D 49 45 F 49. Jahrgang Dezember 2018

MOUNTAIN Manager

8/18

Meinung:
Prof. Mag. Hubert Siller, MCI Innsbruck

REICHMANN SF-4 RACE

Der Automat der Spitzenklasse

Brandneu: Mit autonomem Belademagazin

DER ERSTE AUTOMAT, DER SICH SELBST BE- UND ENTLÄDT

WELTPREMIERE

ISPO 2019 - B5.330

Reichmann
SKI & BOARD TUNING

BISON X

DER FREESTYLER DER X-COMMUNITY

FUNSLOPES, PARKS UND CROSS STRECKEN

Für jeden Anspruch im Park bietet der BISON X die **perfekte Lösung** - 406 PS, die einzigartige POWER Fräse und das speziell konzipierte Parkschild liefern das Extra an Performance für einen **kraftvollen Auftritt**. Perfekter Überblick, Komfort und Dynamik sind die Argumente, die weltweit auch die Besten überzeugen: FIS – White Industries Ltd. – Snowpark Consulting – Ftech – Snow Operating – Development Snowparks – Qparks. Unsere **Motiviation** ist unser Ziel: for perfect rides!

prinoth.com

Prinoth®

Hoch hinaus mit der neuen Gampenbahn

Bei der neuen Gampenbahn legte die Silvrettaseilbahn AG hohen Wert auf Komfort und Design. In der D-Line Sesselbahn von Doppelmayr nehmen bis zu sechs Personen Platz – und dies äußerst komfortabel in den ergonomisch geformten Einzelsitzen mit Sitzheizung und Wetterschutzhauben. Die Rückseiten der Sessel sind mit Bildern von Tieren aus der umliegenden Bergwelt bedruckt, so dass jeder Sessel ein Unikat ist.

doppelmayr.com

Dr. Markus Kalchgruber

Editorial

Convenience als Leitidee der Zukunft

Anfang Dezember wurde wieder das „Wort des Jahres“ gewählt. In Österreich ist es „Schweigekanzler„ geworden, in der deutschsprachigen Schweiz „Doppeladler“, zum „Unwort“ 2018 wurde DSGVO – Datenschutz-Grundverordnung auserkoren. Hätten Sie eine Idee, was es in unserer Branche sein könnte? Nein? Ich schon. Es müsste auf jeden Fall „Convenience“ sein. Kaum ein anderer Begriff ist mir heuer bei Tagungen, Vorträgen oder Interviews so oft begegnet, wie dieser. Eine Kostprobe gefällig? Prof. Hubert Siller behauptete in seinem Referat über „Destinationserfolg“: Destinationen müssen – im Sinne der Convenience – wie ein Resort funktionieren! Die Marktforschung der letzten 15 Jahre habe immer wieder ganz klar aufgezeigt, dass der Gast viel bequemer ist, als wir das nur angenommen haben. Daher solle sich Innovation auf einen ganz wesentlichen Ansatzpunkt konzentrieren: den Faktor Convenience. Wenn etwas keinen substantiellen Mehrwert in der Convenience schaffe, wäre so ein Ansatz erfahrungsgemäß nicht langfristig am Markt.

IMMOOS

Evacuation and safety solutions

info@immoos.com
www.immoos.com

IMMOOS Safety Management:
Bergung und Arbeitssicherheit unter einem Dach

„Die IMMOOS GmbH leistet mit ihrem Know-How einen grossen Beitrag zur Einhaltung der Sorgfaltspflicht.“

Benjamin Eberle, technischer Leiter bei den Bergbahnen Malbun

Oder Matthias In-Albon, CEO der Skiwelt Gstaad, im MM-Interview zum Fragenkomplex um den gelungenen Turnaround: „Das Signal lautet: Wir sind wieder auf dem Markt – mit dem Fokus auf Convenience. Dabei verfolgen wir verschiedene Stoßrichtungen wie z. B. die Verbesserung des Fahrkomforts bzw. das ganze Erlebnis rund um die Bahnfahrt, wo wir uns klar zum Dienstleistungsunternehmen hin entwickeln wollen.“ Auch die Wahl des neuen Premium-Bahntyps D-Line von Doppelmayr passe laut In-Albon genau zur eingeschlagenen Convenience-Strategie. Da Gstaad kein Matterhorn und keinen Ausflugsberg zu bieten habe, wolle man sich über die Convenience und Architektur differenzieren. Die zugrunde liegende Vision laute: Gstaad ist die führende alpine Genuss-Destination!
Oder das Fazit des „1. Digital Day“ für Bergbahnen und Destinationen in Wattens: „Digitalisierung ist die Antwort schlechthin auf die ausgeprägten Convenience-Bedürfnisse der Menschen in einer ständig komplexer werdenden Welt.“

Das gute Gefühl, am perfekten Ort zu sein

Dass die jährlichen hohen Investitionen der Bergbahnunternehmen vor allem mit einer beabsichtigten Komfortsteigerung begründet werden, ist ja nichts Neues. Zweifellos hat man das Visier damit schon mal grundsätzlich richtig eingestellt. Es geht jedoch um weit mehr als bequemere, leisere und beheizbare Aufstiegshilfen. Es geht um ein von Convenience – und in der Steigerungsform dann um ein von Genuss – durchdrungenes Gesamterlebnis. Es geht um das gute Gefühl, am perfekten Ort zu sein. Ein anderes Wort dafür ist Atmosphäre oder Wohlfühl-Ambiente. Ein Kriterium übrigens, das laut Best Ski Resort-Umfrage unter ca. 46.000 Wintersportlern immer mehr an Bedeutung für die Wahl des Skigebietes gewinnt.
Warum also plötzlich dieser Fokus auf „Convenience total“? Gehen wir noch einmal zurück zu Prof. Siller. Er meint, der Ausgangspunkt für jegliche Entwicklung und Innovation sei das sogenannte Kundenproblem. Bezüglich des Urlaubs wäre dies die Sehnsucht des Gastes nach Gegenwelten zum Alltag. Die „Softfaktoren“ wären es letztlich, die einen als Urlauber in die Gegenwelt holen. Daher sei Atmosphäre bzw. auch Convenience Teil der Problemlösung geworden!
Fakt ist, dass heute die begehrtesten Destinationen die größten Sehnsüchte bedienen. Denn, wie gesagt, im Urlaub werden wir gesteuert von Sehnsüchten. Wer es schafft, Resonanzmomente beim Gast zu erzeugen, die wirklich berühren, an die er sich gerne erinnert und zu denen er zuhause eine Geschichte erzählen kann – der hat sein touristisches Geschäft wirklich verstanden. Also im Prinzip sollten wir Sehnsuchtsmanager sein! Eisenbahner waren wir früher einmal, als Dienstleister definieren wir uns seit einiger Zeit und auf dem Weg zum Sehnsuchtsmanager befinden wir uns jetzt...

