbar" in Haus/ Ennstal unmittelbar neben der Talstation des Höfi-Express I Sesselliftes.

ZOOMROOM lanciert neue Après-Ski-Gastronomie

Jetzt kommt die ZOOMBAR

Zum 10jährigen Firmen-Jubiläum platzierte das mittlerweile weithin bekannte „Raum-Cabrio" ZOOMROOM eine Neuheit in Sachen Après-Ski-Gastronomie: Die ZOOMBAR! Konzipiert als solitäre Pisten-Bar tritt sie in Wettbewerb mit der 8eckigen Schirmbar und spielt dabei alle Vorteile eines klassischen, flexibel schließbaren ZOOMROOMS aus.

Erstmals auf der INTERALPIN 2017 vorgestellt, konnte die ZOOMBAR bereits etliche Anhänger sowohl bei Betreibern, als auch Raumplanern gewinnen. Dieser Lokaltyp kann im Gegensatz zum ZOOMROOM als alleinstehendes Gebäude errichtet werden. Zur Motivation für die Entwicklung sagt GF Carmen Gort: „Jahrelang war ein Skigebiet ohne die bunten, achteckigen Schirmbars nicht vorstellbar. Jedoch fügte sich diese Architektur nicht wirklich in unser rustikales und alpenländisches Hüttenambiente ein. So wurden diese achteckigen Partytempel zum Stein des Anstoßes der Raumplanung und des Ärgernisses für die Betreiber. Außerdem ist die Beheizung einer Anlage mit Stoffdach sowie die Schneeräumung wegen geringer Schneelast eine Herausforderung. Dieses Themas hat sich die Entwicklungsabteilung bei ZOOMROOM angenommen und eine rechteckige, solitäre Aprés-Ski-Bar entwickelt, die alle Vorteile des klassischen ZOOMROOM vereint: Rundherum Isolierglas – natürlich Sicherheitsglas –, komplett zu öffnen, barrierefrei, in allen Farben und den verschiedensten Größen erhältlich, präsentiert sich diese Neuheit als Kundenmagnet."

Erste Referenz: die Gumpenbar

Kaum am Markt vorgestellt, ging eine Anlage in Haus /Ennstal bei der Talstation des „4SBK Höfi-Express I" in Planung und wurde bereits umgesetzt: Eine Ski-Bar, die sich vorne zur Piste hin komplett öffnet und im hinteren Bereich als fixer Holz/Glas-Bau präsentiert. So finden sich eine kleine Küche, eine Bar unter freiem Himmel sowie Sanitärräume im Gesamtkonzept wieder!

Die Bar steht unter freiem Himmel – selbstredend bei gutem Wetter, bei ungünstiger Witterung wird die 85 m² große ZOOMBAR ein kuscheliger, warmer und gemütlicher Ort. Da alle Sanitärräume und eine Küche ihren Platz fanden, kann die Location auch als autarker Veranstaltungsort herangezogen werden.

Das Architekturbüro Living Art GmbH schuf hier ein Gesamtkonzept, welches sicherlich unschwer Nachahmer finden wird. Ein Konzept mit einer geschickten Mischung aus Holz, Glas und Stein im Zentrum, bestückt mit einem Wohlfühlambiente samt Kaminfeuer und stilsicherer Einrichtung. Bei gutem Wetter „stülpt" sich dieses Innenleben sozusagen nach außen und erlebt ein Outcoming in die freie Natur. So bleibt die hier „Gumpenbar" genannte Ski-Bar garantiert auch bei Kaiserwetter nicht leer.

Rundherum bietet die Sonnenterrasse dann auch genügend Liegestuhlplätze für die Verschnaufpause am Skitag.

Dazu Betreiber Gerhard Höflehner: „Diese Kombination aus Holz und Glas ist wesentlich dauerhafter und stabiler als ein üblicher Ski-Pavillon, wirkt aber durch die komplette Durchsicht luftig und leicht."

Umfangreiche Qualitätssteigerung im Skigebiet St. Johann

Maximale Familienfreundlichkeit durch LEITNER ropeways

Geht es nach den Plänen des schwedischen Mehrheitseigentümers SkiStar, soll das Skigebiet St. Johann in Tirol in Zukunft zu einem Vorbild in Sachen Familienfreundlichkeit werden. Mit zwei neuen Anlagen von LEITNER ropeways kommt man diesem Ziel ab dieser Wintersaison einen großen Schritt näher. Insgesamt werden 20 Millionen Euro in den Bahnneubau und weitere qualitätssteigernde Maßnahmen investiert.

Foto: SkiStar St. Johann, St. Johanner Bergbahnen Ges.m.b.H

Die neue 10er-Kabinenbahn „Eichenhof" in St. Johann.

Für den Modernisierungsschub am Eichenhof sorgen dabei eine 6er-Sesselbahn und 10er-Kabinenbahn von LEITNER ropeways. Das Besondere am Projekt ist dabei, dass die Bahnen topographisch höchst unterschiedliche Bereiche im Gebiet und somit zugleich die Bedürfnisse mehrerer Zielgruppen abdecken. Während die Sesselbahn den oberen Bereich der Region Eichenhof mit ihren anspruchsvollen Pisten erschließt und somit vor allem für sportliche Skifahrer konzipiert ist, erfüllt die neue Kabinenbahn eine zentrale Zubringerfunktion für Anfänger und Fußgänger. „Wir suchen für unsere Seilbahnen immer nach jener Lösung, die unsere besonderen Bedürfnisse zu 100 Prozent erfüllt. Das reicht von der Entscheidung der Technik bis hin zur perfekt abgestimmten Umsetzung nach unseren Vorstellungen. Mit LEITNER ropeways haben wir dafür den besten Partner gefunden", so Manfred Bader, Geschäftsführer SkiStar St. Johann. So ermöglicht die Kabinenbahn Eichenhof vor allem Kindern, Anfängern und Skischulen einen unkomplizierten und besonders komfortablen Einstig ins Skigebiet und ist durch die Positionierung in der Nähe des Parkplatzes zudem für Fußgänger geeignet, die möglichst barrierefrei zur Hütte gelangen möchten. Die 24 Kabinen legen bis zum „Granderschupf" eine Strecke von 904 Metern zurück und transportieren dabei 1.880 P/h. Von dort aus sorgt die neue 6er-Sesselbahn vom „Granderschupf" bis oberhalb der ehemaligen Bergstation „Eichenhof 2" für den eigentlichen Einstieg ins Skigebiet und erschließt das Areal für fortgeschrittene Skifahrer. Die mit Wetterschutzhauben und Sitzheizung ausgestattete Anlage befördert 2.400 P/h und verkehrt auf einer Länge von 1.630 Metern. Das Betreiberunternehmen SkiStar erwartet sich durch die höhere Kapazität und das „Ende des Ski-Abschnallens" eine Steigerung der Fahrten pro Gast.

In Kombination mit weiteren Investition geht man in St. Johann mit viel Elan in die neue Wintersaison. Der in Skandinavien marktführende Skigebiets-Betreiber SkiStar setzt dabei neben höchster Familienfreundlichkeit vor allem auf ein gesamtheitliches Wintererlebnis. Dank modernster Bahntechnik von LEITNER ropeways wurden dafür nun die perfekten Voraussetzungen geschaffen.

Verlässlichkeit und Qualität standen bei der Entscheidung für den technischen Leiter von SkiStar, Per Granas, im Vordergrund: „Für den reibungslosen Betrieb ist es entscheidend, dass die Anlagen ihre Leistungsfähigkeit in der Praxis erfüllen und im definierten Zeitraum geliefert und errichtet werden. In diesem Sinne funktioniert die Zusammenarbeit mit LEITNER ropeways wie geschmiert!"

Technische Daten GD10 Eichenhof	
Seilbahnbau:	LEITNER ropeways
Schräge Länge:	904 m
Höhendifferenz:	140 m
Geschwindigkeit:	5 m/s.
Kapazität:	1.880 P/h
Anzahl Kabinen:	24
Anzahl Stützen:	8

Technische Daten CD6C Eichenhof	
Seilbahnbau:	LEITNER ropeways
Schräge Länge:	1.630 m
Höhendifferenz:	445 m
Geschwindigkeit:	6 m/s.
Kapazität:	2.400 P/h
Anzahl Sessel:	66
Anzahl Stützen:	13

DOPPELMAYR/GARAVENTA:

Direkt auf die Pisten

Für Gäste der Skidestination Warth wird der Einstieg ins Skigebiet mit der Wintersaison 2017/18 noch bequemer. Mit der neuen Dorfbahn geht es jetzt direkt vom Ortskern aus hinein.

Pünktlich zum Winter 2017/18 erhält Warth am Arlberg seine neue Dorfbahn. Auto oder Skibus sind jetzt für die Gäste vor Ort nicht mehr nötig, um in den Wintersport zu starten.

Pläne zu einer Bahn, die den Ortskern direkt mit dem Skigebiet verbindet, gibt es schon seit über 20 Jahren, auch eine Baubewilligung war Ende der 90er Jahre vorhanden. Realisiert wurde die Dorfbahn, die als 8er-Kabinenbahn ausgeführt ist, nun im Sommer/Herbst 2017 von der Dorfbahn Warth GmbH & Co KG, an der die Skilifte Warth, die Gemeinde Warth, die Raiffeisenbank Lech-Warth, das Hotel Biberkopf sowie Thomas Walch und Rainer Huber beteiligt sind.

Investiert wurden rund 3,5 Mio. Euro. „Wir konnten die Bahn Dank Unterstützung sehr guter Planer, Projektleiter und der Behörden sehr schnell realisieren und haben in wenigen Monaten die Planung und das umfangreiche Genehmigungsverfahren abgewickelt bekommen. Das war eine starke Leistung aller Beteiligten. Ich würde den Bau der Bahn am Dorfplatz in Warth als echten Meilenstein bezeichnen. Damit genießen die direkt im Dorf Wohnenden diesen speziellen Komfort, von der Unterkunft in den Skitag zu starten – welchen unsere Gäste an der Steffisalp und an der Jägeralpe ja schon seit Jahren schätzen“, so Günter Oberhauser, GF der Skilifte Warth.

Gebraucht, aber top

Bei der 8er-Kabinenbahn handelt es sich um eine DOPPELMAYR Bahn, die als Lavenar-Bahn in Pettneu bereits in Betrieb war. Das dortige Skigebiet hatte die Seilbahn 2007 bauen lassen und 2010 den Betrieb eingestellt. 2014 war die Bahn wieder in Betrieb gegangen, die Bahngesellschaft musste jedoch im gleichen Jahr Konkurs anmelden.

Fotos: Skilifte Warth

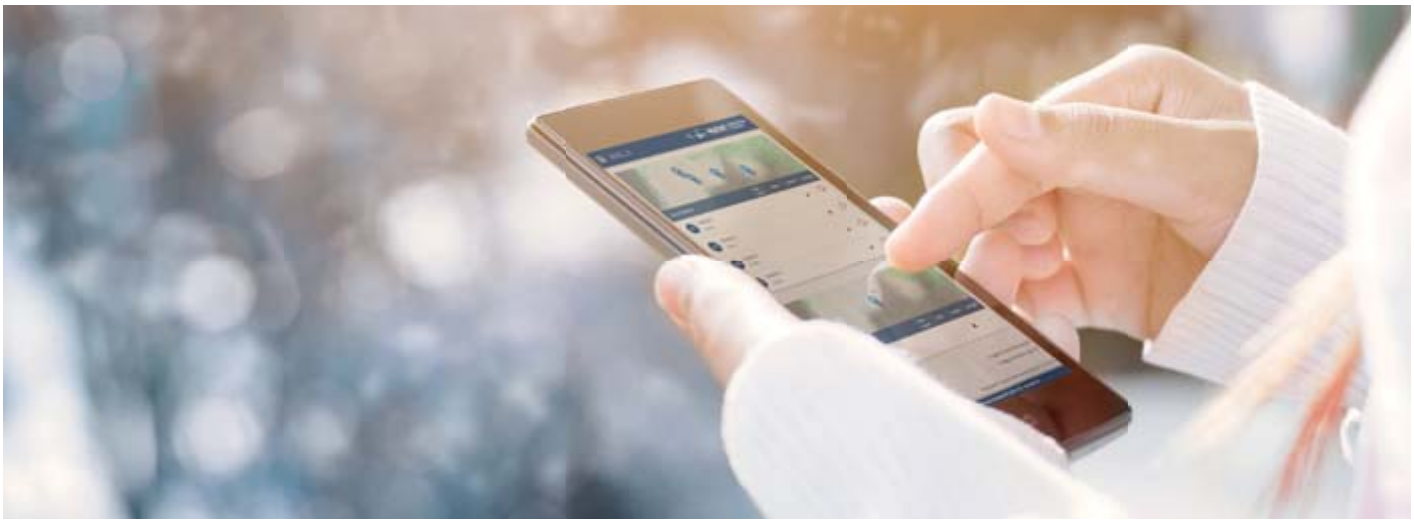
Die neue Dorfbahn in Warth.

Günter Oberhauser, GF der Skilifte Warth.

In Warth ist man stolz auf die „Recyclingbahn“, wie Günter Oberhauser meint: „Sie stand in Pettneu am Arlberg und war da nur vier Jahre in Betrieb, nach der Schließung des Skigebiets wurde sie nicht mehr gebraucht. Das ermöglichte uns die Übernahme. Zusammen mit dem Seilbahnhersteller DOPPELMAYR wurde die Bahn abgebaut und generalüberholt. Jetzt steht sie da wie neu. Und wir sind stolz, dass unsere Dorfbahn die erste CEN-Bahn ist, die in Österreich wieder aufgestellt wurde. Wir betreiben quasi modernes Bergbahn-Recycling.“

Technische Daten 8-MGD Dorfbahn Warth	
Seilbahnbau:	DOPPELMAYR
Höhe Talstation:	1.499 m
Höhe Bergstation:	1.575 m
Höhenunterschied:	76 m
Beförderungskapazität:	850 P/h
Fahrgeschwindigkeit:	3 m/s.
Fahrzeit:	2 min. 34 s.
Anzahl Stützen:	5
Anzahl Kabinen:	12 Kabinen
Schräge Länge:	422 m

Vom Dorf auf 1.499 m Seehöhe aus führt die Bahn direkt auf den Wannenkopf auf 1.575 m Seehöhe, von dem aus eine blaue Piste zur Talstation des Steffisalp-Express führt. Mit dieser 4er-Sesselbahn geht es dann hinein ins Skigebiet Warth-Schröcken und weiter auf die Pisten von Ski Arlberg.
Die Beförderungskapazität beträgt 850 P/h, die Geschwindigkeit rund 3 m/s. Die Trasse ist 422 m lang, die Fahrzeit beträgt 2 Minuten und 34 Sekunden. Befördert werden die Gäste in 12 8er-Kabinen.
Zwei neue Abfahrten bringen die Skifahrer zurück ins Dorf. In unmittelbarer Nähe zur Talstation hat man außerdem mit dem Kinder-Maskottchen Pauli einen völlig neuen Ski-Erlebnisbereich für Familien, Kinder und Anfänger errichtet. In Paulis Schneewelt erwarten die kleinen Skifahrer Wellen, ein Slalomparcours, ein Fotopoint sowie die Geschichte von Schneemann Pauli und seinen Freunden. Ausgehend von der Bergstation wird es zudem eine neue Rodelbahn und einen Winterwanderweg geben.
Seit Mitte November war die Kabinenbahn im Testbetrieb. Die offizielle Inbetriebnahme ging Mitte Dezember über die Bühne.



Sicherheit durch **Innovation**

wyssen switzerland avalanche control

Wyssen Avalanche Control AG
3713 Reichenbach, Switzerland
+41 33 676 76 76
info@wyssen.com / www.wyssen.com

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Hochgeschwindigkeitsbahn für Sudelfeld

2014 wurde in Sudelfeld mit der Modernisierung des Skigebietes begonnen. Für die Wintersaison 2017/18 stand dabei der Bau einer 8er-Sesselbahn am Programm, die am 1. Dezember 2017 bei Kaiserwetter eröffnet wurde.

Egid Stadler, GF Bergbahnen Sudelfeld (li.), und seine Ehrengäste aus Wirtschaft und Politik bei der Bahneröffnung.