SKIDEPOT FISS, ÖSTERREICH
2.500 Trocknungsschränke für bis zu 7.500 Personen

Foto: Andreas Kirschner, Fiss

ALLES AUS EINER HAND

MEHR KAPAZITÄT UND HÖHERER KOMFORT FÜR IHRE GÄSTE

Erneuerungen und Modernisierungen des Verleihs, Erweiterung des Depots oder die komplette Umgestaltung Ihres Shops. Wir begleiten Sie gerne bei der Planung und Umsetzung mit dem Know how unseres erfahrenen Teams. Hochmoderne Technologie im Bereich Skituning und Trocknungssysteme, garantiert ein hohes Maß an Qualität und Effizienz für moderne Sportgeschäfte, Lift- und Seilbahnstationen.
Your partner to create the feelgood factor.

- **BEDARFSANALYSE, KONZEPT & PLANUNG**
- **SHOP DESIGN / LADENBAU**
- **VERLEIHSYSTEME UND SCHUHTROCKNER**
- **SKIDEPOT / TROCKNUNGSSCHRÄNKE**
- **SKI & BOARD TUNING IN EINZIGARTIGER QUALITÄT**

BESUCHEN SIE UNS AUF FOLGENDEN MESSEN:
ÖSFA 12.–14. FEBRUAR 2019
INTERALPIN 8.–10. MAI 2019

THALER Race ready SKI TUNING

GET THE WORLD CUP FEELING

THALER E.U.
Wagenweg 3a . 6780 Schruns / Österreich . T +43 5556 77857
office@thaler-systems.com . www.thaler-systems.com

THALER

INHALT

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 46/605-0
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
Mobil +43(0)676/515 34 20
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

Produktionsleitung:
Frank Freitag, Tel. +49(0)61 46/605-160
E-Mail: f.freitag@eubuco.de
Layout: Kathrin Petrich, Tel. -137
Druck: Druckhaus Becker, Ober-Ramstadt
MM-online: www.mountain-manager.com
Christian Schmickler

Anzeigenpreise:
Preisliste Nr. 42 vom 01.01.2018

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

49. Jahrgang, 2018
ISSN 1618–3622

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

56
Kässbohrer Austria rechnet mit 35 % bis 40 % Steigerung des Marktvolumens.
GF Peter Soukal im Gespräch mit dem MM.

MAGAZIN

4 Editorial
6 Inhalt
8 Meinung: Prof. Hubert Siller, Leiter Department Tourismus MCI Innsbruck: „Destinationserfolg ist kein Zufall“

TRENDS
12 Best Ski Resort Awards 2018: Höchste Zufriedenheit am Kronplatz vor Zermatt, Serfaus-Fiss-Ladis und Val Gardena
15 Digitalisierung – die Antwort auf wachsende Convenience-Bedürfnisse
18 Live Panoramastreaming von feratel
20 Shape Academy von Young Mountain Marketing GmbH diplomiert Mitarbeiter
23 Panomax: Patent auf neue Funktion bei Bergbeschriftungen
24 Allianz Zukunft Winter: Alle für einen – einer für alle
26 Projekt Schilthorn 20XX

SCHNEESPORT(SCHULEN)
28 Ski4School – leistbarer Wintersport für Schulen und Kindergärten
29 DWDS: Faszination Wintersport
30 Book2Ski: Österreichs Skischulen werden digital

SKISERVICE & RENT
31 Reichmann & Sohn / INTERSPORT Patscherkofel: Technik vom Profi für den Profi
34 MONTANA: Neue Projekte auf höchstem Niveau realisiert
36 Axess Resort.Solutions: Smarte und komfortable Lösungen für das Skivergnügen

50
MM-Interview Folge 140:
Matthias In-Albon, CEO Skiwelt Gstaad:
„Turnaround gelungen, Vorwärtsstrategie eingeleitet“

20
Young Mountain Marketing: Die Shape Academy professionalisiert Berufsbild.

8
Prof. Hubert Siller, Leiter Department Tourismus MCI Innsbruck: „Destinationserfolg ist kein Zufall“

NEUE BAHNEN

38 LEITNER ropeways/Steiner GmbH Obertauern: Innovation und Tradition
40 DOPPELMAYR am Katschberg: Lückenschluss mit Silverjet I
42 Ludwig Steurer Maschinen & Seilbahnbau: Jochbahn Seefeld
44 DOPPELMAYR/GARAVENTA: Komfortable 6er-Sesselbahn ersetzt 3 Lifte bei Silvretta Montafon Holding
45 Garaventa: Stockhornbahn – Neue Technik zum Jubiläum
46 LEITNER ropeways: 16 neue Wintersportanlagen in Italien
48 Bartholet mit neuem Branding: Worldwide very Swiss

MARKETING & MANAGEMENT

50 140. MM-Interview: Matthias In-Albon, CEO Skiwelt Gstaad: „Turnaround gelungen, Vorwärtsstrategie eingeleitet“
54 Doppelmayr Pressekonferenz: Starker Winter, Wachstum in Asien
55 „Platz´l“ wertet Riesneralm weiter auf