Thomas Pichler, GF DOPPELMAYR Seilbahnen GmbH

Das Skigebiet Sudelfeld liegt 80 km südlich von München und bietet seinen Gästen 31 km Pisten in allen Schwierigkeitsgraden. Das Areal wird mit insgesamt 14 Aufstiegshilfen erschlossen, eine Beschneiungsanlage sorgt für die nötige Schneesicherheit.
Bereits 2005 hat die Salzmann Ingenieure ZT GmbH einen Masterplan zur Modernisierung des Skigebietes erstellt. Um allen Anforderungen gerecht zu werden und die Interessen aller Beteiligten zu berücksichtigen, wurde er in der Folge abgeändert und angepasst. Gleich geblieben sind allerdings Anzahl und Ausführung der vorgeschlagenen Seilbahnen, die nun sukzessive gebaut werden. So hat man 2014 die 6er-Sesselbahn „Waldkopf" realisiert, 2017 nahm man die Umsetzung der 8er-Sesselbahn „Sudelfeldkopf" in Angriff. Die neue Bahn, die mit einer Geschwindigkeit von 6 m/s die schnellste 8er-Sesselbahn in Deutschland ist, wurde von DOPPELMAYR gebaut. Am 1. Dezember konnte sie in Anwesenheit zahlreicher Gäste aus der Wirtschaft und Politik ihrer Bestimmung übergeben werden.

Bestens abgestimmt

Die 8er-Sesselbahn „Sudelfeldkopf" wurde für Wiederholungsfahrten konzipiert und ersetzt 2 Doppelschlepplifte. Die Talstation wurde auf 1.095 m Seehöhe gebaut und im Vergleich mit dem vorherigen Schlepplift in Richtung Grafenherberg verschwenkt. Auf diese Weise war eine Anbindung an die vorhandene Infrastruktur und die Hauptpisten im Skigebiet besser möglich.
Die Bergstation wurde auf 1.438 m Seehöhe am Gipfel Sudelfeldkopf realisiert. Hier wurde der Antrieb positioniert.
Die Geschwindigkeit der Sudelfeldkopfbahn beträgt bis zu 6 m/s. Die 1.359 m lange Strecke, auf der 12 Stützen passiert werden, wird dann in nicht ganz 4 Minuten zurückgelegt. Die Beförderungskapazität beträgt 3.500 P/h.
Die Sesselbahn verfügt außerdem über eine Komfortpolsterung und eine Sitzheizung. Blaue Bubbles machen die Fahrt für die Gäste ausgesprochen komfortabel. Automatisch verriegelbare Schließbügel sorgen

Technische Daten 8-CLD-B-S „Sudelfeldkopf“	
Seilbahnbau:	DOPPELMAYR
Planung:	Salzmann Ingenieure ZT GmbH
Höhe Talstation:	1.095 m
Höhe Bergstation:	1.438 m
Höhenunterschied:	343 m
Schräge Länge:	1.359 m
Beförderungskapazität:	3.500 P/h
Anzahl der Sessel:	60
Anzahl der Stützen:	12
Fahrgeschwindigkeit:	6 m/s
Fahrzeit (v = 6 m/s):	3,66 min
Antrieb:	Berg
Abspannung:	Tal

8er-Sesselbahn Sudelfeldkopf

dafür, dass auch Kinder sicher nach oben transportiert werden können. Ein höhenverstellbares Förderband in der Talstation macht den Zustieg für alle Gäste einfach und effizient.
Die 8er-Sesselbahn wird nicht nur Wintersportler nach oben befördern, sondern wurde auch für den Transport von Fußgängern ausgelegt. Zeitgleich mit der neuen Bahn wurde die beschneibare Pistenfläche entlang der Bahn erweitert.

Blick nach vorn

Mit der erfolgreichen Inbetriebnahme der „Sudelfeldkopfbahn“ sind die Modernisierungsarbeiten im Skigebiet noch nicht abgeschlossen. Folgen soll vor allem eine Anbindung von Bayrischzell aus. Dazu möchte man im Bereich Walleralm ein Sommerkonzept ins Laufen bringen. Zur Komfortverbesserung soll nach Bedarf ein Ersatz weiterer Schlepplifte durch Sesselbahnen folgen. **dwl**

Foto: Schmittenhöhe

Die neueste Generation der DLine 10er Gondel von Doppelmayr erhöht die Förderkapazität um 50 Prozent.

First-Class auf die Schmitten

areitXpress mit modernen 10er Kabinen

Der neue, hochmoderne areitXpress hat seinen Betrieb aufgenommen und ermöglicht Gästen ein First-Class Fahrerlebnis auf die Areit – höchster Komfort, verkürzte Fahrzeit und kostenloses W-LAN inklusive. Im Rahmen der Eröffnungsfeierlichkeiten verlieh Landeshauptmann Wilfried Haslauer der Schmittenhöhebahn AG das „Salzburger Landeswappen“.

„Mit der neuen 10er Kabinenbahn areitXpress können sich Gäste auf First-Class am Berg freuen – die neue D-Line ermöglicht Fahrvergnügen bereits vor dem ersten Pistenkontakt“, macht Dr. Erich Egger, Vorstand der Schmittenhöhebahn AG Lust auf Skifahren auf der Schmitten. In nur sieben Minuten geht es mit der neuesten Seilbahn-Generation komfortabel und geräuschlos auf die Areit. Beinfreiheit, gemütliche Sitze, ebenerdiges Einsteigen und kostenloses W-LAN inbegriffen. Für die Weiterreise im Skigebiet werden vier Optionen geboten: Die Gäste können mit der Areitbahn II+III oder der Glocknerbahn Richtung Schmitten-Gipfel weiterfahren oder treten die erste Abfahrt ins Tal über die Schüttabfahrt an.

Die Bahn im Überblick	
Anlage:	10-MGD
Förderleistung:	3.600 P/h
Fahrzeit:	7,12 Minuten
Fahrgeschwindigkeit:	6,0 m/s
Anzahl Kabinen:	85
Kapazität Kabine:	10 Personen
Ausstattung Gondeln:	Sitzheizung, Einsprechanlage und W-Lan
Intervall:	10,00 s
Schräge Länge:	1.812 m
Höhe Talstation:	766 m
Höhe Bergstation:	1.400 m
Höhenunterschied:	634 m
Anzahl Stützen:	17
Antrieb:	Berg

Hohe Förderleistung ist entscheidend

Mit dem neuen areitXpress wird die Förderleistung der Bahn um 50Prozent erhöht. „Für uns stand dies besonders im Vordergrund. Wartezeiten von einer Stunde sind in unserem Umfeld nicht mehr vertretbar und damit auch Geschichte“, erklärt Dr. Egger. Knapp die Hälfte der bis zu 13.000 Wintersportler am Tag, die auf die Schmitten fahren, nützen die Parkmöglichkeit im Ortsteil Schüttdorf von Zell am See und steigen ab sofort mit dem areitXpress ins Skigebiet ein. Während die bisherige Bahn 2.400 Personen pro Stunde beförderte, hat der areitXpress eine Förderleistung von bis zu 3.600 Personen pro Stunde.

Vom ersten Spatenstich 1971 zur neuesten Seilbahngeneration

Die Bahn blickt auf eine bald 50jährige Geschichte zurück und ist bis heute von großer Bedeutung für das TOP-Skigebiet in der Region. Mit der Eröffnung der ersten Areitbahn im Dezember 1971 hatten Gäste erstmals die Möglichkeit von Schüttdorf aus auf die Schmitten zu fahren. Bis zum erneuten Umbau hatte die Bahn bereits mehr als 5,7 Millionen Gäste befördert. An Spitzentagen entstanden in dieser Zeit enorme Wartezei-

Tag der Geschenke anlässlich der Eröffnung des areitXpress und des 90. Geburtstages der Schmittenhöhe. LH Dr. Wilfried Haslauer überreichte Vorstand Dr. Erich Egger die Berechtigung zur Führung des Landeswappens.

ten, die zum Teil durch Musikanten kurzweiliger gestaltet wurden. 1988 folgte der Neubau der Areit- und Glocknerbahn – ein Meilenstein in der Entwicklung des Skigebiets. Die neue 6er-Kabinenbahn entwickelte sich mit durchschnittlich 800.000 beförderten Gästen pro Wintersaison zum wichtigsten Zubringer. Nun wurde die Areitbahn I durch die moderne 10-Einseilumlaufbahn areitXpress ersetzt. Ausgedient hat die Areitbahn aber noch lange nicht. In einem kolumbianischen Vergnügungspark erhält sie ein zweites Leben; nach ihrem Abbau wurde die Bahn in Einzelteile zerlegt und nach Südamerika verschifft.

Vorreiter in der Seilbahn-Architektur

Bereits seit mehr als 30 Jahren legt die Schmitten besonderes Augenmerk auf die harmonische Einbindung der Seilbahnstationen in die bestehende Landschaft. So schafft sie auch bei der Talstation des neuen areitXpress, ausgestattet mit innovativem Membrandach, ein neues Landmark und beweist erneut ihre Vorreiterrolle in der Seilbahn-Architektur. Die Planung stammt vom Büro Hasenauer.Architekten aus Saalfelden. Das moderne Dach aus Holz und lichtdurchlässiger Membran sorgt für ein angenehm helles Raumklima in der Station und spiegelt die Dynamik des Sports wieder. „Das alles überspannende Bogendach setzt im Bereich der Talstation einen deutlichen Akzent und signalisiert den Gästen einen klaren Willkommensgruß. Die Rundform des Daches nimmt dabei sehr stark Bezug auf die kurvenartigen Bauteile des Sockelgebäudes und tritt in spannenden Dialog zum kubischen Bürogebäude. Das „gefühlte Gebäudevolumen“ wird durch die Leichtigkeit und Transluzenz des Bogendaches deutlich reduziert.“ beschreibt Architekt Ernst Hasenauer die architektonische Gestaltung der Talstation. Baumeister und Professionisten stammen aus der Region, bei der Anfertigung der komplexen Holzkonstruktion und dem Membranbau griff das Unternehmen auf Experten wie Rubner Holzbau und Koch Membranen zurück. Technischer Leiter Hannes Mayer gibt Einblick in die gewaltigen Mengen, die transportiert werden mussten: „Für die innovative Konstruktion wurden unter anderem 2.000 m² Membrane, 300 m³ Holzleimbinder und ein 70 Meter durchgehender Holzbogen verbaut.“

Nachhaltigkeit im Fokus

Als derzeit einziges Seilbahnunternehmen in Österreich, das sich dem Umweltmanagementsystem EMAS verpflichtet hat, zählt die Schmitten auch in den Bereichen Umweltschutz und nachhaltig Bauen zu den Pionieren in der Seilbahnindustrie. Dieses Engagement zeigt sie beim Bau des neuen areitXpress. Das völlig intakte Hauptgebäude der Talstation blieb beim Neubau bestehen und erhielt lediglich ein Facelift. Für das Membrandach wurde Holz als Trägerschale verwendet und auf die Reduktion von Materialien geachtet. Das lichtdurchlässige Gebilde schafft auch an schneebedeckten Tagen ein natürliches, helles Raumklima. In bewährter Art und Weise wurde bei der Planung die Integration von Photovoltaikpaneelen berücksichtigt. Pro Jahr erreicht das Unternehmen mit gesamt 2.750 m² Solarpaneelen einen Jahresertrag von etwa 300.000 kWh, was dem Stromverbrauch von ca. 90 Haushalten entspricht. **gb**

GÄBE ES IN SCHWEDEN EINEN «ELCHTEST» FÜR KÄLTERESISTENTE SEILBAHN-STEUERUNGEN, KÄMEN WIR BESTIMMT NICHT INS SCHLEUDERN.

FREYAG STANS SEILBAHN-STEUERUNGEN

MENSCHEN MIT TECHNIK BEWEGEN.
www.freyag-stans.ch

Unsere Seilbahnsteuerungs-Systeme erbringen auch dort Höchstleistungen, wo die Temperaturen am Tiefsten sind. Im schwedischen Åre zum Beispiel. Schnee, Eis und Minustemperaturen gehören während sechs Monaten im Jahr zum Leben. Und hier beweisen unsere Systeme tagtäglich, dass sie auch unter härtesten Bedingungen funktionieren.

kobalt.

CWA Constructions SA/Corp.

Top-Qualität für jeden Anspruch

Kabinen von CWA stehen für Qualität, Design und smarte Lösungen, die den Anforderungen der Kunden bis ins Detail Rechnung tragen.

Fotos: CWA/Doppelmayr

8-MGD „Hannigalpbahn" in Grächen.

Smarte Lösungen bei Seilbahnkabinen setzen viel Erfahrung voraus, um Funktion und Design so zu kombinieren, dass für den Fahrgast ein offensichtlicher Mehrwert entsteht. Da werden Kabinen mit Innen- und Außenbeleuchtung versehen, Klimatisierung und Belüftung gehören zum Standard. Mit einer unterschiedlichen Farbgestaltung transportiert man nicht nur die Corporate Identity des Auftraggebers, sondern setzt Akzente für den Gast.

Wenn es dabei um Kinder geht, werden Geschichten und Märchen erzählt, für Erwachsene werden Informationen ansprechend verpackt. So sind Themenkabinen eine gute Möglichkeit, um die kleinen und großen Gäste schon durch die Fahrt mit der Seilbahn auf eine besondere Attraktion einzustimmen oder die Besonderheiten der jeweiligen Destination in den Fokus zu rücken.

Für die 10er-Kabinenbahn „Breitspitz" in Galtür etwa hat CWA 32 Kabinen des Typs OMEGA IV-10 LWI geliefert. 4 von ihnen wurden als Themenkabinen gestaltet. Dabei ziehen eine Naturkabine, eine Forscherkabine, eine Traditionskabine und eine Sagenkabine die Aufmerksamkeit auf sich. Außen sind diese Kabinen mit passenden Motiven und Sprüchen verziert bzw. beklebt, während der Fahrt werden die Informationen über Natur und Bergwelt, Technik und Infrastruktur sowie Sagen und Geschichten mit Einspielungen vertieft.

Die Möglichkeit, Informationen appetitlich zu verpacken, nützt man auch in Grächen im Kanton Wallis/CH bei der Fahrt zur Hannigalp. Kinder schweben da etwa in einem „Knusperhäuschen" nach oben und hören spannende Märchen, bevor sie an der Bergstation in den Schnee starten.

Und auch in Söll/A hat „Hans im Glück" Einzug in die Seilbahnwelt gehalten. Bei der Fahrt mit der gleichnamigen 10er-Kabinenbahn auf die Hohe Salve nutzt man die Kabinengestaltung, um Kinder auf den „Hans im Glück" Ski Parcours und seine Figuren einzustimmen.

Abenteuer und modernste Technik

Seit 2010 hat CWA die SAFARI-Kabinen im Sortiment. Sie garantieren Abenteuer im stimmigen Ambiente, bei denen

10-MGD „Bana Big Ropeway"/Vietnam.

SAFARI-Gondel mit 8 Sitzplätzen.

dank modernster Technik nicht auf Sicherheit verzichtet werden muss. Zum Einsatz kommen hier vorrangig Kabinen des Typs OMEGEA IV für 8 oder 10 Personen. Pro Jahr kann CWA in diesem speziellen Segment bis zu 3 Aufträge verzeichnen.

Ein Paradebeispiel ist der Auftrag „Bana Big Ropeway"/Vietnam. Für diese 10er-Kabinenbahn wurden insgesamt 86 OMEGA IV-10 SI Kabinen ausgeliefert, von denen 10 über die Option „SAFARI" verfügen. Chromstahlstäbe ersetzen die sonst übliche Verglasung der Kabinen, Holzlattensitze unterstreichen das luftige Fahrerlebnis. Dazu wurden die Kabinen mit bis zu drei unterschiedlichen Farben individuell gestaltet.

Ein weiterer Auftrag wurde 2010 für den Kolmarden Zoo in Schweden realisiert. Der schwedische Zoo hat in den Kabinen zusätzlich zur SAFARI-Ausrüstung ein Infotainmentsystem installiert, mit dem an den entsprechenden Gehegen über die Tierwelt informiert wird. Die Sprache ist frei wählbar. Auch der Oakland Zoo in den USA oder der Athurs Seat Skylift in Melbourne/Australien bietet seinen Gästen seit 2016 dieses besondere Kabinen-Design und damit einen interessanten Mehrwert zum reinen Fahrerlebnis.

Infos:
www.cwa.ch

MOUNTAIN PLANET
SAM - SALON DE L'AMÉNAGEMENT EN MONTAGNE
INTERNATIONAL MOUNTAIN DEVELOPMENT FAIR

18-20 APRIL 2018

FRANCE
ALPS
GRENOBLE

925
exhibitors

18.000
visitors

63
countries

42.000 sqm
of exhibition space

CREDITS: POMA, PRINOTH, TECHNOALPIN

+ d'infos : mountainplanet@alpexpo.com
WWW.MOUNTAIN-PLANET.COM

LEITNER ropeways modernisiert historische Standseilbahn

Neuer Glanz für Funicular de Montjuïc

Als Hausberg der katalanischen Hauptstadt Barcelona gilt der Montjuïc bereits seit Jahrzehnten als Anziehungspunkt für Touristen und Einheimische. Die gleichnamige Standseilbahn wurde von LEITNER ropeways modernisiert und setzt mir ihren Neuerungen Akzente.

Funicular de Montjuïc.

Technische Daten „Funicular de Montjuïc“	
Seilbahnbau:	LEITNER ropeways
Länge:	720 m
Höhendifferenz:	72 m
Geschwindigkeit:	10 m/s.
Kapazität:	8.000 P/h
Fahrzeit:	2 min.
Wagengröße:	400 P/Zug
Antrieb:	2 Motoren à 555 kW
Zugseil:	50 mm Durchmesser kompaktiert
Gegenseil:	24 mm Durchmesser kompaktiert

Carlos Sanchez, BL Standseilbahn Montjuïc.

Fotos: LEITNER ropeways

Der rund 170 Meter hohe Berg Montjuïc im Süden von Barcelona war bereits Austragungsort der Weltausstellung 1929 sowie der Olympischen Sommerspiele 1992. Für die Weltausstellung diente die 1928 erbaute Standseilbahn “Funicular de Montjuïc” als Zubringer. Sie verbindet die U-Bahn Station „Paral•lel“ der Linie 3 mit der Avinguda Miramar am Montjuïc, wo sich der Park von Montjuïc, das Stadion und das Olympische Schwimmbad befinden. Zum Gipfel des Berges, auf dem Barcelonas Festung „Castell de Montjuïc“ thront, geht die Reise mit der Téléferic de Montjuïc weiter, einer 8er-Kabinenbahn von LEITNER ropeways aus dem Jahre 2007.

Der Großteil der Strecke der Standseilbahn, etwa 75 %, führt durch Tunnel. Anlässlich der Olympischen Sommerspiele 1992 wurde die Standseilbahn von Waagner Biró generalsaniert und zählte bereits damals zu den modernsten Bahnen Europas. Von November 2015 bis April 2016 wurde die Bahn von LEITNER ropeways modernisiert.

Dabei wurden zwei Wagen generalsaniert, die elektrischen und mechanischen Komponenten sowie die Seile ersetzt sowie die Bremsen und Notbremsen modernisiert. Die Standseilbahn erhielt zudem ein neues Steuerungssystem LeitControl sowie ein Audio& Video System für die Fahrzeuge und die Stationen. Carlos Sanchez, Betriebsleiter der Standseilbahn Montjuïc sowie der Kabinenbahn Montjuïc freut sich über das moderne Steuerungssystem LeitControl: „Das Prägnanteste an LeitControl ist mit Sicherheit die Vielzahl und Unterschiedlichkeit an Informationen, die auf einen Blick erfasst werden können.“

Die zwei Wagen fassen jeweils 400 Personen und überwinden einen Höhenunterschied von 72 Metern auf einer Länge von 718 Metern in weniger als 2 Minuten. Mit einer Transportkapazität von 8.000 Personen pro Stunde und Richtung erreicht die „Funicular de November 2017 Montjuïc“ eine der weltweit höchsten Förderkapazitäten. Insgesamt transportiert die Bahn, die täglich von 7.30 bis 22 Uhr in Betrieb ist, 1,5 Millionen Passagiere pro Jahr.

Ing. Michael Doppelmayr und Hanno Ulmer erläutern markante Daten aus dem Geschäftsjahr 2016/17.

Ha Long Queen Cable Car/Vietnam.

Bilanz 2016/17

Starkes Jahr für DOPPELMAYR/GARAVENTA

Trotz leichter Umsatzeinbußen zeigen sich die Verantwortlichen der DOPPELMAYR Gruppe zufrieden mit dem letzten Geschäftsjahr. Immerhin ist der Gewinn gestiegen, eine ganze Reihe an beeindruckenden Aufträgen und Innovationen bestätigen die Top-Position am Weltmarkt.

Mit rund 801 Mio. Euro ist der Umsatz im Vergleich mit dem Vorjahr zwar um 4 % leicht gesunken (834 Mio. Euro 2015/16), dennoch konnte die DOPPELMAYR Gruppe ein starkes Jahr für sich verbuchen. Der Umsatzrückgang erkläre sich aus der Tatsache, dass man letztes Jahr einige Großprojekte hatte abrechnen können, deren Bau sich über mehrere Jahre erstreckt habe. Im Jahr 2016/17 wäre hier nur das Flughafenprojekt Doha im Fokus gestanden, so Vorstand Hanno Ulmer.

Das Ergebnis vor Steuern ist von 92 Mio. auf 97 Mio. Euro gestiegen, die Personalaufwendungen wären mit 206 Mio. im Vergleich zu 205 Mio. Euro 2015/16 nahezu gleich geblieben. Der Mitarbeiterstand mit weltweit 2.720Beschäftigten, davon 1.398 in Österreich, ist leicht angestiegen. Weitere 50 Mitarbeiter würden gesucht.

Besonders zu erwähnen sei die Höhe des Eigenkapitals, das mittlerweile 973 Mio. Euro und damit 64 % der Bilanzsumme betrage. „Für uns ist das besonders erfreulich, weil wir uns zum Ziel gesteckt haben, eine Größenordnung von 60 % beim Eigenkapital zu erreichen. Das ist uns nun zum zweiten Mal in Folge gelungen“, so Vorstand Hanno Ulmer, der damit die soliden Reserven des Unternehmens in den Fokus rückte.

Top durch Innovationen

Vorstand Michael Doppelmayr konnte auf insgesamt 106 Seilbahnprojekte verweisen, die für 84 Kunden weltweit realisiert wurden. Dabei habe der Wintermarkt mit 86 % nach wie vor die größte Bedeutung, gefolgt vom Sommertourismus, den urbanen Seilbahnen und dem Materialtransport. An Ländern würden die Schweiz, Frankreich, Italien, Österreich und Deutschland rund 41 % des Umsatzes bringen. Die USA und Kanada wären mit 13 % konstant geblieben. Die restlichen 46 % verteilen sich auf den Mittleren Osten, die GUS-Staaten mit Russland, Zentral- und Osteuropa sowie Südostasien, Lateinamerika und die übrige Welt.

Auch mit einer Reihe an Innovationen hat die DOPPELMAYR Gruppe 2016/17 aufhorchen lassen. So wurden im Rahmen des 2015 gestarteten Rollout-Plans für die neue Seilbahngeneration D-Line die Sesselbahnen sowie die Seilbahnsteuerung DOPPELMAYR-Connect auf den Weg gebracht. Dazu wurde die erste Schleppliftanlage mit dem patentierten ProTow-System bewilligt, mit dem Mountainbiker unkompliziert auf den Berg befördert werden können. An Rekorden kann man u. a. auf die größte Pendelbahnkabine verweisen, mit der es möglich ist, auf 2 Ebenen 230 Personen zu befördern, oder auf die mit 188,88 m höchste Seilbahnstütze (Ha Long Queen Cable Car/Vietnam).

Neue Zentrale

Maßstäbe setzt man bei DOPPELMAYR/GARAVENTA auch mit dem neuen Bürokomplex Hohe Brücke in Wolfurt, in den im Juni 2017 450 Mitarbeiter eingezogen sind. Investiert wurden über 50 Mio. Euro.

Für das kommende Geschäftsjahr ist die DOPPELMAYR Gruppe überzeugt, wieder viele Projekte umsetzen zu können. „Auf dem aktuellen Stand der Technik zu sein, einen Schritt weiterzudenken und die Kunden mit Pioniergeist zum Staunen zu bringen, sind Ziele, die das Unternehmen auch in Zukunft verfolgen wird“, so das Credo. **dwl**

Fotos: tb

300 Mitglieder und Gäste verfolgten die Schweizer Seibahntagung 2017 in Leysin.

SBS-Präsident Dominique de Buman begrüßte die Anwesenden. Seit Ende November bekleidet der „oberste Schweizer Seilbahner" als Nationalratspräsident für ein Jahr auch das Amt des „höchsten Schweizers".

Seinen „Antrittsbesuch" machte in Leysin Alexander Bernhard. Als neuer SBS-Direktor nimmt er zum Februar 2018 die Arbeit auf.

Ständerat Hans Stöckli, Vizepräsident des Schweizer Olympia-Projekts Sion 2026, informierte über den Stand der Planungen und mögliche positive Auswirkungen der Winterspiele auf den Tourismus-Standort Schweiz.

Schweizer Seilbahntagung 2017

Positiver Blick nach vorn

Rund 300 Teilnehmer aus den insgesamt 360 Mitgliedsunternehmen sowie rund 40 Hersteller und Dienstleister auf der begleitenden Fachausstellung folgten Anfang November der Einladung von Seilbahnen Schweiz zur Generalversammlung nach Leysin.

Talfahrt gestoppt

Nach Jahren der Abwärtsentwicklung vor allem in den Skifahrerzahlen rechnen die Schweizer Seilbahnen mit einer leichten Entspannung der Situation. Verantwortlich dafür ist der schwächer gewordene Franken, der den Schweiz-Urlaub für die wichtigsten Gästenationen aus dem Euro-Raum deutlich vergünstigt. Trotz eines schwierigen Winterverlaufs stabilisierte sich die Saison 2016/2017 mit einem nur leichten Rückgang von knapp -2 % bei 21,2 Mio. Ersteintritten. Noch deutlicher zeigt sich dies beim Sommergeschäft, wo Seilbahnen Schweiz bereits zu Ende August zweistellige Zuwachsraten bei Gästezahlen (+ 14 %) und Transportumsätzen (+12,8 %) vermelden konnte.

Dennoch sieht SBS-Präsident und Nationalrat Dominique de Buman seine Branche weiterhin unter Druck und verwies auf die großen Anstrengungen im Verband, im Schulterschluss mit anderen Interessengruppen insgesamt den Stellenwert des alpinen Tourismus in der eidgenössischen Wirtschaftspolitik nachhaltig zu stärken. Sehr konkret und erfolgreich verläuft die Zusammenarbeit mit Touristikern, Sportverbänden und Ausrüstervereinigungen in der „Schneesportinitative Schweiz", die auf nationaler Ebene die Attraktivität des Wintersports auf Jugendliche fördert. Mit umfassender Beratung und direkten Angeboten unterstützt die gemeinsame Plattform GoSnow.ch Lehrer und Betreuer bei der Organisation von Schneesportlagern oder Schneesporttagen.

Die kürzlich erteilte Zustimmung des Schweizer Bundesrats zur Verlängerung bestehender und neuer Konzessionen von 25 auf 40 Jahre mindert zwar deutlich den administrativen Aufwand für Seilbahnunternehmen, allerdings sieht Seilbahnen Schweiz weiterhin Verbesserungspotenzial in der Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden. Als ersten Schritt bezeichnete Dominique de Buman hier eine Vereinbarung mit den Spitzen von BAV, IKSS sowie Vertretern der Seilbahn-Industrie, die eine Intensi-

Bächler Top Track erhielt für sein hocheffizienten Beschneiungssystem NESSy ZeroE den Swiss Mountain Award (v. l.): Toni Bächler; Preissponsor Erich Megert, Sisag A; Claus Dangel, CEO Bächler Top Track; Dominique de Buman und Jury-Präsidentin Monika Bandi.

Maurice Rapin, SBS-Bereichsleiter Bereich Tourismus, Wilhelm K. Weber, Swiss Hospitality Solutions, und Michael Nellen, Geschäftsführer Belalp Bahnen, informierten über neue Ansätze in der Preisgestaltung für Seilbahnunternehmen und Skigebiete.

vierung des regelmäßigen Austauschs vorsieht.

Professionelle Verbandsarbeit

Die Zusammenarbeit mit Behörden und Verbänden auf nationaler und internationaler Ebene ist auch Bestandteil der „Strategie SBS 2017–2021“, deren endgültige Verabschiedung jetzt die Leilinien und Stoßrichtung der Verbandsarbeit über die nächsten fünf Jahre bestimmt. Ein bereits in Leysin fassbares Ergebnis war die Verabschiedung von SBS-Direktor Ueli Stückelberger, der das Amt sieben Jahre lang in Doppelfunktion zu seinem Direktorat im Verband öffentlicher Verkehr (VöV) innehatte. Ab Februar nächsten Jahres folgt Andreas Bernhard als hauptamtlicher SBS-Direktor, der sich auf der Tagung den Mitgliedern vorstellte.

Neben wichtigen administrativen, technischen und kommunikativen Hilfestellungen unterstützt Seilbahnen Schweiz mit seiner schlagkräftigen Geschäftsstelle und zahlreichen Fachgremien die eigenen Mitglieder seit Jahren vor allem in der fundierten Mitarbeiter-Ausbildung. Zentrale Anlaufstelle ist hier das verbandseigene Ausbildungszentrum Meyringen, das berufsbegleitend diverse anerkannte technische und kaufmännische Abschlüsse für Experten im Seilbahn- und Skigebietsbetrieb anbietet. Als Leistungsnachweis wurden in Leysin 47 Lernende ausgezeichnet, die im Sommer die Ausbildung zu Seilbahn-Fachleuten mit Eidg. Fachausweis erfolgreich absolviert hatten.

And the winner is…

Zum siebten Mal verlieh Seilbahnen Schweiz in Zusammenarbeit mit einer unabhängigen Fachjury und der Sisag AG als Preissponsor (10.000 CHF) den Swiss Mountain Award in Leysin. In der Endausscheidung setzte sich Bächler Top Track mit seinem energielosen Lanzensystem NESSy ZeroE durch. Laut Jury verbindet die hocheffiziente Technologie Schweizer Innovation mit nachhaltiger Ressourcenschonung und einem echten Mehrwert für die Seilbahn-Industrie durch direkte Kosteneinsparungen im immer entscheidender werdenden Bereich der technischen Beschneiung.

Mehr Dynamik in der Preisgestaltung

Nicht um Innovationspreise, sondern um hochaktuelle Preisinnovationen ging es bei einem der drei Workshops der SBS-Tagung. Spätestens seit den „All-You-Can-Ski“-Offensiven großer Destinationen oder ganzer Regionen bestimmt die Kostenfrage direkt das Ski-Marketing, weit über die Grenzen der hochpreisigen Schweiz hinaus. Michael Nellen, Geschäftsführer der Belalp Bahnen, stellte das erfolgreiche „meteo-dynamische Pricing“ seines Unternehmens und der Pizolbahnen vor, bei dem die Vorbuchungspreise für Tageskarten je nach Wetterprognose für den Skitag variieren (siehe MM 7/2017).

Consultant Wilhelm K. Weber, Swiss Hospitality Solutions, warnte vor ruinösen Rabattschlachten und forderte stattdessen die Abkehr von der statischen Preisgestaltung in Skigebieten. Mit der Angabe von Minimalpreisen für Skitickets („ab … CHF“) ließen sich deren Preise wie bei Flügen oder Hotelzimmern flexibel auf die erwartete oder tatsächliche Auslastung anpassen, das heißt bei hoher Nachfrage auch anheben. Dies setzt allerdings eine schnelle und zielgruppengerechte Kommunikation über digitale Medien voraus, bis hin zum Direktvertrieb über eigene Plattformen, die weitere Möglichkeiten einer flexiblen Rabattierung – z. B. Frühbucher-Konditionen bieten. **tb**

Info: www.seilbahnen.org

Die Auszeichnung von 47 neuen Seilbahn-Fachleuten mit Eidg. Fachausweis unterstreicht das erfolgreiche SBS-Engagement in Sachen Ausbildung.

Wolfgang Hettegger, Vorstand Alpendorf BB St. Johann/Pongau

Das Skigebiet der Alpendorf Bergbahnen in St. Johann/Pongau wird Teil des größten Verbundes innerhalb von Ski amadé: der Marke „Snow Space Salzburg."

Fotos: Alpendorf BB

Als Dienstleister in größeren Zusammenhängen denken

Für die Alpendorf Bergbahnen in St. Johann hat eine neue Ära begonnen: gemeinsam mit Flachau und Wagrain treten die Pongauer seit Saisonbeginn 2017/18 als gemeinsame Marke „Snow Space Salzburg" auf. Man will durch die Bündelung der Ressourcen und etliche Investitionen einen Qualitätssprung für die Gäste (dzt. 2 Mio. Tickets/Jahr) herbeiführen. Der MOUNTAIN MANAGER lud Vorstand Wolfgang Hettegger zum Hintergrundgespräch.