TECHNIK

PISTENMANAGEMENT

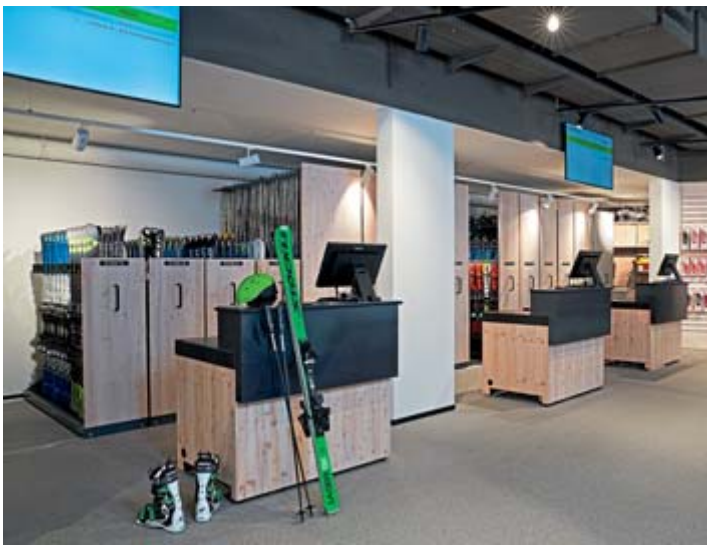
56 Kässbohrer: Interview mit Peter Soukal, Kässbohrer Austria: „Steigerung des Marktvolumens um 35 bis 40 %!“
58 Doppelter Spatenstich bei Kässbohrer
60 Die Prinoth X-Community erhält Zuwachs
62 Stiftung Cortina 2021 schließt strategisches Bündnis
64 PowerGIS: Weihnachtszauber für Bergbahnen?

BESCHNEIUNG

63 Pünktlicher Saisonstart dank DEMACLENKO
65 Drei Beleuchtungssysteme von GIFAS für unzählige Einsatzbereiche
68 Klenkhart & Partner: Countdown für die Nordische Skiweltmeisterschaft in Seefeld läuft

FIRMEN NEWS

67 IHZ Innovationspreis
70 Immoos Safety Management: Geplante Sicherheit nach Maß



34
Skiservice & Rent: MONTANA: Neue Projekte auf höchstem Niveau realisiert.

INSERENTENLISTE

ABS Transportanlagen	27	Kärntner Saatbau	6
Bibus Hydraulik	25	Kässbohrer	U 4
Book2Ski	41	Klenkhart & Partner	7
Brandner Andreas	59	MONTANA	49
CWA	9	POOL ALPIN	10
Demaclenko	11	PowerGIS	13
Doppelmayr	3	PRINOTH	2
GIFAS	67	Reichmann + Sohn	1
Grischconsulta TFA	Beilage	Thaler	5
Immoos	4	Wiegand Josef	21

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

Foto: MCI Innsbruck

Prof. Hubert Siller, Leiter Department Tourismus am MCI Innsbruck

Destinationserfolg ist kein Zufall

Prof. Mag. Hubert Siller, Leiter Department für Tourismus und Freizeitwirtschaft am MCI (Management Center Innsbruck), ist u. a. spezialisiert auf Destinationsforschung und Wintersportmärkte. Anlässlich des Events „Best Ski Resort"-Award gab der renommierte Experte in der Villa Blanka (Innsbruck) seine Erkenntnisse zum Besten. Seine zentrale Message: Destinationen müssen – im Sinne der Convenience – wie ein Resort funktionieren.

Foto: ZBAG

Atmosphäre – das Ambiente, sich sofort wohlzufühlen– wird als Erfolgsfaktor immer bedeutender. Im Bild: Zermatt, das (auch) in dieser Kategorie Spitzenwerte erzielt.

„Für den Erfolg einer Destination sind einige zentrale Faktoren verantwortlich. Grundsätzlich gilt es zu bedenken, dass der Ausgangspunkt für jegliche Entwicklung und Innovation das sogenannte „Kundenproblem" ist. Beim Thema Urlaub lässt sich dies relativ einfach definieren: Der Gast sucht Gegenwelten, andere Muster zum Alltag. Diese können vielseitig ausschauen – da entsteht die Dynamik des Wettbewerbs. Wir haben im Alpintourismus Wettbewerber jenseits unserer klassischen Destinationsgrenzen (Kreuzfahrten etc.), diese müssen wir unbedingt studieren. Es sind nämlich hier die gleichen Faktoren, die hinter dem o. e. Kundenproblem liegen: Erlebnis, Erlebnisdesign und Bequemlichkeit. Die Marktforschung der letzten 15 Jahre hat immer wieder ganz klar aufgezeigt, dass der Gast viel bequemer ist, als wir das nur angenommen haben. Daher soll sich Innovation auf einen ganz wesentlichen Ansatzpunkt konzentrieren: den Faktor Convenience. Das ist ein entscheidendes Erfolgsthema! Wenn etwas keinen substantiellen Mehrwert in der Convenience schafft, ist so ein Ansatz nicht langfristig am Markt, wie die Erfahrung zeigt.

Von der Motivlage her ist Aprés Ski berechtigt

Der Winterurlaub ist als touristisches Phänomen ja ein Jahrhunderglück, generell rangiert der Alpentourismus auf hohem Niveau – allerdings stagnierend, andere Zweige wachsen schneller. Die Frage des Wachstums wird heute aber allgemein kritischer gestellt…9 % der europäischen Bevölkerung (ca. 50 Mio.) gelten als Wintersportler. Die Hauptmotive für den Skiurlaub sind laut Gästeumfragen an erster Stelle Sport – Skifahren löst positive Emotionen aus – gefolgt vom Landschaftserlebnis. Von der Motivlage her haben wir es also mit einer Problemlösung zu tun, die mit Aktivität und Sport verbunden ist.

Dazu kommt schön langsam noch ein Element des Spaßes bzw. der Unterhaltung, vor allem bei den 17- bis 35-Jährigen. Daher ist es von der Motivlage her gesehen kein Problem bzw. sogar be-

rechtigt, wenn wir auch Aprés Ski haben.
Für die vorige Generation X der über 35-Jährigen spielt das Fun-Element auch noch eine gewisse Rolle, aber Sport und Natur sind die zentralen Elemente.
Bei der nochmals davor liegenden Generation der „Baby Boomer", die Skifahren so richig groß gemacht hat und recht kaufkräftig ist, ändert sich dann das Bild: hier ist das Landschaftserlebnis an erster Stelle, gefolgt von Sport. „Laut" brauchen es diese Leute nicht mehr. Dafür werden Kulinarik und Genuss wichtiger, hier ist der Premium-Bereich angesiedelt.