MM: *„Herr Hettegger, zunächst kurz zu Ihrer Person. Seit wann sind Sie Vorstand bei den Alpendorf-Bergbahnen St. Johann, wie war Ihr beruflicher Werdegang zuvor und welche einschlägigen Funktionen üben Sie sonst noch aus?"*

Wolfgang Hettegger: „Ich bin seit November 2011 Vorstand der Alpendorf Bergbahnen AG. Seit September 2017 bin ich zusätzlich einer der Geschäftsführer der Bergbahnen Flachau GmbH sowie Prokurist der Bergbahnen AG Wagrain. Die beiden letzteren Funktionen habe ich übernommen, weil die drei Bergbahngesellschaften seit dem Sommer 2017 sehr eng zusammenarbeiten und das zusammenhängende Skigebiet nun aus einer Hand bewirtschaftet und unter dem neuen Markennamen Snow Space Salzburg vermarktet wird. Im Snow Space Salzburg sind wir drei GF und haben uns die Bereiche nach Sparten aufgeteilt: Christoph Baumann ist kaufmännischer Geschäftsführer, Ernst Brandstätter Marketinggeschäftsführer und hauptverantwortlich für die beiden Skigebiete Eben und Filzmoos und ich bin für den gesamten Technikbereich zuständig. Als gelernter Maschinenbauer und HTL-Absolvent habe ich meine berufliche Laufbahn im Stahlbau begonnen und auch bald in geschäftsführenden Funktionen gearbeitet. In einem österreichischen Industriekonzern habe ich dann gelernt, in größeren Zusammenhängen zu denken. Dabei ist mir die zentrale Rolle der Mitarbeiter klar geworden. In der Seilbahnwirtschaft, für die ich ab 2001 in Maria Alm bei den Aberg-Bergbahnen zuletzt als technischer Leiter und Prokurist fungierte, bin ich in den Dienstleistungsgedanken und die Kunden-

Bei den Alpendorf Bergbahnen geht es seit dem Einstieg von Wolfgang Hettegger als Vorstand kontinuierlich bergauf. Die gebündelten Kräfte mit Flachau und Wagrain werden einen neuerlichen Schub auslösen.

orientierung hineingewachsen. Wir Seilbahner sind Dienstleister und spielen eine zentrale Rolle dabei, dass unsere Gäste den perfekten Urlaubstag erleben können. Ab der Tätigkeit in Maria Alm habe ich mich auch als Touristiker empfunden. Damals hat der Zusammenschluss der einzelnen TVB zur Region Hochkönig begonnen. In diesem Prozess habe ich sehr, sehr viel in Sachen Touristik gelernt.
Ich bin heute Mitglied des TVB Ausschusses in St. Johann-Alpendorf sowie Mitglied des Vorstandes in Ski amadé und auch in der Fachgruppe der Seilbahnen in der WKÖ tätig."

MM: *„Wie haben sich die Alpendorf Bergbahnen St. Johann seit Ihrem Einstieg weiter entwickelt, was würden Sie als Highlights anführen?"*
Hettegger: „Gemeinsam mit meinem Team konnten wir bei den Alpendorf Bergbahnen in den vergangenen Jahren sehr viel bewegen und umsetzen. Seit 2012 sind ca. 35 Mio. Euro in die Modernisierung und Verbesserung des Skigebiets investiert worden. Diese Investitionssumme ist vor allem in die folgenden Projekte geflossen:

- Neubau der 6er SB Obergassalm und 8er SB Strassalmbahn (Ersatz für die 4er-Panoramabahn)
- Ausbau, Modernisierung und Erweiterung der Beschneiungsanlage inkl. Neubau des Speicherteiches Gsteng am Sonntagskogel
- Optimierung des Pistenlayouts diverser Abfahrten, um zum einen ein besseres Pistenangebot für unsere Gäste zu schaffen, aber auch um mit weniger Schneeauflage bereits eine Piste bieten zu können und ressourcenschonender arbeiten zu können.
- Sanierung und Modernisierung diverser Seilbahngebäude, allen voran die Talstation der Alpendorf Gondelbahn (Neugestaltung der Kassen und Büros, Bau einer Rolltreppe etc.)
- Ausbau der Sommerattraktion Geisterberg (Bau des Geisterschlosses und weiterer Spielstationen)

Neben den Investitionen war es mir auch wichtig ein Hauptaugenmerk auf unsere Mitarbeiter zu legen. Die Modernisierung und Optimierung des Skigebietes war ein notwendiger Schritt, um den Status Quo unserer Mitbewerber zu erreichen. Das alleine reicht aber nicht aus. Den Unterschied können vor allem unsere Mitarbeiter machen, indem sie eine perfekte Dienstleistung erbringen. Hier haben wir viel in Schulungen investiert und beispielsweise auch die jährliche Wintersaisoneinschulung komplett neu aufgestellt. In den letzten Monaten wurde für die Alpendorf Bergbahnen AG durch die enge Zusammenarbeit mit den Bergbahnen in Wagrain und Flachau ein wichtiger Meilenstein gesetzt, die viel Potenzial für die Zukunft bringt."

MM: *„Gab es auch bei der wirtschaftlichen Situation einen Aufschwung?"*
Hettegger: „In den letzten Jahren konnte die Alpendorf Bergbahnen AG einen deutlichen wirtschaftlichen Aufschwung verspüren. Dies ist in allen Zahlen klar ablesbar, egal ob man von Umsätzen, Gästezahlen, Beförderungen etc. spricht. Die Gesellschaft wirft zwar noch keine Gewinne ab, kann aber einen klaren Aufwärtstrend verzeichnen."

MM: *„Im Sommer wurde wie o. e. mit der Gründung von ‚Snow Space Salzburg – Best of Mountains' eine neue Ära eingeleitet. Welche Überlegungen standen hinter dem Schritt und was soll er bewirken?"*
Hettegger: „Hauptgrund für die enge Zusammenarbeit ist die Bündelung von Ressourcen, Kompetenzen und Know-How in allen Unternehmensbereichen. Gemeinsam sollen die drei Unternehmen so noch stärker am Markt auftreten und somit noch erfolgreicher werden."

MM: *„Der Begriff ‚Snow Space' wurde ja bereits 20 Jahre lang von Flachau verwendet. Soll die Kraft dieser Marke nun auch auf Wagrain und St. Johann ausstrahlen. Und wenn ja, inwiefern ist dies eine Win-Win-Situation für alle?"*
Hettegger: „Die Entscheidung für den gemeinsamen Markennamen wurde intensiv diskutiert. In die Marke ‚Snow Space' wurde von den Bergbahnen Flachau sehr viel investiert und aufgrund dessen haben wir uns dazu entschieden, diesen Namen weiter zu verwenden. Mit dem Zusatz Salzburg hat man zum einen eine regionale Verortung geschaffen und nutzt zum anderen diese touristische Weltmarke.
In den neuen gemeinsamen Markenauftritt der drei Gesellschaften fließt durch die Bündelung der drei Marketingbudgets nun sehr viel Geld. Bei jedem Auftritt werden alle drei Orte, sprich Flachau, Wagrain und St. Johann, mittransportiert und gemeinsam kön-

nen wir zukünftig auch neue Kanäle bearbeiten, für die uns alleine die Ressourcen gefehlt hätten. Somit bringt die Zusammenarbeit positive Effekte für alle drei beteiligten Gesellschaften."

MM: *„Die neue Ära zieht aber auch eine Reihe von Investitionen in Höhe von 50 Mio. Euro nach sich. Um welche handelt es sich konkret und welche Aufwertung erfährt das gemeinsame 120 km Skigebiet dadurch?"*
Hettegger: „In den nächsten drei Jahren stehen drei Seilbahnprojekte und einige Verbesserungen im Bereich der Beschneiungsanlage an. Laut aktuellem Plan wird im Jahr 2018 die Sonntagskogelbahn 2 erneuert und damit ein Nadelöhr zwischen Wagrain und St. Johann ausgebessert. Mit diesem Schritt wird das Pendeln zwischen den drei Orten noch attraktiver für die Gäste. Im Jahr 2019 werden dann zwei Großprojekte umgesetzt: der Austausch der Flying Mozart 1 + 2 sowie der Neubau der Verbindungsbahn von Wagrain nach Kleinarl. Damit erschließt ‚Snow Space Salzburg' dann das Skigebiet von Kleinarl. Dem Skigast wird dadurch ein größeres und qualitativ hochwertigeres Skigebiet geboten."

MM: *„Mittelfristig wird das größte Skigebiet innerhalb des Verbundes Ski amadé entstehen, wenn man die neuen Anschlussmöglichkeiten nach Flachauwinkel und Zauchensee berücksichtigt. Wie kommt das bei den Kollegen im Verbund bzw. überhaupt in der Branche an?"*
Hettegger: „Wir sowie auch all unsere Mitbewerber sind bestrebt, zukunftsorientiert zu denken und sinnvolle Potenziale auszuschöpfen. Hintergrund unserer Pläne ist nicht, dass wir unseren Kollegen den Kampf ansagen, sondern, dass wir für unsere Skigäste auch zukünftig ein attraktives Skigebiet bleiben wollen. Und hier ist die Größe nun mal kaufentscheidend. Für Ski amadé ist das insgesamt eine Aufwertung, weil innerhalb des Verbundes ein größeres zusammenhängendes Skigebiet entsteht."

MM: *„Welche Vorteile werden sich für die Gäste ergeben? Wie werden Sie den Premium-Anspruch der neuen Marke erleben?"*
Hettegger: „Wir haben an uns den Anspruch gesetzt, dass wir unseren Gästen im ‚Snow Space Salzburg' ein Premium-Angebot bieten möchten. Dies wird sich in den nächsten Jahren durch die Investitionen nochmals mehr bestätigen. All unsere Projekte und Investitionen zielen darauf ab, für den Skigast ein perfektes Skierlebnis zu bieten. Wir haben uns Qualitätsstandards auferlegt, die wir erfüllen wollen, wie z. B. bei der Pistenpräparierung. Der Gast soll von Flachau über Wagrain bis nach St. Johann-Alpendorf eine gleich hohe Qualität erleben."

MM: *„Themenwechsel. Im Sommer 2009 wurde der Themenpark ‚Geisterberg' im Gipfelbereich des Gernkogels zur Belebung des Sommertourismus errichtet. Schildern Sie kurz das Angebot und die wirtschaftliche Erfolgsgeschichte."*

Als Sommerattraktion wurde 2009 der Themenpark „Geisterberg" mit 40 großen und kleinen Spielstationen rund um den Gernkogel eröffnet.

Hettegger: „Der Geisterberg wurde im Jahr 2009 gemeinsam mit dem Tourismusverband St. Johann-Alpendorf und der Stadtgemeinde St. Johann im Pongau errichtet. Mit der Planerin Michaela Fink wurde das Konzept des Geisterberges entwickelt, das von Beginn an sehr großen Zuspruch bei den Gästen gefunden hat. Rund um den Gernkogel finden sich über 40 große und kleine Spielstationen, eingeteilt in die Welten der Feuer-, Wasser-, Erd- und Luftgeister. Die Zahlen sprechen klar für sich – seit wir den Berg inszeniert haben, verzeichnen wir deutlich bessere Ergebnisse als zuvor. Ein Vergleich Sommer 2008 (letzte Sommersaison ohne Geisterberg) zu Sommer 2016 ergibt:
Umsatzsteigerung + 424 %, Betriebstage + 22 % (+ 23 Tage), Gäste + 203 % und Beförderungen + 228 %.

MM: *„Wird das Sommergeschäft bei Euch künftig eine noch wichtigere Rolle spielen, was ist eventuell angedacht?"*
Hettegger: „Der Sommer bietet mit Sicherheit noch Einiges an Potenzial und er wird auch zukünftig eine wichtige Rolle für uns spielen. Konkrete Pläne für neue Projekte gibt es derzeit für St. Johann-Alpendorf nicht, aber es bestehen bereits einige Ideen. Auch im ‚Snow Space Salzburg' möchten wir zukünftig gemeinsame Projekte über die Berge andenken."

MM: *„Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen für die Zukunft der Bergbahnbranche allgemein und für die Alpendorf-Bergbahnen speziell? Wie kann man Ihnen begegnen?"*
Hettegger: „Für uns speziell wird die Herausforderung im Moment vor allem darin liegen, die Veränderung durch die neue Zusammenarbeit im Snow Space Salzburg bestmöglich umzusetzen und alle Potenziale auszuschöpfen, die diese Zusammenarbeit uns eröffnet.
Wir befinden uns in der Freizeitbranche und unsere Gäste haben heute eine Auswahlmöglichkeit, wie sie ihre Freizeit verwenden möchten, wie noch nie. Sie sind anspruchsvoll und erwarten sich eine entsprechende Gegenleistung für ihr Geld. Wir Seilbahner haben dabei eine Schlüsselfunktion: Wir stellen die Grundlagen zur Verfügung, damit ein Urlaub im Gebirge im Winter wie auch im Sommer zu einem perfekten Erlebnis wird. Wir dürfen uns deshalb nie auf unseren Lorbeeren ausruhen, denn Stillstand ist der erste Schritt zum Rückstand." **mak**

Foto: Natalie Zuch

Der DYNAFIT Skitourenpark als neuer Produktbaustein des bestehenden Skitourenangebots im Pitztal unterstützt optimal das sportliche Markenversprechen des „Dach Tirols".

Neues Tourenangebot am Pitztaler Gletscher eröffnet

Erster DYNAFIT Skitourenpark am Dach Tirols

Skitourengehen ist absolut im Trend und beschilderte Strecken sind bei Einsteigern und Profis gefragter denn je. Die Pitztaler Gletscherbahn und der Tourismusverband Pitztal haben demzufolge gemeinsam den ersten Skitourenpark Tirols umgesetzt. Die Marke DYNAFIT agiert als Kooperationspartner bzw. Ausrüster.

Der neue DYNAFIT Skitourenpark befindet sich ausschließlich im gesicherten Skiraum am Pitztaler Gletscher. Er bietet Tourenmöglichkeiten mit eigenen Aufstiegsspuren in mehreren Schwierigkeitsgraden und mit unterschiedlichen Höhenmetern. Das attraktive Wintersport-Angebot ergänzt die bestehenden Routen im beliebten Skitourengebiet, zu denen unter anderem die Wildspitze – Tirols höchster Berg –, die Petersennspitze sowie der Linke und Rechte Fernerkogl zählen. Die Voraussetzungen am Pitztaler Gletscher sind ideal, da sich die Touren in einem gesicherten Raum befinden. Wir Athleten finden so ideale Trainingsbedingungen schon frühzeitig in der Saison vor," sagte die DYNAFIT-Sportlerin Erhart bei der Eröffnung.

Insgesamt drei permanente Aufstiegsstrecken in blau, rot und schwarz sowie eine eigene Skitourenkarte stehen ambitionierten Skitourengehern während der Saison von September bis Mai zur Verfügung. Skitouren-Athleten der verschiedenen Kader finden hier also künftig ein ideales Vorbereitungsareal zu einem sehr frühen bzw. späten Zeitpunkt der Saison und können das Angebot den ganzen Winter über nutzen.

Skifahren und Skitouren in Kombination

Aber auch Einsteiger, welche die Grundzüge der nach wie vor boomenden Sportart erlernen wollen, werden angesprochen. Bernhard Füruter, Marketingleiter der Pitztaler Gletscherbergbahn: „Königsetappe ist die schwarze Cappuccino Route mit 620 Höhenmetern aufs höchste Café Österreichs 3.440, wo zur Belohnung der selbstgemachte Apfelstrudel wartet." Durch das neue Angebot lässt sich am Pitztaler Gletscher auch Skifahren und Skitouren kombinieren. Im kommenden Jahr wird überdies erstmals ein Skitouren-Event am Pitztaler Gletscher stattfinden.

Mit DYNAFIT hat das Pitztal zudem einen starken Partner an der Seite. Michael Költringer, Marketing DYNAFIT erklärt: „Mit unseren neuen Skitourenprodukten wollen wir gerade für Pistengeher dieses Jahr extra punkten. So haben wir spezielle Produkte für diese neue Zielgruppe entwickelt. In Zusammenarbeit mit unserem lokalen Fachhandelspartner Intersport Huter steht die DYNAFIT Skitourenkollektion ab sofort in Form eines offiziellen DYNAFIT TEST CENTERs am Pitztaler Gletscher zur Verfügung. Der DYNAFIT Skitourenpark ist dafür ergänzend die ideale Testumgebung."

Fotos: tb

Über 900 Teilnehmer besuchten Anfang Oktober die Jahrestagung des französischen Seilbahnverbandes Domaines Skiables de France.

Französische Seilbahntagung 2017

Branche vor Herausforderungen

Über 900 Teilnehmer konnte der französische Seilbahnverband *Domaines Skiables de France* (DSF) zu seinem Jahreskongress Anfang Oktober in Beaune begrüßen. Bestimmende Themen waren die Herausforderungen, die sich der gesamten Branche angesichts der nach einer wiederholt schwierigen Wintersaison weiter stagnierenden Entwicklung der Skifahrerzahlen stellen.

DSF-Präsident Pierre Lestas und Geschäftsführer Laurent Reynaud bei der Pressekonferenz.