Die sanfte Bewegung wird Skifahren ergänzen

Aus einer anderen Studie wissen wir, dass zwar Skifahren das Kernprodukt ist und bleibt, jedoch das sanftere Bewegen des Winter-Wanderns mit zunehmendem Alter die zweite wichtige Aktivität ist. Diese wird weiter an Bedeutung zunehmen. Deshalb überlegen auch manche Bergbahnen schon intensiv: Wie können wir Winterwanderwege auch in der Höhe anbieten? Etwa von Hütte zu Hütte, und nicht zu lange!
Weiters finden sich auch sehr hohe Werte im Bereich „Rodeln". Wenn es ein spezialisiertes Angebot gibt, wird auch das in der Angebotsentwicklung seine Chance haben. Es wird zwar in punkto Gefahren massiv unterschätzt – aber jeder setzt sich schnell mal auf so eine Rodel. Fazit: Die sanfte Bewegung, die nordische Bewegung wird ein ergänzendes Element im Skiurlaub werden: Man fährt zwei bis drei Tage Ski und an den übrigen zwei Tagen widmet man sich dem Winterwandern, Langlaufen, Rodeln etc.

„Früher haben wir mit Leistung beeindruckt, heute geht es den Gästen ganz stark um Genuss"

In Summe geht es bei der Zufriedenheit immer um die gesamte Kunden-Erlebnisreise an einem Skitag bzw. einer Wintersportwoche. Wie das aussehen kann, zeigt das aktuelle Musikvideo „Perfect" vom britischen Sänger Ed Sheeran, gedreht am Hintertuxer Gletscher (Zillertal), das bereits über 1,6 Mrd. Aufrufe verzeichnet."

Profil bei der Positionierung

Ein anderes Thema bei den Erfolgsfaktoren ist die Positionierung. Meist ist die „eierlegende Wollmilchsau" das Vorbild bezüglich der Vielfalt von Destinationen! Sie kann alles, aber was stellt sie konkret dar? Hier liegt das Problem: Einerseits müssen Destinationen eine große Vielfalt haben – die Gefahr ist aber, dass sie am Markt nicht mehr erkannt werden. Es wird im Wintersport selten ein spitzes Profil bei der Destinationsentwicklung angestrebt. Man hat Angst davor, etwas nicht zu sein!
Frägt man nach bekannten Wintersportdestinationen, kommen als Antwort fast

KOMPROMISSLOS
WEITERENTWICKELT.
OMEGA V.

IN ALL DEN JAHREN IST KEIN EINZIGES TEIL GLEICH GEBLIEBEN.
DIE KABINE HABEN WIR STÄNDIG WEITERENTWICKELT.

Und doch ist sie in ihren Kernwerten noch immer das Original.
Unser Erfolgsgeheimnis:
Kompromisslose Identität und konsequente Weiterentwicklung.

cwa.ch

Foto: mak

Prof. Siller: Die begehrtesten Destinationen bedienen die größten Sehnsüchte. Denn im Urlaub werden wir gesteuert von Sehnsüchten.

immer solche mit deutlicherer Positionierung: In Tirol Ischgl (Aprés Ski), Sölden (Sport & Unterhaltung) oder Serfaus-Fiss-Ladis (Familienangebot), in der Schweiz Laax (Fun & Snowboard) oder Zermatt (Exklusivität). Selbst diese Destinationen haben nicht auf die Vielfalt verzichtet, aber die Speerspitze haben sie immerhin herausgearbeitet.
Weiters gehört auch Leadership, die Führung einer Destination, zu den Erfolgsfaktoren, die sich immer mehr herauskristallisieren.
Im Alpintourismus stellen viele Partner gemeinsam eine Destination dar (Community-Typ). Dazu im Gegensatz steht das US Modell: eine Company stellt oft sogar mehrere Destinationen dar, trifft alle wesentlichen Entscheidungen und gibt die Richtung vor. Beim Community-Typ hingegen sind die informellen Führungsnetzwerke entscheidend. Sie sind sozusagen die Architekten für ein erfolgreiches Leadership. Eine handvoll Leute gehören dem Führungsnetzwerk an, welche die Destinationsentwicklung verantworten. Innerhalb dieses Führungsnetzwerkes gibt es so etwas wie einen Treiberkern, da spielen die Bergbahnen vielfach eine zentrale Rolle. Leitbetriebe und manchmal auch starke Persönlichkeiten tragen die Entwicklung ganz wesentlich mit. Das führt bei gleicher Strategie in gleichen Märkten oft zu völlig unterschiedlichen Erfolgs-Ergebnissen! Manche Destinationen hängen seit 20 Jahren an den gleichen Personen und Problemen. Weil der zentrale Player vielleicht nicht in die Destinationsentwicklung eingebunden ist. Dann findet keine Innovation statt. Ansonsten aber ist die Produktkompetenz der Innovationstreiber.

Atmosphäre wird gesucht

Ebenfalls nicht unterschätzen soll man das Thema „Atmosphäre". Geräte werden heute z. B. oft nur gekauft, weil sie mehr Ästhetik und besseres Design haben und mehr Prestige bringen. Auch wenn sie das X-fache von Konkurrenzprodukten kosten, das ist den Käufern dieses „Experience Design" (inszeniertes Produkterlebnis) wert. Ähnlich ist es auch mit dem Thema „Atmosphäre" einer Destination oder eines Hotels. Die Leute sind dafür sensibel geworden, wollen sich rundum wohlfühlen. Kein Wunder: Denn diese sogenannten "Softfaktoren" sind es letztlich, die einen als Urlauber in die o. e. Gegenwelt holen. Deswegen haben viele Seilbahnen bereits am Berg „aufgeräumt", das Chaos an Werbeträgern und Beschilderungen etc. beseitigt.
Gute Architektur bringt z. B. Atmosphäre. Restaurants am Berg werden heute teilweise phantastisch gebaut. Wir lehren aber dem Gast damit auch, dass er auf diese Dinge schaut, dafür sensibel ist und in seine Entscheidung miteinbezieht. Atmosphäre ist also Teil der Problemlösung geworden. Und man ist auch kritischer geworden und bemerkt, wenn etwas nicht passt.

Thema Green Style

Und schließlich gewinnt auch das Thema „Green Style" in der Wertehaltung bei den Gästen an Bedeutung, die aus ihrer Welt rauswollen. Wir müssen das Thema daher mutiger angehen. Von den Medien wird der Winterurlaub in punkto Nachhaltigkeit ja nicht sehr positiv dargestellt. Obwohl wir im Vergleich zu den anderen Wettbewerbern (Karibikurlaub etc.) einen überschaubaren ökologischen Fußabdruck haben. Bei einem Flug z. B. nach Los Angeles entfallen auf eine einzige Person ca. 200 – 250 Liter Kerosin!
Sicher ist, dass „Green Style" als Projekt in den Geist dieser nächsten Generation hineinpasst. Junge Leute kann man mit der Förderleistung einer Seilbahn nicht mehr sehr beeindrucken. Man kann sie eher beeindrucken wenn man sagt: ich fahre mit 30 % weniger Energieverbrauch. Es sind immer diese Details, die den Unterschied machen.