Das „Alarmzeichen" – wie es viele Experten in Beaune bezeichneten – ist deutlich: Mit 51,1 Millionen Skifahrertagen im Winter 2016/17 (–1,5 % zum Vorjahr) ist die Skination Frankreich hinter Österreich (52,1 Mio., +4 %) nur noch die Nummer zwei in Europa und verliert im weltweiten Ranking weiter auf den Spitzenreiter USA (54,7 Mio., +1,5 %). Lässt sich der leichte 2016/17-Rückgang weitgehend auf einen schwierigen Saisonverlauf zurückführen, sank die französische Skifahrer-Frequenz im Vierjahres-Vergleich allerdings um –6,5 Prozent. Trotz der mit insgesamt 1,3 Mrd. Euro weiterhin stabilen Ertragssituation der über 230 im DSF organisierten Seilbahnunternehmen und Skigebiete werten die Verantwortlichen um Verbandspräsident Pierre Lestas und Geschäftsführer Laurent Reynaud dies als Anzeichen struktureller Defizite, die langfristig die Wettbewerbsfähigkeit der Destination Frankreich belasten können.

Entsprechend bestimmten notwendige Verbesserungen der Infrastruktur, neue Marketingansätze für bestehende und neue Zielgruppen und die Auseinandersetzung mit legislativen und administrativen Hindernissen den zweitägigen Kongress, der von einer Fachausstellung mit über 100 Ausstellern flankiert wurde.

Nachholbedarf Beschneiung

Durchschnittlich 312 Mio. Euro pro Jahr investierten die französischen Betreiber über die vergangenen vier Jahre in Technik und Infrastruktur ihrer Gebiete. Dabei entfielen knapp 60 % auf die Erhaltung und Erneuerung von Aufstiegsanlagen, der Rest entfiel zu etwa gleichen Teilen auf Pistenbau und -pflege (16 %), Ticketing und Gästeführung (13 %) sowie technische Beschneiung (14 %). Entspre-

chend liegt heute die beschneibare Pistenfläche in Frankreich bei lediglich 35 %, was sich gerade in den zurückliegenden „späten" Wintern nicht nur in tiefen und mittleren Lagen mit einem teils drastischen Ausfall an Skitagen auswirkte. Zum Vergleich: Im gleichen Zeitraum flossen in Österreich jeweils 20 – 25 % der zudem wesentlich höheren Jahresinvestitionen (2013 – 2016: Ø 500 Mio. Euro) in die Beschneiung, die heute 60 % aller Pisten abdeckt.

Die Branche hat den großen Nachholbedarf erkannt und lanciert den massiven Ausbau der Kapazitäten. Neben der Modernisierung von Altanlagen werden in allen sechs französischen Bergregionen zahlreiche Erstinstallationen in Angriff genommen. Oft unterstützt durch zweckgebundene Fördermittel der öffentlichen Hand, die damit ihrer Verantwortung für einen funktionierenden Wintertourismus nachkommt. So fördert die Region Auvergne Rhône Alpes mit knapp 30 Millionen Euro bis 2018 den insgesamt 100 Mio. schweren Ausbau der Schnei-Infrastruktur in ihrer Region, auf die über 70 % aller französischen Skifahrertage entfallen. Ähnliche regionale Programme sind auch für kleinere Skigebiete in den Mittelgebirgen vorgesehen.

Die begleitende Fachausstellung mit über 100 Herstellern und Dienstleistern bot Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und Geschäftskontakten.

Den Gast besser im Blick

Nach wie vor rekrutieren die französischen Skigebiete 73 % ihrer Skifahrer im eigenen Land – mit weitem Abstand folgen die Nachbarn aus Großbritannien (10 %) und den Benelux-Ländern (10 %). Die Gefahren dieses auf den ersten Blick recht komfortablen Heimvorteils machte Geschäftsführer Laurent Reynaud in Beaune mit Blick auf die sich auch im geburtenstarken Frankreich nach oben verschiebende Skifahrer-Alterspyramide deutlich: Nur durch massive Anstrengungen kann ein Nachwachsen der Skijugend gewährleistet werden. Reynaud rief die DSF-Mitglieder zu entsprechenden Marketing-Aktionen auch abseits der eigenen Gebiete auf und unterstrich dabei auch die wichtige Rolle der kleinen Betreiber in den mittleren Lagen.

Grundsätzlich erkennt Reynaud einen gewissen Mangel an konzertierten Aktionen innerhalb der Branche, sei es nun über die eigenen Tarifgrenzen – als wenig geeignetes Mittel für nachhaltiges Marketing – hinweg oder im Zusammenspiel mit Skilehrern, Hotellerie und anderen institutionalisierten Akteuren im französischen Skitourismus. „Wir teilen uns alle einen begrenzten Kuchen," so Reynaud und verwies auf die gegenüber anderen Tourismus-Segmenten nur geringen Wachstumstendenzen am europäischen Skimarkt.

Den Sommer entdecken

Nur 5 Prozent des Jahresumsatz der *Domaines Skiables* entfallen auf das Sommergeschäft, gut die Hälfte davon wiederum mit Chamonix auf eine einzige Destination. Für die meisten anderen Betreiber mit Sommerbetrieb – etwa die Hälfte aller DSF-Mitglieder – bleibt die warme Jahreszeit ein Zuschussgeschäft. Wanderer und Mountainbiker bringen keine großen Umsätze und nur mit ganz vereinzelten Sommerrodelbahnen wird sich der Bergsommer in Frankreich nicht als Alternative zum traditionellen Strandurlaub etablieren. Auch hier mahnt Laurent Reynaud ein konzertiertes Vorgehen an – dieses Mal der lokalen Akteure: „Wir werden sicherlich nicht einfach erfolgreiche Modelle aus dem übrigen Alpenraum übernehmen können, aber wenn sich die ersten Sommerprojekte am richtigen Standort, mit dem richtigen Mix aus Gastronomie, Naturerlebnis und Unterhaltung durchsetzen, könnten weitere rentable Sommer-Destinationen folgen."

Das öffentliche Korsett lockern

Vom inzwischen überbordenden Genehmigungsaufwand im Bau, Betrieb und Unterhalt von Skigebieten und deren Infrastruktur sind auch die französischen Seilbahnen und Skigebite betroffen, die etwa je zur Hälfte als private bzw. öffentliche/halb-öffentliche Unternehmen geführt werden. Auch in der ungleichen Behandlung bei öffentlichen Abgaben zeigen sich Parallelen. So forderten die Verantwortlichen in Beaune wiederholt die Berücksichtigung aller wirtschaftlichen Akteure in Bergkommunen und Regionen bei der sogenannten „Bergsteuer": Insbesondere die Eigentümer der auch für französische Destination immer mehr zum Problem werdenden Ferienwohnungen sollten verstärkt zur Refinanzierung öffentlicher Aufgaben vor Ort herangezogen werden können.

Ein sehr spezifisches Problem für die Seilbahnen und Skigebiete in Frankreich ist die Vergabe betrieblicher Konzessionen als sog. Öffentliche Dienstleistungen. Wie etwa in der öffentlichen Wasserversorgung erhalten auch Seilbahnbetreiber zeitlich befristete Konzessionsverträge durch lokale Behörden, die sie jedoch stark in der unternehmerischen Ausrichtung ihres Betriebs behindern und grundsätzlich den Wettbewerb einschränken. Dies betrifft zum Beispiel die freie Tarifgestaltung, strategische Ausrichtungen und insbesondere langfristige Investitionsentscheidungen, da die Weiterführung des Betriebes nach Ablauf der öffentlichen Konzession nach etwa 20 – 25 Jahren neu ausgeschrieben werden muss. Ein Wegfall dieser in „Seilbahn-Europa" einzigartigen Konzessionierungspraxis könnte sich positiv auf anstehende Großinvestitionen in der Fuhrparkmodernisierung und dem Ausbau der Infrastruktur auswirken. **tb**

Fotos: grischconsulta

Ein Gruß aus der Destination: „Swiss Grand Canyon" bei Flims, Rheinschlucht Ruinaulta.

Grischconsulta-Chef Dr. Roland Zegg wird wieder für ein spannendes TFA im März sorgen.

Vorschau 28. TFA „BERG 4.0" in Laax

Disruptiv und doch nachhaltig Grün, co-working und dynamisch

Zum 28. Mal lädt der Think Tank „Tourismusforum Alpenregionen" ein. Dass – und vor allem wie – das neue Zeitalter 4.0 seine Auswirkungen auch bis in die tiefen Täler und luftigen Höhen der alpinen Tourismusregionen hat, wird vom 19. bis 21.03. 2018 das Generalthema in Flims- Laax- Falera sein.

2018 ist das TFA zu Gast in einer der innovativsten Destinationen der Alpen: Laax-Flims-Falera. 20 Jahre nach dem 8. TFA TourismusForum Alpenregionen im Jahr 1998 kehrt der Think Tank in diese Destination zurück, konkret in das „Waldhaus Flims" Alpine Grand Hotel & Spa.

Ideal, um die brennenden Themen unserer Zeit zu diskutieren. Ideal, um sich in einer Ära der technologiegetriebenen Umbrüche und der digitalen Aufrüstung über deren Vernetzung Gedanken zu machen. Was sind die Chancen und Risiken disruptiver Geschäftsmodelle im alpinen Tourismus?

Die vierte industrielle Revolution ist in der Industrie bereits angekommen, und das damit verbundene Konzept 4.0 ist auch für die Bergbahn- und Tourismusbranche ein notwendiger Prozess. Veränderte Gästeströme, digitale Transformation und ernste Herausforderungen aus Umwelt und Gesellschaft müssen neu kombiniert werden. Die smarte Vernetzung von Menschen, Angeboten, Infrastrukturen, Systemen und Unternehmen ermöglicht und befähigt, neues Geschäftspotenzial zu erschließen.

Kaum eine andere Destination hat dazu so interessante, verblüffende und visionäre Antworten und Einblicke zu bieten wie Flims-Laax-Falera. Wiederum sind hochaktuelle Themen auf der Agenda des Forums. Grischconsulta hat kompetente Referenten aus dem In- und Ausland, aus Theorie und Praxis gewinnen können. Die thematischen Schwerpunkte sind:

- GREENSTYLE AM BERG
- INNOVATIVE PREISMODELLE
- DIGITAL MOUNTAIN
- DER 365-TAGE BERG

Die spannenden Referate werden ergänzt durch informative Outdoor-Touren: Interessante Einblicke in neue Projekte mit Pioniercharakter aus einer Destination mit starken Marken. Die Marke LAAX ist gleichbedeutend mit starkem Wintersport (Weisse Arena) und die Marke Flims punktet im Sommer-Tourismus.

Themen im Visier

Dem Motto „Grün und Engagiert" verschrieben, kreist ein Forumsthema um Klimaveränderungen, Schneesicherheit und generell den verantwortungsvollen Umgang mit sämtlichen Ressourcen im Bergbahngeschäft und bei alpinen Destinationen. LAAX als Tourismusregion setzt schon seit einiger Zeit ein Zeichen mit „Greenstyle", u.a. durch Konzepte mit erneuerbarer Energie, das Reduzieren und das Recyceln. Zu Wort melden sich zu diesem Themenkreis Dr. Matthias Huss (Glaziologe ETH), GüntherAigner (Skitourismus-Forscher), Martin Hug (Weisse Arena Gruppe) u. a..

Ein weiterer heiß diskutierter Schwerpunkt lautet: „Innovative Preismodelle". Mehrheitlich in der Schweizer Bergbahnbranche zeigen sich seit der letzten Wintersaison verschiedene Spielarten, die eigenen Preise möglichst kundenindividuell und gleichzeitig betriebswirtschaftlich nachhaltig zu gestalten. Was sind dabei die Erfolgsfaktoren, und was bleibt langfristig eine lahme Ente? Wo werden wir Ende der Saison 2017/18 stehen? Referenten wie z. B. Christian Kluge von „smart pricer" werden mit Gästen aus praxiserprobten Destinationen die Preisgefüge analysieren.

Digital Mountain und 365 Tage-Berg

Siri, Cortana, Alexa, Pepper…. mit fortschreitender Digitalisierung schafft sich die künstliche Intelligenz mit menschlicher Sprache und humanoidem Augenaufschlag unwiderruflich ihren Platz in unserem Leben. Auch im Tourismus ist der Prozess seit Jahren in vollem Gange: Erst Bewertungsportale, dann content sharing, gefolgt von Social Media, Bots, Apps und Augmented Reality. Den „Digital Mountain" beleuchten u.a. Rafael Hostettler von der TU München, Dr. Hans Ebinger von „Espros Photonics" oder Kris Paasila von „inside labs".

Die Übergänge von Freizeit und Arbeit lassen den Zweck von Gast-Aufenthalten innerhalb touristischer Regionen verschmelzen. Alpine Bereiche könnten sich zu einem „365-Tage-Berg" entwickeln. So werfen die Macher des TFA-Forums unter anderem einen Blick auf Co-Working Spaces, die länger nicht nur urban sind, sondern auf Bergspitzen oder Sandstränden eine neue Art der Nutzung von Infrastrukturen ermöglichen. Durch die Zusammensetzung der Nutzer entsteht oft ein hoch kreativer Nährboden für neue Ideen und gleichzeitig eine spannende Methode für eine andersartige Gästegruppe bzw. Auslastung. Hausherr Reto Gurtner, Präsident und Architekt der Weisse Arena Gruppe, und sein Team führen das Publikum durch Visionen und realisierte Projekte vor Ort.

Info:
www.tourismusforum.ch

WYSSEN Avalanche Control sichert berühmten Powder Highway

Weniger Lawinengefahr am Trans Canada Highway

Fotos: Wyssen Avalanche Control

Wintersportler kommen schneller und sicherer zum Ziel – Einheimische freuen sich über deutlich weniger Lawinenrisiko und Straßensperren. Die Wyssen Avalanche Control AG installierte Lawinensprengmasten am Trans Canada Highway #1 in Kanadas Westen und machte damit besonders gefährliche Passagen am 3 Valley Gap und Rogers Pass erheblich sicherer.

Bauarbeiten in schwierigem Gelände entlang des Trans Canada Highways bei Revelstoke.

Bei der Montage der Sprengmasten per Heli wird die exponierte Lage der Straßenverbindung deutlich.

Die Wyssen Lawinen-Sprengmasten sind bereit.

Die Befüllung des Magazin-Kastens am Boden ist ein wichtiges Sicherheits-Plus der Wyssen-Lawinensprengmasten.

Wintersportfans nennen ihn ehrfürchtig Powder Highway. Der Trans Canada Highway #1 im Herzen der Rocky Mountains verbindet einige der renommiertesten Skigebiete des Landes und ist eine Traumstraße für Skifahrer und Snowboarder. Aber er hat auch Tücken. Die Passage zwischen Salmon Arm und Banff im Bereich von 3 Valley Gap und Rogers Pass war bis vor kurzem wegen der Lawinengefahr häufig gesperrt. War bislang die Lawinensicherung nur mit Straßensperren und Sprengungen aus dem Helikopter möglich, was teuer und vom Flugwetter abhängig ist, gibt es nun eine erheblich bessere Alternative.

Seit 2016 installierte die kanadische Tochter des Schweizer Unternehmens Wyssen Avalanche Control in zwei Projekten Lawinen-Sprengmasten entlang der Strecke im Bereich von 3 Valley Gap und dem Pass im Glacier National Park. Beim ersten Projekt wurden im Bereich von 3 Valley Gap insgesamt neun Sprengmasten installiert, davon vier in 2016 und fünf in 2017. Auftraggeber ist das kanadische Transportministerium. Wegen der Nähe zur Straße und des häufigen Steinschlags gestaltete sich das Projekt als extrem schwierig, konnten die Arbeiter oft nur am Sicherungsseil eingesetzt werden. Doch bereits mit der Installation der ersten vier Wyssen Lawinen-Sprengmasten gelang es 2016, die Sperrzeiten in diesem Bereich um mehr als 50 Prozent zu reduzieren. Ein wichtiger Nebeneffekt dabei ist auch das erheblich geringe Risiko für die Mitarbeiter, die bislang manuelle Sprengungen per Helikopter durchführen mussten.

Beim zweiten Projekt wurden im Bereich des Rogers Pass in nur 4 Monaten zwischen Juni und September 2017 insgesamt fünf Lawinen-Sprengmasten installiert. Auftraggeber waren hier die Kanadischen Nationalparks.

Erhebliche Zeitersparnis und mehr Sicherheit

Die präventive Sprengung mit den Lawinen-Sprengmasten schafft erheblich mehr Sicherheit als die bisherige Methode. Zur Auslösung einer Lawine sendet man einen codierten Befehl an die Steuerung des Magazinkastens, der zwölf vorbereitete Sprengladungen enthält. Diese Ladungen werden ferngesteuert einzeln abgeworfen. Mit dem Herabfallen der Ladung werden zwei Reißzünder gezogen, die mit einer gewissen Verzögerung die Detonation auf einer vorher eingestellten Höhe auslösen. Zum Nachladen wird der komplette Magazinkasten per Helikopter abgehoben und zum Stationsgebäude geflogen.