Wir müssen Kompetenzführer sein

Nochmals zurück zum Anfang. Wir sagten, das zu lösende Kundenproblem ist der Ausgangspunkt. Dafür müssen wir Kompetenzführer sein. Der Kompetenzführer ist der Produktentwickler oder Innovator. Erst dann können wir ins Marketing gehen. Anders herum funktioniert es nicht: mehr Marketing, aber kein Kompetenzführer zu sein oder nicht das richige Produkt zu haben. Wenn Sie also kein Problem lösen, funktioniert Erfolg nicht.
Ein Beispiel für Kompetenzführerschaft ist das ganze Skischulwesen im Alpinen Raum. Produktentwicklung passierte hier durch Wissen und Erfahrung. Marketing bzw. Markenimage ist letztlich dann diese Botschaft, mit welcher der Gast alles verbindet.
Fazit: Die begehrtesten Destinationen bedienen die größten Sehnsüchte. Denn im Urlaub werden wir gesteuert von Sehnsüchten. Wir sind also Sehnsuchtsmanager. Destinationen müssen Resonanzmomente beim Gast erzeugen, die wirklich berühren. Und deshalb wie ein Resort funktionieren."

POOL-ALPIN
Die Einkaufsgemeinschaft für Seilbahn- & Skiliftbetriebe
in Österreich, Deutschland und der Schweiz
www.pool-alpin.com | www.pool-alpin.ch
Mit Webshop für unsere Mitglieder.

THE FUTURE OF SNOW

SCHNEE

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

demaclenko.com

DEMACLENKO

Best Ski Resort Awards 2018

Höchste Zufriedenheit am Kronplatz vor Zermatt, Serfaus-Fiss-Ladis und Val Gardena

Die 5. Auflage der mit ca. 46.000 befragten Wintersportlern größten On-Mountain-Umfrage in 55 ausgewählten Skigebieten der Alpen ging am 8. November in den Swarovski Kristallwelten (Wattens) feierlich über die Bühne. Sieger in der Gesamtwertung wurde Kronplatz/Südtirol, gefolgt von Zermatt in der Schweiz. Platz 3 teilen sich Serfaus-Fiss-Ladis/Tirol und Val Gardena/ Südtirol. Die Studie lieferte vor allem Erkenntnisse zu den Auswahlkriterien des Urlaubsziels und ob Pistenkilometer und Naturerlebnis oder doch der Preis des Lifttickets entscheidend sind?

Foto: ProMedia

Die Vertreter der Top-Skigebiete bei BEST SKI RESORT 2018 (v.l.): Markus Hasler (Zermatt, Platz 2), Matthias Prugger (Kronplatz, Platz 1), Andreas Schenk (Gröden/Val Gardena, Platz 3) und Hubert Pale (Serfaus-Fiss-Ladis, Platz 3).

Der „Best Ski Resort Report" ist die umfangreichste, regelmäßig durchgeführte Kundenzufriedenheitsstudie im Alpenraum über die Qualität von Skigebieten. Die Befragung liefert Urlaubern und Entscheidungsträgern in den Regionen interessante Erkenntnisse über die Zufriedenheit der Gäste und zeigt die wichtigsten Kriterien bei der Wahl des Wintersportortes auf. Laut Studienbegleiter Prof. Dr. Kurt Matzler dient die Studie mittlerweile auch als Datengrundlage für die wissenschaftliche Forschung.

Die alle zwei Jahre von Mountain-Management Consulting in Zusammenarbeit mit der Universität Innsbruck durchgeführte Studie ist mittlerweile eine wichtige Grundlage und Orientierungshilfe, um sich im verstärkten Wettbewerb positionieren zu können: der Vergleich mit den Besten ist ein Antrieb zur Entwicklung! Die zentralen Inhalte der Befragungen bei „Best Ski-Resort" sind 21 Kriterien zur Zufriedenheit, die von der Gebietsgröße über die Pistenqualität bis zum Ambiente des Ortes reichten.

In der kategorieübergreifenden Gesamtauswertung überholt die italienische Wintersportregion Kronplatz dank überragender Zufriedenheitswerte (8,54 Punkte) das schweizerische Zermatt (Platz 2 mit 8,51 Punkten). Insbesondere in der Kategorie Beförderungskomfort lässt der Gesamtsieger seine

Konkurrenten weit hinter sich. Doch auch in puncto Schneesicherheit, Freundlichkeit und Gastronomie zeigen sich die Gäste des Südtiroler Skigebiets besonders zufrieden. Den dritten Platz teilen sich Serfaus-Fiss-Ladis in Tirol und das Südtiroler Val Gardena (jeweils 8,40). Auf den Plätzen fünf bis zehn folgen: 5. Alta Badia (I), 6. Grächen (CH), 7. Arosa Lenzerheide (CH), 8. Aletsch Arena (CH), 9. Livigno (I), 10. Laax (CH) und Sölden (A).

Die Größe bleibt wichtigstes Auswahlkriterium

Bei der Wahl des Wintersportortes bleibt die Skigebietsgröße und das Pistenangebot das Auswahlkriterium Nummer 1. Der Wunsch nach einem großen Gebiet steigt mit dem Können auf der Piste. Viele Skiregionen reagieren darauf, indem sie sich mit ihren Nachbarregionen zu weitläufigen Verbünden zusammenschließen. Ein Trend, der nicht abzureißen scheint. Wintersportler in Südtirols Alta Badia, im Herzen der Sella-Ronda, zeigten sich hier besonders zufrieden. Die Region führt das Ranking vor Lech-Zürs am Arlberg – mit neuem Zusammenschluss mit St. Anton am Arlberg.