Die Vorteile des neuen Systems sind eindrucksvoll: Der Zeitaufwand für die Sicherungsarbeiten reduziert sich von einer Stunde inklusive Flug auf fünf Minuten. Sprengungen können nun unabhängig von Wetterbedingungen rund um die Uhr ausgelöst werden. Man kann schneller und effizienter auf Gefahrensituationen reagieren und Ressourcen besser nutzen.

Positive Resonanz von Einheimischen und Touristikern

Dass die beiden Projekte ein nachhaltiger Erfolg sind, beweisen auch die Reaktionen der Einheimischen. „Das Feedback der Menschen in Revelstoke war extrem positiv“, erklärt Walter Steinkogler, der bei Wyssen Avalanche Control für den kanadischen Markt verantwortlich ist. „Wir hören oft, wie wichtig es für sie ist, dass dies realisiert wurde.“ Die Zeiten, in denen man die Stadt Revelstoke wegen der vielen Straßensperren scherzhaft „Revel-stuck“ nannte, dürften nun vorbei sein. Sehr überzeugt von diesen Maßnahmen ist auch die Tourismusbranche: „Der Trans Canada Highway ist für uns die wichtigste Strecke, um unsere Gäste in die kanadischen Skigebiete und zum Heliskiing zu bringen. Deshalb ist es für uns umso wichtiger, dass durch ausgefeilte Lawinensicherung unsere Skireisen planmäßig und ohne Risiko durchgeführt werden können“, sagt Pia Stumböck vom deutschen Skireiseveranstalter Stumböck Club.

Info: www.wyssenavalanche.com

Unternehmensgruppe LEITNER

DEMACLENKO bekommt zentralen Standort

Der Produktionsstandort der Unternehmensgruppe LEITNER in Sterzing wird noch größer und bedeutsamer. Angrenzend an die bereits bestehenden Produktionsstandorte von LEITNER ropeways und PRINOTH wird das neue Firmengebäude von **DEMACLENKO** bis zum Herbst 2018 fertiggestellt werden. Somit werden ab Jahresende 2018 neben Seilbahnen und Pistenfahrzeugen auch Beschneiungssysteme in Sterzing geplant und produziert. Die Unternehmensgruppe investiert am Standort Sterzing insgesamt rund 25 Millionen Euro.

***DEMACLENKO** zieht in ein neues Firmengebäude in Sterzing.*

Die Aushubarbeiten in Unterackern bei Sterzing haben bereits vor einigen Wochen begonnen, nachdem ein entsprechendes Abkommen zwischen der Unternehmensgruppe LEITNER und der Provinz Bozen getroffen wurde. Zunächst wird eine neue Zufahrtsstraße zur Industriezone sowie ein Kreisverkehr entlang der Jaufenstraße errichtet, wodurch der gesamte Bereich des Geländes vergrößert wird. Weiters sind diese Baumaßnahmen auf Grund des zunehmenden Verkehrsaufkommens in dieser Zone, vor allem aus Sicherheitsgründen, unabdingbar. Die Umbauarbeiten der Zufahrtsstraße sollten bis Ende März 2018 abgeschlossen sein und somit den Beginn der zweiten Bauphase ermöglichen.

Die Verlegung der Straße hat eine Vergrößerung des Firmengeländes der gesamten Unternehmensgruppe von 90.000 auf 104.000 m² zur Folge. Im April 2018 beginnen die Baumaßnahmen im neuen Bereich des Geländes, mit voraussichtlichem Abschluss im Herbst 2018. Der Produktionsbereich für **DEMACLENKO** wird 2.650 m² umfassen, der neue Bürobereich 1.340 m² sowie ein überdachter Außenbereich mit 450 m². **DEMACLENKO** wird somit den derzeitigen Standort in Klausen sowie zum Teil jenen von Wolkenstein verlassen, und mit dem neuen Standort in Sterzing den Produktionsbereich sowie die Büroräumlichkeiten deutlich vergrößern. Des Weiteren wird in den kommenden Jahren die Beschäftigungszahl bei **DEMACLENKO** in Südtirol auf 120 MitarbeiterInnen ansteigen.

DEMACLENKO ist seit 2011 Teil der Unternehmensgruppe LEITNER und konnte seitdem ein konstantes Wachstum in Mitarbeiterzahlen und Umsatz erzielen (2011 Umsatz von 10 Millionen Euro, während das Jahr 2016 mit 50 Millionen abgeschlossen wurde; 2017 wird sich der Wachstumstrend fortsetzen).

Die Verlegung des Standortes nach Sterzing bestätigt die wichtige Rolle des Beschneiungsexperten am Markt und ermöglicht dem Unternehmen weiteres Wachstum dank neuer Synergien am Hauptstandort der Unternehmensgruppe. Mit den MitarbeiterInnen von **DEMACLENKO**, PRINOTH und LEITNER ropeways werden künftig am Standort Sterzing rund 1.000 Personen beschäftigt sein. Neben einem modernen Arbeitsplatz kommen die MitarbeiterInnen von **DEMACLENKO** zukünftig auch in den Genuss diverser Zusatzleistungen wie Weiterbildungs- und Kulturangebote, welche die Unternehmensgruppe exklusiv für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Laufe des Jahres am Standort Sterzing organisiert.

Die Unternehmensgruppe investiert insgesamt 25 Millionen Euro in die Vergrößerung des Standortes sowie in die Modernisierung der Produktion der Seilbahnen und Pistenfahrzeuge in Sterzing.

5 Patente für Steigfähigkeit und Schubkraft:

Die 7-Band-KombiPlus-Kette für PistenBully 600

Sie gilt als eine der modernsten der Welt: die Kettenfertigung von Kässbohrer. Hier entstehen Ketten von höchster Qualität und Lebensdauer. Zum Beispiel die 7-Band-KombiPlus-Kette. Ihre Markenzeichen: beste Steigfähigkeit und Schubkraft am Markt.

Fotos: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Elektronisch drehmomentgesteuerte vollautomatische Kettenmontage.

Dafür wurde die Kombikette ursprünglich konzipiert: überall einsetzbar, vom „normalen" Gelände bis zum Steilhang. Immer mehr Maschinenschnee stellt aber auch immer höhere Anforderungen an die Ketten. Nach wie vor bietet diese Allround-Kette die perfekte Material-Kombination aus einem leichten Aluminiumsteg und hochfester Verschleißschiene. Nicht umsonst ist sie der meistverkaufte Kettentyp weltweit. Diese leistungsstarken und extrem verschleißfesten Kettenstege sind Synonym für hohe Standfestigkeit und optimale Kraftübertragung.

Bei der 7-Band-KombiPlus-Kette sind die **Kettenstege** mit 45 mm besonders breit. Der durchdachte Querschnitt sorgt für äußerste Stabilität bei reduziertem Gewicht. Dies erhöht das Widerstandsmoment, denn so ein breiter Steg hält auch höchsten Belastungen stand.

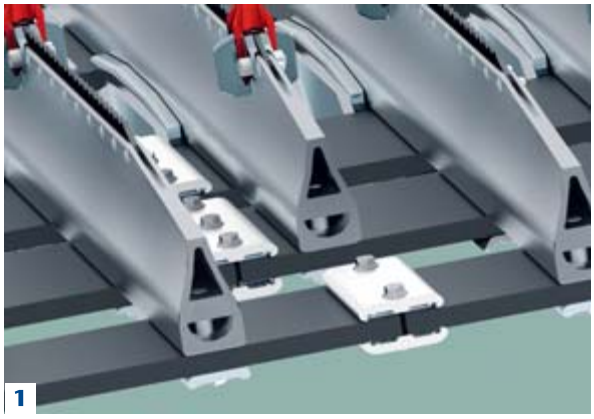
Die **Verschleißschiene** sitzt mittig eingebettet auf dem Kettensteg. Damit sind die Ketten rechts und links identisch und unabhängig von der Laufrichtung. Spikes und Seitenführungen sind übrigens zu einer Einheit kombiniert. Auch diese **Bestückungselemente** sitzen zentral platziert auf dem Kettensteg, kompakt über Kettensteg und Verschleißschiene hinweg befestigt. Dies steigert die Stabilität und ergibt ein optimales Fahr- und Steigverhalten bei jeder Art von Schnee und Eis. Die Kette ist individuell bestückbar, denn zusätzliche Bohrungen auf der Verschleißleiste ermöglichen weitere Montagevarianten, die einfach nachzurüsten sind.

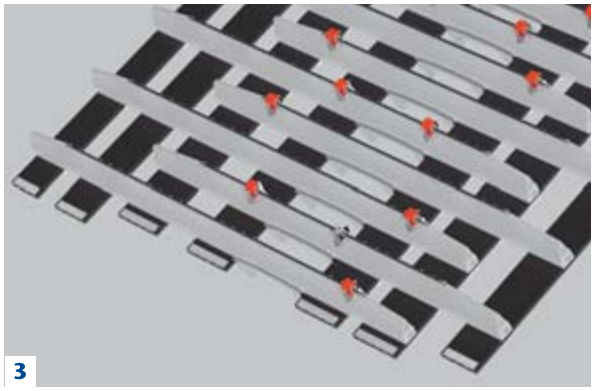
Die **Anordnung mit 7 Bändern** verteilt die auftretenden Kräfte gleichmäßiger und entlastet die Kettenstege und Gummibänder.

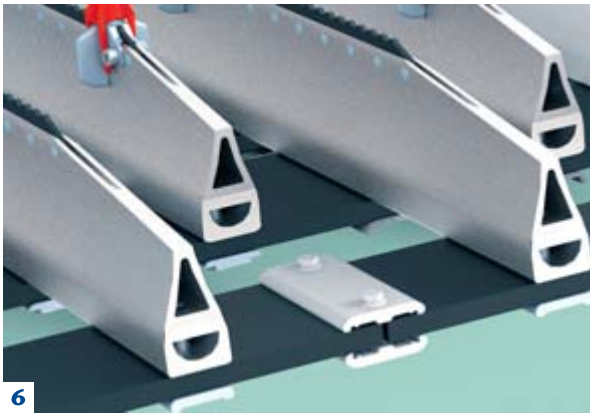
Ein neuartiges Verbindungskonzept steigert die Stabilität am **Kettenschloss**. Dies sorgt für konstante Kraftübertragung.

Auch im Hinblick auf das **Teile-Handling** ergeben sich bemerkenswerte Optimierungen: Laufrichtungsunabhängige Ketten und eine insgesamt reduzierte Teilevielfalt machen die Bestellung, Bevorratung und Montage der Ersatzteile viel einfacher.

Eines der Dinge, die sich nicht geändert haben, ist allerdings die **Kettenbreite**. Der PistenBully passt auch in Zukunft wie gewohnt in die Garage!







1| *Montagefreundlicher Kettensteg: kein Verkanten dank Verschraubung am Mittelsteg und Schraubenführung am Stegboden.*

2| *Hochfester Spurbügel mit Wabenstruktur.*

3| *135 mm-Teilung: beste Steigfähigkeit, beeindruckende Schubleistung.*

4| *Stabile patentierte Bestückungsteile, Eisgreifer und Seitenführung kombiniert*

5| *Kettensteg mit besonders hohem Widerstandsmoment.*

6| *Das verkrampte Schloss garantiert konstante Kraftübertragung und sehr hohe Zugkraft.*

Die 7-Band-KombiPlus-Kette auf einen Blick

- 135 mm-Teilung
- Geringes Gewicht, beste Steigfähigkeit, beeindruckende Schubleistung
- Hochfester Spurbügel mit Wabenstruktur: weniger Gewicht durch weniger Material
- Montagefreundlicher Kettensteg: Kein Verkanten dank Verschraubung am Mittelsteg und Schraubenführung am Stegboden
- Viele Gleichteile, wenig Varianten: maximal 4 verschiedene Ersatzteil-Stege, universelle Kette – laufrichtungsunabhängig und individuell bestückbar
- Innovativ mit 5 Patenten

PistenBully mit SNOWsat am Ifen.

SNOWsat 2017

Neue Features. Neue Möglichkeiten

Technologisch ausgereift. Anwenderfreundlich. Effizient und wirtschaftlich. SNOWsat hat in den letzten Jahren bewiesen, dass sich die Investition in ein professionelles Pisten- und Flottenmanagement rechnet. Und zwar langfristig. Denn in SNOWsat steckt nicht nur modernste Technik. Sondern auch das Versprechen von PistenBully, dieses Produkt permanent weiterzuentwickeln und zu verbessern.

SNOWsat-Bildschirmansicht für Parks: digitale Modelle verschiedener Module bilden die Basis für die Nachbauten im Gelände.

SNOWsat ist zu 100 % ein Produkt aus der Praxis: exakt abgestimmt auf die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden. Denn sie alle haben dazu beigetragen, SNOWsat zu dem zu machen, was es heute ist. Und mit jedem neuen Skigebiet wird SNOWsat noch ein Stück besser.

Auch jetzt wurde der Funktionsumfang von SNOWsat wieder um eine Reihe neuer Features erweitert:

1. Datenaustausch in Echtzeit: Alle wichtigen Daten werden in Echtzeit zwischen den Fahrzeugen ausgetauscht (Schneetiefe, Windenseil, Positionen und Fahrspur).

2. Höhere Verfügbarkeit der Schneetiefenmessung: Durch die parallele Verwendung von XFill, Funk (UHF) und Mobilfunk wurde die Verfügbarkeit der Schneetiefenmessung weiter verbessert. Wichtig für große und topologisch komplexe Skigebiete.

3. Informationen überall verfügbar: SNOWsat Fleet und CAN können auf allen mobilen Endgeräten genutzt werden. An jedem Ort und zu jeder Zeit.

Fotos: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Michael Maier.

Martin Hug.

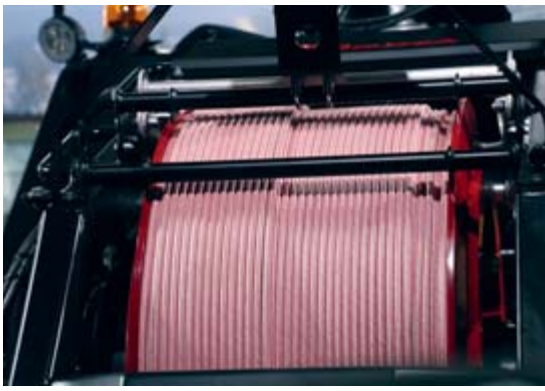
John Burton.

4. Unterstützung aller Fahrzeuge: Das Flottenmanagement von SNOWsat unterstützt sämtliche Fahrzeuge im Skigebiet.
5. Individuelle Statistiken: Im Bereich Schnee- und Flottenmanagement gibt es neue Statistikfunktionen, die individuell auswählbar sind. Inklusive Auswertungs- und Exportmöglichkeiten.
6. Automatische Reports per E-Mail: Reports können nun automatisch per E-Mail an ausgewählte Personen im Skigebiet versendet werden. Täglich, wöchentlich oder monatlich.

My SNOWsat

Erfolgreiche Skigebiete in aller Welt haben eines gemeinsam: Sie nutzen alle technischen Möglichkeiten und setzen auf SNOWsat. Weltweit sind bereits über 700 Pistenfahrzeuge mit SNOWsat ausgerüstet. Das sagen die Kunden:
Michael Maier, Bergbahnen Sölden, Österreich: „Seit Spätherbst 2016 haben wir alle 25 Pistenfahrzeuge mit SNOWsat ausgestattet und sind absolut überzeugt von der Effizienz. Da die Pistenpräparierarbeit relativ kostenintensiv ist, wird diese Leistung mittels SNOWsat automatisch zugeteilt und verrechnet. Die Schneehöhenmessung zeigt aber auch bei der Nachbeschneiung im Fahrzeug genau an, wie viel Naturschnee und wie viel technischer Schnee wo liegen. So kann ganz präzise und damit effizient und kostenschonend beschneit werden."
Martin Hug, Weiße Arena Bergbahnen Laax, Schweiz: „Arbeitet man mit zwei oder gar mehreren Herstellern, so kostet das mehr Energie. Mit nur einem Partner erreicht man effizienter die gemeinsam gesteckten Ziele, und die Dynamik in den Projekten, die beide nach vorne bringen, ist höher. Oder anders ausgedrückt – man kommt schneller und kostengünstiger ans Ziel. Aktuell sind wir davon überzeugt, dass Kässbohrer ganz ähnlich tickt wie wir. Und deshalb der richtige, weil kompetente Partner für die schnelle Umsetzung dieser Ansätze ist. Nehmen Sie zum Beispiel die bessere Kommunikation der Maschinen untereinander. Mit SNOWsat ist die Basis dafür gelegt. Diese wollen wir in Laax gemeinsam mit PistenBully weiter entwickeln."
John Burton, Timberline Lodge, USA: „Es kommt schon mal vor, dass man an einer Stelle auf nur 60 Zentimeter Schnee sitzt und ein paar Schritte weiter sind es 6 Meter. Zu wissen, wo diese wertvollen Schneedepots sind, ist lebenswichtig! SNOWsat zahlt sich auf jeden Fall aus! Ich würde es jedem Skigebiet empfehlen – besonders denen, die bis spät in den Frühling oder Sommer offen sind. Selbst auf einem Gletscher!"