Die Erwartungen verschieben sich

Im Vergleich zu den Vorjahresergebnissen der Studie verzeichnet die Kategorie Skigebietsgröße jedoch rückläufige Tendenzen, während die Kategorien Freundlichkeit (im Ländervergleich punkten hier die österreichischen Skigebiete, in der Einzelauswertung liegt Grächen in der Schweiz auf Platz 1) und Sicherheit auf den Pisten (1. Platz Zermatt, CH) deutlich an Relevanz zugelegt haben. Daneben fallen auch die Kategorien Spaß & Unterhaltung (1. Platz Grächen, CH) sowie Naturerlebnis (1. Platz Alta Badia, I) immer stärker ins Gewicht. Zweitwichtigstes Kriterium bei der Auswahl des Skigebiets bleibt das Thema Schneesicherheit (1. Platz Saas Fee, CH). Im vergangenen Winter wurde der Wunsch nach weißem Winterzauber in den meisten Skigebieten mehr als zufriedenstellend erfüllt. Die Herausforderung lag also eher darin, die gewaltigen Schneemassen gut zu managen. Einen besonders schönen weißen Teppich scheint die Schweizer Aletsch Arena ihren Gästen auszulegen. Sie danken es mit herausragenden Zufriedenheitswerten. (Platz 1 in der Kategorie Pistenpräparation/Pistenqualität)Ischgl verbucht wie in den Vorjahren die höchsten Zufriedenheitswerte in der Kategorie Après-Ski. Laax bleibt das Fun- und Snowpark-Mekka der Alpen. Familien mit Kleinkindern fühlen sich diesmal in Grächen (Schweiz) am wohlsten. In Sulden am Ortler (I) scheint die erbrachte Leistung zum Preis besonders attraktiv zu sein, was bei zunehmender Preissensibilität nicht unwesentlich den Kaufentscheid beeinflusst (Platz 1). Es mag zunächst überraschen, aber die Zufriedenheit in der Kategorie Preis-Leistungs-Verhältnis hat sich gesamthaft verbessert, insbesondere unter den befragten Familien. Es scheint, als hätten die Wintersportregionen die Erwartungen ihrer Gäste ernst genommen und mit passenden Angeboten darauf reagiert. Gerade

Foto: Wishaler.it

In der kategorieübergreifenden Gesamtauswertung holt sich die italienische Wintersportregion Kronplatz (Bild) dank überragender Zufriedenheitswerte (8,54 von 10 Punkten) den Titel „BEST SKI RESORT 2018“.

Foto: ProMedia

Studienautor Michael Partel (re.) und der wissenschaftliche Begleiter der Studie Prof. Dr. Kurt Matzler (Universität Innsbruck/Bozen).

Familien mit Kindern bekommen dadurch mehr für ihr Geld, ob es sich dabei um kostenlose Samstage für Kinder oder Skikurse als Gratiszugabe handelt.

Fazit: Der Wettbewerb wird härter, Positionierung ist unabdingbar

Das zunehmende touristische Angebot im Winter – mit Fern-, Städte- und Schiffsreisen – erhöht weiterhin den Wettbewerbsdruck auf Skiregionen. Steigende Zufriedenheitswerte der Wintersportler bestätigen das hohe Engagement einiger Regionen im Bereich neuer Produkte und Servicequalität. Interessant dabei ist, dass die Zufriedenheitswerte der Spitzenreiter stärker ansteigen als die der restlichen Skiresorts – und das bei einer progressiven Erwartungshaltung. Denn je bekannter ein Skigebiet ist (und damit auch meist teurer), desto kritischer bewerten die Gäste. Für hohe Zufriedenheitswerte müssen sie sich also noch stärker ins Zeug legen.Wichtig ist dabei die klar erkennbare Positionierung. Sprich: Wofür steht die Region? Sind die individuellen Stärken des Skigebiets für den Gast klar erkennbar, bewertet er das Gebiet in Summe besser. Die aktuell größte Herausforderung für Skigebiete liegt laut Studienleiter Mike Partel weiterhin in der abnehmenden Loyalität (etwa 30 % wechseln stetig das Skigebiet). Selbst zufriedene Gäste wollen – im Gegensatz zu früheren Generationen – viel (Neues) sehen und erleben. Künftig wird es also verstärkt darum gehen, Gäste mit „Wow-Effekten“ zu begeistern, die zu einer Weiterempfehlung führen.

Weitere Infos:
Michael Partel
MOUNTAIN MANAGEMENT
Consulting T: +423 231 1331
mpartel@mountain-management.com

NEU seit 9.11.2018:

Welches Skigebiet passt am besten zu mir?
Antwort finden Wintersportler in wenigen Klicks mit dem praktischen „Ski Resort Finder“: www.best-skiresorts.com/ski-resort-finden

	Top 55 Ø	AT	D	CH	FR	IT
1. Skigebietsgröße / Pistenangebot *Ski resort size / pistes*	65,4%	70,4%	59,5%	64,0%	60,3%	64,2%
2. Schneesicherheit *Guaranteed snow*	50,8%	56,1%	53,5%	51,1%	43,9%	45,2%
3. Pistenpräparation / Pistenqualität *Piste preparation*	45,9%	48,1%	51,2%	48,0%	27,8%	55,3%
4. Unterkunft / Hotel *Accommodation/hotels*	35,5%	41,5%	28,3%	28,3%	35,3%	38,9%
5. Beförderungskomfort *Lifts and cableways*	31,5%	31,4%	34,8%	30,8%	26,7%	37,3%
6. Freundlichkeit *Friendliness*	30,8%	31,1%	34,8%	36,6%	19,5%	29,6%
7. Sicherheit auf den Pisten *Safety on the slopes*	27,4%	32,9%	21,5%	26,0%	29,3%	17,4%
8. Après-Ski *Après ski*	25,7%	21,0%	35,3%	30,7%	20,7%	29,1%
9. Spaß & Unterhaltung *Fun & entertainment*	24,3%	24,8%	22,8%	23,9%	23,2%	25,8%
10. Naturerlebnis *Natural surroundings*	24,0%	23,7%	29,8%	23,8%	17,6%	30,5%
11. Gastronomisches Angebot am Berg *Restaurants and catering on the mountain*	21,3%	21,5%	16,3%	19,1%	27,1%	20,0%
12. Ambiente des Ortes *Atmosphere of the setting*	19,5%	19,5%	22,7%	20,9%	18,1%	17,2%
13. Gemütlichkeit *Comfort*	19,2%	15,4%	17,3%	24,7%	22,4%	14,2%
14. Ruhe / Erholung *Rest and relaxation*	12,2%	9,7%	16,1%	13,5%	12,2%	14,4%
15. Fun- & Snowboardpark *Fun and snowboard parks*	10,8%	10,1%	13,2%	11,1%	12,2%	9,7%
16. Kinder- / Familienangebote am Berg *Mountain facilities for children and families*	10,7%	11,0%	10,6%	9,9%	12,4%	9,5%
17. Wellness-Angebot *Spa facilities*	10,4%	9,7%	6,7%	11,2%	10,9%	10,6%
18. Skischulen-Angebot *Ski schools*	8,7%	10,4%	7,8%	7,6%	7,3%	9,1%
19. Rent- & Service-Bereich *Rental and repair services*	6,6%	6,6%	5,4%	3,7%	10,8%	8,0%
20. Exklusivität *Exclusivity*	5,4%	4,0%	2,9%	4,5%	11,2%	4,3%

Grafik: Mountain Managament Consulting

Chart: Kriterien bei der Auswahl des Skigebietes

1. Digital Day für Bergbahnen und Destinationen

Digitalisierung – Antwort auf wachsende Convenience-Bedürfnisse

Mike Partel von Tourism-Marketing Consulting AG in Diepoldsau und August Schärli von TMC Enluf (Klosters/CH), veranstalteten am 9. November in den Swarovski Kristallwelten (Wattens) den „1. Digital Day". Das „heiße" Thema Digitalisierung am Berg wurde von 7 hochkarätigen Referenten und einer Experten-Runde aus den verschiedensten Blickwinkeln kompetent durchleuchtet.

Fotos: mak

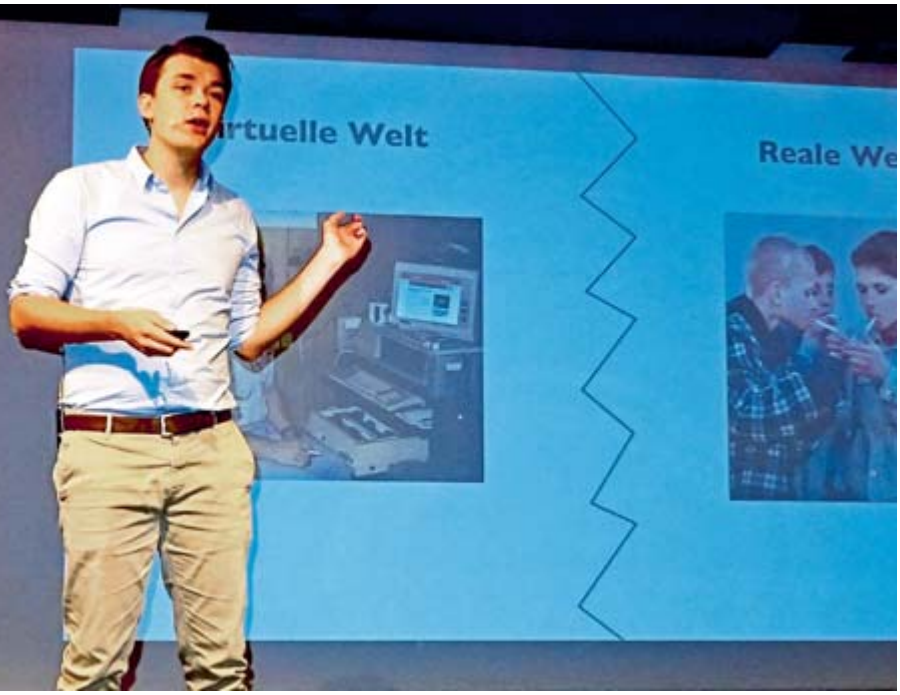
Best Practice Podiumsdiskussion (vlnr): Stefan Kröll (Promedia), Manuel Schnell (Ski amadé), Christoph Egger (Schilthorn), Sandra Stockinger (Zermatt), Andy Varallo (Dolomiti Superski), Andreas Steibl (TVB Paznaun – Ischgl) und Moderator Manfred della Schiava.

Das neue Format „Digital Day" – als Nachfolger des Symposiums „Innovation-Days" – hielt an einem abwechslungsreichen, aber auch fordernden Tag jedem einzelnen Teilnehmer vor Augen, wo wir in der digitalen Welt stehen und wo wir vor allem im Tourismus hinkommen könnten, wenn wir uns nur schneller bewegten... Das Thema Digitalisierung ist zwar in aller Munde, doch viele wissen nicht genau, wie sie damit umgehen bzw. die richtigen Schlüsse für die eigene Organisation ziehen sollen. Andererseits verändert sich unsere Umwelt so rasch, dass wir hier nicht ins Hintertreffen kommen dürfen. Wir haben es mit bestens informierten Gästen zu tun, die hohe Erwartungen an unsere Dienstleistungen stellen. Wir sind sehr transparent geworden... Bewertungen über Portale entscheiden verstärkt, ob z.B. das Hotel voll oder fast leer ist! Das Buchungsverhalten der Gäste hat sich in den letzten zehn Jahren sehr stark verändert. Die Frage ist: Wie gewinnen wir künftig neue Gäste? Aktuell haben wir eher das Problem, unsere Gäste und deren Vorlieben eigentlich nur bedingt zu kennen und sie nicht gezielt anzusprechen. Soweit das Hintergrund-Szenario vor dem Symposium.

Vom Analysieren ins „Tun" kommen

August Schärli, Geschäftsführer vom Veranstalter TMC Enluf, stellt im Rückblick auf das Event fest: „Wir wurden am Digital Day ja alle einmal mehr aufgefordert, vom Überlegen und Analysieren ins „Tun" zu kommen: in einer Welt der digitalen Selbstverständlichkeit – nicht nur der Generation Z als „gnadenlose Informierer und Selbstoptimierer" laut Referent Philipp Riederle – geht es um die beste Plattform mit der einfachsten Usability: den one-stop- shop. Andererseits geht es weniger um die „eierlegende Wollmilchsau", als um die Logik des Einzigartigen, der Abgrenzung gegenüber dem Allgemeinen und dem, was alle haben (können). Dies entspricht dem Marketing-Konzept, das auch in den Skigebieten erfolgreich umgesetzt wird: das Besondere und Einzigartige in der Region hervorheben, einzigartige Erlebnisse, die der Gast damit verbinden

Manfred della Schiava: Die Digitale Transformation.



kann, die dann aus diesem speziellen Angebot entstandene Emotion, die aus dem Urlaub mitgenommen wird, von der erzählt wird und wodurch dann Weiterempfehlungen gemacht werden und so Mehrwert generiert wird. Nicht immer ist „more of the same" der Erfolgsbringer, meist sind es die unerwarteten Kleinigkeiten, die Überraschungen am Urlaubsort, die von Herzen kommen, die den Gast beeindrucken und bewegen.