Fotos: PRINOTH



Das leichte Windenseil gibt es für die neuen PRINOTH-Modelle mit der AUTOMATIC Winde.

Synthetisches Windenseil für PRINOTH Fahrzeuge

Leichtestes Windenseil der Welt

Bereits auf der Interalpin 2017 konnte PRINOTH mit einer sehr speziellen Innovation aufwarten: einem synthetischen Windenseil, das gemeinsam mit Teufelberger entwickelt wurde.

Bei diesem Windenseil wird komplett auf den Metallanteil verzichtet. Im Inneren des neuen Windenseils sind hochfeste Fasern, die mit einem synthetischen Schutzmantel umgeben sind. Auf diese Weise wird, wie beim Stahlseil, eine Zugkraft bis zu 4,5 t gewährleistet. Das synthetische Seil ist für alle Trommelwinden einsetzbar, die für ein 11 mm starkes Seil ausgelegt sind. Geeignet ist es also für alle neuen Modelle von LEITWOLF oder BISON.

Das synthetische Windenseil bietet einige Vorteile. Einer davon liegt im geringen Gewicht. Wenn man das Gewicht eines 1.200 m langen synthetischen Seils mit einem gleich langen Stahlseil vergleicht, so hat man eine Gewichtseinsparung von mehr als 500 kg. Und das wirkt sich natürlich positiv auf das Pistenfahrzeug aus – auf das Fahrverhalten genauso wie den Spritverbrauch oder die Effizienz. Dazu ist das Handling sehr viel einfacher. Bei Servicearbeiten kann das Seil leichter transportiert und leichter gewechselt werden. Durch das synthetische Seil wird außerdem Abrieb bei den Komponenten vermieden, es gibt keinen Rost und keine Fettspuren, also keine Verschmutzung auf dem Fahrzeug.

Verbesserung der Lebensdauer

Ein weiterer potentieller Vorteil des Kunststoffseils stellt die Lebensdauer dar. Es gibt vom Seilhersteller Teufelberger Laboruntersuchungen bzw. Umspultests, die dies nahelegen. Für Windenanwendungen in der Praxis muss natürlich die jeweilige Pisten-Topographie berücksichtigt werden, das heißt zum Beispiel Bodenkontakt auf scharfen Kanten oder Kontakt mit Steinen.

Derzeit ist das synthetische Seil bereits bei einigen Kunden im Einsatz, wobei das Seil zum Teil schon das zweite Jahr in Gebrauch war. Das bedeutet, dass bereits jetzt die durchschnittliche Lebensdauer eines Stahlseiles erreicht wurde – bei immer noch gutem Zustand. Teufelberger hat schon im Forst- und Kranbereich mit solchen Seilen sehr gute Erfahrungen gesammelt. Für die Kooperation mit PRINOTH wird es dann in den nächsten Saisonen spannend, wenn man die längere Lebensdauer mit Zahlenmaterial belegen kann.

Alles in allem also eine spannende Alternative für den Kunden, der in entsprechendem Gelände eine Wahlmöglichkeit haben möchte.

ARENA WebGIS Managementplattform

So vielseitig wie sonst keine!

Wer kennt dieses Problem nicht: Man entscheidet sich für ein bestimmtes Produkt und ist von diesem Tag an in diversen Bereichen gebunden. Das Eine funktioniert nur mit dem dazugehörigen Equipment, das Andere ist überhaupt nicht kompatibel…und so endet man schnell mit einer komplett neuen Gesamtausstattung. Das kann nicht nur ärgerlich, sondern auch kostenintensiv sein.

„Keine Lust auf dieses Spiel? Wir von PowerGIS haben die Lösung", Markus Tusch, Projektleiter GIS & GPS. „Unsere webbasierte ARENA Managementplattform „WebGIS" ist nicht nur herstellerunabhängig und flexibel, sondern auch noch einfach und intuitiv zu bedienen. Aber was ist ARENA WebGIS und was kann es eigentlich genau?

Die Features von ARENA WebGIS?

ARENA WebGIS ist eine skalierbare, webbasierte Managementplattform, in der alle gemessenen Schneehöhendaten zusammengeführt, dargestellt und analysiert werden können. In diesem Sinne eine effektive Grundlage für tägliche Entscheidungen sowie langfristige Planungen. Erst durch die somit geschaffene „ganzheitliche" Sicht wird es möglich, optimale Pistenqualität zu gewährleisten und gleichzeitig die Kosten zu minimieren. Zusätzlich können aufgrund des offenen Systems sogar die Schnneehöhendaten aus Fremdsystemen eingebunden werden. Die Vorteile von ARENA WebGIS können somit ohne kostspielige Änderung der in den Pistenmaschinen bereits eingesetzten Hard- und Software genutzt werden.

Unabhängig und flexibel

Unser WebGIS erfordert keine lokale Softwareinstallation, sondern ist auf jedem internetfähigen PC/Laptop nutzbar. Durch die Übertragung auf einen zentralen Server sind die aufgenommenen Daten nahezu in Echtzeit im ARENA WebGIS verfügbar. Die Managementplattform besticht durch die übersichtliche, anpassbare Darstellung der wichtigsten Infrastruktur und der aktuellen Schneehöhenverteilung im Skigebiet bei einfacher, intuitiver Bedienbarkeit.

Neben grundlegenden, Mess-, Druck- und Exportfunktionen bietet ARENA WebGIS auch Funktionalitäten, um die Veränderung der Schneehöhe in kritischen Bereichen sowohl in Kartenform als auch anhand von Kenngrößen zu analysieren.

Plan für faktenbasierte Entscheidungen

Mit dem Modul ARENA MasterPLAN wird die Schneehöhenmessung richtig in Wert gesetzt. Für individuell definierbare Bereiche werden Sollschneehöhen für die Grund- und Saisonbeschneiung definiert und permanent mit den tatsächlichen, aktuellen Schneehöhen abgeglichen. Sowohl die flächendeckende Grundbeschneiung als auch die kleinräumige Optimierung der Saisonbeschneiung erfolgen nun nicht mehr „nach Gefühl", sondern nach objektivem Bedarf, was ein ganz neues Potenzial im Hinblick auf ressourcensparende Beschneiung und Präparation eröffnet. Die ermittelten Daten können schließlich über eine Schnittstelle an das Beschneiungsleitsystem weitergegeben werden und geben dem Schnei-Team faktenbasierte Entscheidungssicherheit.

Alles aus einer Hand

Wir möchten unseren Kunden ein verlässlicher Wegbegleiter sein und bei jedem Schritt zur Seite stehen, um das Bestmögliche für den Skibetrieb herauszuholen. Unser Arbeitsprozess fängt nicht bei der Übergabe von der Technik an, sondern beim Verstehen von internen Prozessen. Jedes Skigebiet ist anders und nur durch die Einbindung von jahrelangem Know-how des Seilbahnbetriebs selbst können wir eine ideale Lösung schaffen.

Ein Skibetrieb umfasst verschiedenste Aspekte, die beachtet werden müssen. Die Schneehöhenmessung ist noch nicht des Rätsels Lösung. Wir wollen alle Prozesse auf der Piste miteinbeziehen. Angefangen bei der Dokumentation und Planung bis hin zur Pistensicherheit und der Pistenrettung. Nur so lässt sich ein allumfassendes, nachhaltiges und kosteneffizientes PistenManagement etablieren.

Alles im Blick mit der Managementplattform ARENA WebGIS von PowerGIS.

Fotos: PowerGIS

BSUFAG baut immer öfter auch die Pumpstationen bei den Beschneiungsanlagen.

Auch die Produkte der MND Tochter LST beginnen sich im deutschsprachigen Alpenraum zu etablieren.

Aktivitäten der MND Gruppe in der Dachregion

Auch für den heurigen Winter kann die MND Gruppe mit ihren Vertriebsfilialen MND Austria und MND Swiss wieder vielfache Aktivitäten im deutschsprachigen Alpenraum vorweisen und dies in allen Produktgruppen. Nachfolgend Auszugsweise eine auflistung der realisierten Projekte:

SUFAG Beschneiungsanlagen

MND Austria erhielt den Zuschlag für die Erweiterungen der Beschneiungsanlagen Hochwurzen, der Planaibahnen in Schladming (Neubau der Pumpstation Forsterebene; Gesamtfördermenge 360 – 400 l/s und Ausbau Pumpstation Alpenhof auf 150 l/s Fördermenge), Annaberg in Niederösterreich (Neubau der Pumpstation Hennesteck mit 120 l/s Fördermenge) und Galsterberg in der Steiermark mit dem Bau von neuen Pumpstationen (Neubau der Füllpumpstation mit 30 l/s Fördermenge). In Ofterschwang im Allgäu wurde durch den Ausbau der Pumpstation Gaißrücken die Fördermenge um 180 l/s erhöht. Die Gesamtfördermenge wurde auf 360 l/s ausgebaut.
Weiters wurden die Feldausrüstungen der SUFAG Beschneiungsanlagen Mayrhofen, Hochwurzen, Wagrain, Neukirchen, Leogang, Nassfeld, Kaprun und Plattenkar in Österreich sowie Ofterschwang, Nesselwang, Nebelhorn, Bolsterlang mit neuen Schneeerzeugern verstärkt.

GAZEX

Traditionell stellt die Schweiz ein gutes Betätigungsfeld für die TAS-Lawinenauslösesysteme dar. Zwei neue Anlagen werden in zwei Baustufen 2017 und 2018 von der MND Swiss errichtet: Zinal im Wallis (8 Zündrohre) und die neue Verbindung Andermatt Sedrun (15 Auslösepunkte) und weiters wurde die bestehende Gazex-Anlage am Titlis wiederum erweitert.
In Österreich wurden die Anlagen St. Anton, Kitzbühel und Zürs, sowohl mit Gazex Zündrohren wie auch mit dem O'BellX® Masten erweitert, in Mittenwald in Bayern erfolgt die Straßensicherung der Landesstraße von Scharnitz nach Mittenwald durch drei O'BellX® Masten.

LST Aufstiegshilfen

Auch die Produkte der MND Tochter LST beginnen sich im deutschsprachigen Alpenraum zu etablieren. Hier wurden MND Austria mit dem Bau einer fix geklemmten 4-er Sesselbahn in Oberhof/Thüringen (Schräge Länge: 706,70 m, Höhenunterschied: 116,7 m, Stützenzahl: 8, Fahrbetriebsmittel: 104 Stück Fix geklemmt, Förderleistung Winter: 2088 Personen/Stunde) und einem Schlepplift in Willingen/Sauerland (Schräge Schlepplänge: 384,72 m, Höhendifferenz: 59,55 m, Stützenzahl: 6, Gehängeanzahl: 60 Stück, Förderleistung: 700 Personen/Stunde) beauftragt.

TECHFUN

Eine zukunftsträchtige Produktgruppe stellen die Sommer- und Outdoor-Attraktionen der MND Toch-

ter Techfun dar, deren Produkte Tubing, Zip Line und Fun Coaster auf großes Interesse stoßen. Auch in diesem Bereich konnten die ersten Projekte heuer realisiert werden. Wie zum Beispiel eine Tubingbahn in Anzère/Schweiz. Eine ganze Reihe von Projekten in Österreich und Deutschland sind für nächstes Jahr bereits in der Pipeline.

O'BellX® Masten von der MND-Tochter Gazex.

Klenkhart & Partner Consulting präsentiert

Highlights der Projekte 2017

Klenkhart & Partner zeichneten auch 2017 für zahlreiche Infrastruktur-verbesserungen verantwortlich. Mit ihrem raumplanerischen und landschaftsökologischen Knowhow sowie jahrelanger Erfahrung sind die Tiroler begehrte Partner im Hochgebirge. Stellvertretend für viele aktuelle Projekte sind hier einige aktuelle Beispiele angeführt.

Mit der neuen Dorfbahn Warth erfolgt der direkte Einstieg ins Skigebiet Arlberg. Stressfrei, ohne Auto oder Ski Bus, können die Gäste ab Saisonstart mit der Gondelbahn vom Ortszentrum ihren Skitag in Angriff nehmen. Diese rund 420 m lange Aufstiegshilfe in Form einer 8er Einseilumlaufbahn erfüllt sowohl die äußerst wichtige Zubringerfunktion für den Skigroßraum Arlberg, als auch die ideale Ergänzung für das Anfängergelände und den Skischulbereich. Die größten Herausforderungen bei dieser wichtigen Infrastruktureinrichtung waren der große Geländeabtrag von über 15.000 m³ im Talstationsbereich, deren architektonische Einbindung in das Ortsbild von Warth sowie die intensive Abstimmung mit den geplanten Hotelprojekten im unmittelbaren Nahebereich der Talstation.

Naturschnee-Paradies Warth erhält Vollbeschneiung

Das Gebiet der Skilifte Warth – skitechnisch im Kartenverbund mit Schröcken und Lech – gilt zwar als wahres Naturschnee-Paradies, hatte jedoch in den letzten Jahren auch mit Schneemangel zum Winterbeginn zu kämpfen. Daher entschloss man sich gemeinsam, für absolute Schneesicherheit zu sorgen. Basierend auf einem schneitechnischen Grundsatzkonzept von Klenkhart & Partner wurde in Zusammenarbeit mit der Naturschutzabteilung der BH Bregenz sowie der Landesumweltanwaltschaft Vorarlberg ein optimales Projekt in einem geologisch schwierigen Gebiet entwickelt. Auf 2.020 m Höhe entstand der Naturspeichersee „Hochalpsee" mit einem Fassungsvermögen von 170.000 m³ sowie zwei Pumpstationen mit einer Gesamtleistung von 700 l/s. Dadurch wird auch die Wasserbereitstellung für den Bereich Schröcken garantiert. Insgesamt wurden im Gebiet 18 km Schneileitungen mit insgesamt 300 Schneischächten verlegt. Für die neue Saison sind 104 modernste Schneeerzeuger im Einsatz, die eine vollflächige Beschneiung ermöglichen.

Neue Kombibahn im Wipptal

Das Skigebiet Steinach-Bergeralm im Wipptal ist sowohl bei Einheimischen als auch Gästen gleichermaßen beliebt und punktet sehr früh im Jahr mit perfekten Pistenverhältnissen dank der Investition in eine schlagkräftige Beschneiungsanlage. Während des Sommers erfuhr das Skigebiet eine weitere qualitäts- und sicherheitstechnische Verbesserung. Die in die Jahre gekommene Doppelsesselbahn „Hoher Turm" wurde abgetragen und durch eine neue Kombibahn ersetzt. Eine zusätzliche Aufgabenstellung war die Entflechtung der Skifahrerströme im Mittelstationsbereich und eine bessere Anbindung an den wichtigen Skigebietsteil Hochsonnlift. Dies erfolgte durch eine Trassenverschwenkung. So wurde die Talstation der Kombibahn optimal an das SB-Restaurant „Bergeralm" ange-

Fotos: Klenkhart & Partner

In Warth wurde ein 170.000 m³ fassender Naturspeicherteich von Klenkhart & Partner geplant.

schlossen, wodurch mehr Platz für die Einfahrt in die Talabfahrten entstand. Die Bergstation der neuen Kombibahn wurde höher gelegt. Durch diesen neuen Ausstieg ist der Hochsonnlift wesentlich leichter und schneesicherer erreichbar. Die neue Bahn geht bereits zum Saisonstart im Winter 2017 in Betrieb.

Eibseebahn für Deutschlands höchsten Berg

Nach 3-jähriger Bauphase steht nunmehr die neue Eibseebahn der Bayerischen Zugspitzbahn Bergbahn AG unmittelbar vor ihrer Fertigstellung. Dies war sowohl bau- als auch seilbahntechnisch ein sehr komplexes Projekt. Mit der weltweit höchsten Seilbahnstütze wurde ein Alleinstellungsmerkmal geschaffen. Für die 127 m hohe Stütze wurden 420 t Stahl verarbeitet. Insgesamt galt es, 1.100 Einzelteile zusammenzufügen und 9.500 Schrauben zu montieren.

Die Errichtung der neuen Bergstation – größtenteils während des laufenden Seilbahnbetriebes der Bestandsanlage – war unter Zuhilfenahme einer Materialseilbahn sowie von Hubschraubertransporten aufgrund der ausgesetzten Höhenlage und dern herrschenden Witterungsbedingungen eine herausragende Leistung aller beteiligten Firmen. Das Ingenieurbüro Klenkhart & Partner hat bei diesem Leitprodukt der deutschen Seilbahnwirtschaft die gesamte Vorplanung durchgeführt, die Bewilligungsunterlagen für die Bau- und Betriebsbewilligung erarbeitet sowie die EU-weite Ausschreibung durchgeführt.

Die Skiliftges.m.b.H. Jungholz ersetzte im Spätherbst 2017 den Schlepplift Schwandlift durch einen neuen Schlepplift auf derselben Trasse. Neben der Erstellung der Einreichunterlagen für sämtliche Genehmigungsverfahren wurden auch die Projektsteuerung, die Ausschreibung Seilbahntechnik, die Ausschreibungen Erdbau- und Baumeisterarbeiten sowie die technische und kaufmännische Oberbauaufsicht vom Ingenieurbüro Klenkhart & Partner abgewickelt.

Mehr Schlagkraft für Beschneiung in Pfronten

Die bestehende Schneeanlage in Pfronten-Steinach (D) war an ihre Grenzen gestoßen. Das beliebte Skigebiet engagierte daher die Tiroler Skigebietsplaner, um ein effizientes Schneikonzept zu erstellen. Die Umsetzung erfolgte im Sommer 2017, sodass rechtzeitig zum Saisonstart perfekt beschneit werden kann. Dafür wurden eine neue Hauptpumpstation errichtet, welche die Gesamtpumpleistung im Endbausbau verdoppelt, sowie eine Kühlturmanlage und eine Druckerhöhungsstation. Dazu kamen 2,5 km zusätzliche Schneileitungen, die mit 23 Schneischächten ergänzt wurden. In diesem Zusammenhang wurden auch die Trinkwasserversorgung und die Abwasserentsorgung bis zum Tiroler Stadl erneuert.

Druckerhöhungsstation in Pfronten.

Steinplatte erhöhte Schneesicherheit

Das auf Salzburger und Tiroler Seite liegende Skigebiet Steinplatte ist skitechnisch und über einen Kartenverbund mit dem deutschen Nachbarskigebiet Reit im Winkl – Winklmoosalm verbunden und dementsprechend sehr gut frequentiert. Nachdem der Naturschnee immer länger auf sich warten lässt, muss die Schneesicherheit durch Technik unterstützt werden. Für die Erhöhung der Schneikapazität wurde am höchsten Punkt im Skigebiet, dem so genannten Bäreck, ein weiterer Speicherteich errichtet. Dieser wurde sensibel in die Landschaft eingepasst und als Naturspeicherteich geplant. Das Fassungsvermögen beträgt 54.000 m³. Außerdem wurde eine zusätzliche Pumpstation mit einem Durchsatzvermögen von 280 l/s installiert. Hinzu kommen insgesamt 12,5 km neue Schneileitungen, die eine großflächige Beschneiung ermöglichen. Darüber hinaus wurden 110 weitere Schneischächte bewilligt, die künftig Zug um Zug umgesetzt werden.

Technik im Weltcupskigebiet Flachau adaptiert

Die Bergbahnen Flachau haben sich mit den Skigebieten Wagrain und St. Johann in Pongau zum SNOW SPACE SALZBURG zusammengeschlossen. Insgesamt stehen den Wintersportlern nun 120 Pistenkilometer zur Verfügung, wobei der größte Teil mit ca. 130 ha im Weltcupskigebiet der Gemeinde Flachau liegt.

Basierend auf einer Adaptierungsplanung von Klenkhart & Partner wurde dieses Jahr der zentrale Speicherteich 20 mit einem Fassungsvermögen von 95.000 m³ dem Stand der Technik angepasst. Die Arbeiten betrafen das Drainageüberwachungssystem sowie die Abdichtung, welche auf den letzten Stand der Technik gebracht wurde. Im Zuge der Erneuerung und der geologischen Verhältnisse musste die bergseitige Böschung abgeflacht werden. Der dadurch entstandene Aushub von 40.000 m³ wurde sukzessive für die Pistenverbesserungen im Nahbereich eingesetzt. Zudem wurde zur künftigen Erhöhung der Schlagkraft der Beschneiungsanlage eine zusätzliche Entnahmeleitung DN600 mittels Rohrpressung im Teich eingebaut. Klenkhart & Partner zeichneten auch hier wieder für alle Projektschritte bis hin zur technischen und kaufmännischen Oberbauaufsicht verantwortlich.

BIn Flachau führte Klenkahrt & Partner die Sanierung des Speicherbeckens durch.

Auf dem Baereck im Skigebiet Steinplatt (Waidring) entstand ein weiterer Panorama-Speicherteich.

Fotos: Bacher Harald GmbH

Beim neuen Anhänger ALPENTRAILER kann man aus vielen Möglichkeiten wählen.

Bacher Harald GmbH

Ein Anhänger – Alle Möglichkeiten

Über längere Zeit haben die Spezialisten der Bacher Harald GmbH ordentlich getüftelt und ausgiebige Tests durchgeführt. Herausgekommen ist dabei ein Anhänger für Motorschlitten, der keine Wünsche offen lässt.

Der ALPENTRAILER wurde in der Bacher Harald GmbH aus dem Know-how entwickelt, das man sich in der Praxis erworben hat. Unter dem Motto „ein Anhänger – alle Möglichkeiten" bietet er größten Nutzen um einen wirklich fairen Preis. Ein einfaches Baukastensystem macht es möglich, die einzelnen Zubehörteile nach individuellen Wünschen zu kombinieren. So kann sich jeder Kunde seinen Anhänger genau so zusammenstellen, wie er für seine Anforderungen optimal geeignet ist.
Den ALPENTRAILER gibt es für den Winter- und den Sommereinsatz. Die Ladefläche beträgt bei beiden Varianten 940 x 1.900 mm, die Gesamtlänge mit Deichsel 2.800 mm. Der Aufbau ist verzinkt oder pulverbeschichtet. Eine Besonderheit des Anhängers sind z. B. die 2 wartungsfreien Edelstahldämpfer. Im Sommer verfügt der Anhänger über 2 Ballonräder.
Beim Aufbau kann man aus einer Fülle an Möglichkeiten wählen, die mit Hilfe der hauseigenen Schlosserwerkstätte umgesetzt werden. So gibt es u. a. einen verzinkten Formrohr-Aufsatz oder Alu-Bordwände mit verschiedenen Rampenöffnungsvarianten. Weiters werden beim Personen- und Verletztentransport neue Maßstäbe gesetzt.
Sollten neben den vorhandenen Ausstattungsvarianten zusätzlich Wünsche bestehen, werden die vom Team der Harald Bacher GmbH gerne umgesetzt. „Geht nicht – gibt's nicht" lautet hier die Devise.

Komfortabler Personenanhänger „Alpentrailer-Shuttle"

Ebenfalls neu ist der Personen- bzw. Kinder-Anhänger für 8 Erwachsene oder 10 Kinder. Der etwas mehr als 2 m lange Anhänger (mit Deichsel 3.100 mm) verfügt über eine Überdachung, 4 Edelstahl-Stoßdämpfer, einen herausnehmbaren Gitterrostboden, 2 Holzsitzbänke längs der Fahrtrichtung und eine Türe im rückwärtigen Bereich. Die Alublechverkleidung gibt dem Anhänger ein stimmiges Finish und bietet Raum für eine individuelle Oberflächengestaltung. Eine ganze Reihe an Zubehör wie z. B. Skiboxen, Plexiglasfenster oder gepolsterte Sitzbänke und Lehnen machen diese Version des ALPENTRAILERS zu einem echten Hingucker.
Dazu liefert die Bacher Harald GmbH ein Abnahmegutachten für den Personen- und Verletztentransport.

Alle Infos gibt es unter:
www.bacher-skidoo-metall.at/alpentrailer

50. Ausgabe FIS Alpine Ski Worldcup Gröden

Mit Titan 2.0 zum Erfolg

Seit nunmehr 50 Jahren gehören die Weltcup-Rennen in Gröden zu den wohl bekanntesten Höhepunkten des Alpinen Skizirkus. Jedes Jahr wagen zahlreiche Athleten aus nah und fern den waghalsigen Ritt über die Saslong und werden im Ziel vom begeisterten Publikum empfangen.

Damit das Event auch jedes Jahr erfolgreich und sicher stattfinden kann, werden hinter der Bühne bereits im Vorfeld zahlreiche Maßnahmen für optimale Bedingungen während des Rennwochenendes getroffen. Ausschlaggebend hierfür ist neben vielen, sehr unterschiedlichen Komponenten v. a. eine Beschneiungsanlage der neuesten Generation, die es dem Veranstalter erlaubt, bereits im Vorfeld für den nötigen Schnee zu sorgen. „Nur durch die stetige Investitionsfreudigkeit der Liftgesellschaft wird die Schneesicherheit auf der Saslong jedes Jahr noch weiter erhöht, sodass wir die Garantie haben unsere Ski-Weltcuprennen in Gröden ordnungsgemäß austragen zu können“, bestätigt Rainer Senoner, der Präsident des Organisationskomittees Val Gardena-Gröden, die hervorragende Zusammenarbeit mit DEMACLENKO.

Nach mehreren Projektabschnitten in den letzten Jahren, konzentrierte sich DEMACLENKO in den beiden letzten Jahren darauf, eine neue Pumpstation samt Kühltürmen zu errichten und die Rennstrecke mit Schneeerzeugern der neuesten Generation auszustatten. Dabei entschied sich das Team von DEMACLENKO zusammen mit den Verantwortlichen vor Ort für den Einsatz des Titan 2.0, der für das Event auch mit einem Special Branding ausgestattet wurde. Der leistungsfähigste Schneeerzeuger am Markt besticht durch gesteigerte Wurfweite und hohe Schneileistung, sodass bei einem maximalen Wasserdurchsatz von 11 l/s ganze 105 m³/h Schnee produziert werden können. Der Titan 2.0 begeistert v.a. durch seine hervorragende Qualität, Schneimenge und Energieeffizienz. Gleichzeitig wurde das Schaufelrad weiter nach innen verlagert, sodass die Schallaustragung reduziert werden konnte.

Dank des leistungsfähigen Pumpsystems, welches exakt an die Kundenbedürfnisse angepasst wurde, kann nun eine hocheffiziente Beschneiung garantiert werden, die eine zeitgerechte Schneeproduktion erlaubt.

Die Pumpstation, die im letzten Jahr an der Einfahrt „Ciaslat“ unweit der Kamelbuckel fertig gestellt wurde, verfügt über eine Gesamtleistung von 1 MW bei einer Förderleistung von 225 l/s. und kann durch einen erneuten Ausbau auf die doppelte Leistung erweitert werden. Der aktuelle Projektabschnitt für 2017 beinhaltet die Verlegung von ca. 1,5 km Gussrohre und Kabel, welche zusammen mit über 20 neuen Schächten für die optimale Versorgung der Schneeerzeuger auf der neuen Piste „Bruno“ sorgen werden.

Geschichte verbindet

Auch wenn DEMACLENKO bereits seit mehreren Jahren die Skigebietsbetreiber der Saslong zu seinen Kunden zählen darf, so ist das Sponsoring als „Official Partner“ doch jedes Jahr etwas Besonderes, auch weil es DEMACLENKO die Möglichkeit bietet, wichtigen Kunden die verschiedensten Projektabschnitte zu präsentieren. Zudem garantiert die VIP-Area an den Kamelbuckeln, die exklusiv für DEMACLENKO gebrandet wird, eine

Der neue Ventus 4.0.

Fotos: DEMACLENKO

Titan 2.0.

optimale Sichtbarkeit während der Rennen. „Die Tatsache, dass wir in den letzten 17 Jahren, also seitdem die Anlagen von DEMACLENKO auf der Saslong montiert wurden, nur einen Rennausfall hatten, unterstreicht, dass wir in guten Händen sind. Wir sind der Liftgesellschaft zu großem Dank verpflichtet und zeigen uns sehr erfreut über diese gewinnbringende und langjährige Partnerschaft. Die weiteren Investitionen, die für die Schneeproduktion auf der Saslong vorgesehen sind, geben uns noch mehr Motivation und Garantien für die Zukunft", so Senoner weiter.

Weiteres Highlight des heurigen Rennwochenendes ist neben zahlreichen neuen Attraktionen die Jubiläumsshow, die anlässlich der 50 Jahre Ski-Weltcup in Gröden organisiert wird. Hauptrolle für DEMACLENKO spielt dabei der neue Ventus 4.0, welcher in Zusammenarbeit mit dem international bekannten Designstudio Pininfarina entwickelt wurde. DEMACLENKO freut sich auf eine spannende 50ste Ausgabe inmitten atemberaubender Kulisse und ausgelassener Stimmung. Packende Momente, bedingungslose Fights und sportliche Highlights auf dem Schnee der Zukunft dürfen erwartet werden.

Networking am Golfplatz

Bereits zum achten Mal lud die Innsbrucker Messegesellschaft zur Interalpin-Golftrophy in Innsbruck-Igls, die sich auch in diesem Jahr als intensiver Networking-Treff für die Seilbahnbranche präsentierte.

Fotos: gb

Stefan Kleinlercher (Projektleiter Interalpin), Elisabeth Grüner (Hotel Bergland Sölden) und Arthur Bellutti (Gastgeber am Olympiagolfpatz Igls) (v. l.).

Siegerfoto: Birgit Strobl-Wolfram (2. Platz), Harald Strobl (1. Platz), Stefan Kleinlercher (v. l.).

Freud und Leid, Erfolgs- und Fehlschläge – wie bei jedem Golfturnier – lagen auch bei der diesjährigen 8. Interalpin-Golftophy eng beieinander. 85 Teilnehmer folgten dieses Jahr der Einladung der Innsbrucker Messegesellschaft. Der traditionelle Sportevent versammelte die Branchengrößen der Seilbahnwirtschaft auf dem Green am Olympiagolfplatz in Igls, um die vor einigen Monaten stattgefundene Weltleitmesse für alpine Technologien Interalpin 2017 nachwirken zu lassen, sich intensiv auszutauschen und auf die Interalpin 2019 einzustimmen. Neben Putten, Chippen und Pitchen stand vor allem das Networking an oberster Stelle. Die prominenten Teilnehmer renommierter Wintersportregionen, wie beispielsweise Gschwandkopflifte Seefeld, Ötztaler Gletscher, Zillertal Arena, Skiregion Kaltenbach-Hochzillertal, Kranzberg Ski Mittenwald, Stubaier Gletscher, Patscherkofel oder Innsbrucker Nordkette, genossen bei wolkenlosem Herbstwetter das sportliche Event mit bester Kulinarik und dem abendlichen Get-together im Clubhaus mit Live-Musik.

„Mit der Präsentation zahlreicher Weltneuheiten, mehrheitlich internationalen und investitionsfreudigen Fachbesuchern und der Präsenz sämtlicher Keyplayer unterstrich die Interalpin 2017 ihre hohe Bedeutung für die Branche", erklärt Innsbrucks Congress- und Messedirektor Christian Mayerhofer. „Für die zahlreichen Branchengrößen war die 8. INTERALPIN-Golftrophy deshalb die ideale Gelegenheit, um neben dem sportlichen Aspekt den großen Erfolg der INTERALPIN 2017 in familiärer Umgebung zu rekapitulieren."

Für INTERALPIN-Projektleiter Stefan Kleinlercher, der sich mit dem Chronisten den Flight teilte, war es ein gelungener Event: „Die hohe Anzahl und das hohe Interesse der Teilnehmer hat eindrucksvoll untermauert, dass die Interalpin-Golftrophy zu einem festen Bestandteil im Kalender der Seilbahnbranche geworden ist."

MND AUSTRIA

- IN DEN BERGEN ZU HAUSE -

SUFAG
By MND Group
WE KNOW SNOW

gazex® By MND Group | MBS Mountain innovation and safety design | LST by MND GROUP | techfun

An unserem neuen Standort, an dem Projektmanagement, Lager, Service, Verwaltung, Verkauf und das MND-Schulungszentrum gebündelt sind, betreuen wir aktuell unter anderem Projekte in Annaberg, Kaprun, Leogang, Maria Alm, Mayrhofen, Nassfeld, Neukirchen, Obertauern, Schladming, Wagrain, Zürs, Mittenwald, Nesselwang, Oberhof, Ofterschwang, Willingen, Andermatt, St. Moritz!

WIR SIND GERÜSTET FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT!

MND austria
One partner, many solutions

EDUARD-BODEM-GASSE 10 6020 Innsbruck, ÖSTERREICH
T: +43.512.343839 E: mndaustria@mnd-group.com
www.mnd-austria.com

MND swiss
One partner, many solutions

CHRÜZEGG 2 Industriegebiet Sihlbrugg, 6340 Baar, SCHWEIZ
T: +41.417.631506 E: mndswiss@mnd-group.com
www.mnd-swiss.com