Trotz alledem gibt es „diese Digitalisierung", die nicht nur ein vorübergehendes Phänomen ist, sondern die bleibt und die immer mehr unseren Alltag managt. Jürgen Polterauer (Gründer Dialogschmiede GmbH Wien) hat die Digitalisierung mit zwei Schlagworten beschrieben: Divergenz und Orientierungslosigkeit. Das ruft natürlich auch Unsicherheit hervor, die Referent Jörg Eugster jedoch – als Reisender aus der Zukunft – mit dem Wundermittel „Blockchain" entschärfte: Mit der Blockchain gewinnen wir unsere Datenhoheit zurück, weil die Informationen Block an Block wie auf einer Kette gespeichert werden und Transaktionen sicher und direkt durchgeführt werden können.

Ohne Plattformen geht nichts mehr

Manfred della di Sciava eröffnete den Reigen der Referate mit drei Fragen: Warum sollen wir unss eigentlich mit der Digitalisierung beschäftigen? Was sollen wir eigentlich genau tun und wie tun wir es dann wirklich?

Zunächst zum Warum. Heute geht der Gast im Gegensatz zu früher auf Booking.com oder gar auf Trivago, das sogar die Preise vergleicht. Da haben wir bereits die Maschine zu Maschine-Kommunikation. Also dort, wo wir früher noch eine Beziehung von Mensch zu Mensch hatten, also direkt zu einem Lesitungsanbieter, da haben sich heute Plattformen dazwischen geschoben. Wer hier nicht dabei ist, hat keine Chance mehr, den Konsumenten zu erreichen.

Von Bedeutung ist es auch sich zu fragen, wo die so genannten Pain-Points sind, die der Gast hat. Wieviel Apps braucht eigentlich der Gast heute, um einen Skiurlaub zu buchen? Und hätten wir mit der Digitalisierung nicht die Chance, Convenience für den Gast ganz anders zu gestalten, wenn man alle Leistungen bündelt? Aber eines muss uns dabei ganz klar sein: zwischen Gast, Kunde und Leistungsanbieter stecken heute immer Algorythmen von digitalen Giganten. Manche fragen sich: Haben wir da noch die Power, mitzuspielen, ja befinden wir uns eigentlich schon in einem digitalen Krieg?

Also, was tun? Vordringlich wichtig wäre ein Resort-Management für Destinationen. Das hat noch nichts mit Technologie zu tun. Bevor ich Daten mit einer Plattform austausche muss ich mir zuerst überlegen, ist das für mich ein Mitbewerber oder ein Kooperationspartner? Es hat jedenfalls keinen Sinn mehr, nur eine Seilbahn- oder Skischulstrategie zu machen – das ganze Thema heißt wieder „Destination Plattform" – und in diese Richtung muss gedacht werden.

Eine Führungsverantwortung

Nun zum Wie. „Ja, Digitalisierung ist eine Führungsverantwortung, der CEO steht an vorderster Front! Es stellt sich die Frage: welches Führungsnetzwerk haben wir? Und es sind Emotionen dabei – Menschen haben Ängste um ihre Jobs etc., die muss man ansprechen. Es ist besser, klein anzufangen, aber dafür etwas tun, als lange über große Visionen nachzudenken! Die digitale Revolution ist jedenfalls eine radikale Veränderung von menschlichen Beziehungen und Kommunikationsmustern. Klar muss auch sein: Wir reden nicht über einen digitalen Tourismus, sondern darüber, wie wir Tourismus- Erlebnisse in einer digitalen Welt inszenieren", so della Sciava.

Wie Digital Natives ticken

Nun Beispiel 1: Der erst 24-jährige Unternehmensberater und Buchautor Philipp Riederle referierte zu den Themen „Generation Y (geb. 1980 – 2000) und Z

Philipp Riederle: Die digitale Generation Z.

Patricio Hetfleisch: Wettbewerb um Aufmerksamkeit.

Heidi Böttcher, Booking.com: Was und wie bucht der Gast von morgen?

(geb. 1995 – 2010)", die man auch als „Digital Natives" bezeichnet. Die Jungen seien als Zielgruppe interesssant, weil sie Seismografen für generelle Trends sind. Diese Zielgruppe frägt aber Google, wohin sie auf Urlaub fahren soll und gibt dazu einige Wunsch-Parameter ein. In 5 Minuten kommt man so zum Traumurlaub. Der Tourismus selbst hat hier keine Strategie, zu „helfen"! Wenn auch Urlaubsentscheidung und Buchungsverhalten heute digitalisiert ablaufen, so ist der Urlaub selbst aber keine virtuelle Welt – das darf man mit der vorgeschalteten Technologie nicht verwechseln. „Die Generation Z sucht im Urlaub durchaus Anschluss und Erlebnisse. Mein Tipp: Baut alle Barrieren ab und seid offen für Entwicklungen!"

In Folge ging Jugendforscher Philipp Ikrath ins Detail, wie man erfolgreiche Jugendkommunikation betreibt. Auf den Punkt gebracht: mit speziellen Bildern (Lifestyle bezogen), Emotionen und Stories, die man dann zuhause erzählen kann. Vor allem aber müsse man heute „anders sein", man dürfe keinesfalls mit der Masse gehen. Für den Tourismus heißt das: eine Destination soll sich nicht unbedingt darauf konzentrieren, „besser" zu sein, sondern „anders" zu sein – und sich anders darstellen! Es geht also um Singularisierung. Zusätzlich spielt die Möglichkeit der Selbst-Inszenierung für eigene Bilder eine wichtige Rolle (Photopoints etc.). Auf jeden Fall müsse man bei der Kommunikation in der digitalen Welt immer vom Bilderdenken ausgehen, so Ikrath.

Wettbewerb um Aufmerksamkeit

Patricio Hetfleisch, Leiter der Kommunikationsabteilung bei der Tirol Werbung, referierte unter dem Titel „Wettbewerb um Aufmerksamkeit". Die Daten würden heute exponenziell wachsen, die Zeit der Kunden jedoch nicht. Um wahrgenomen zu werden, müsse man gute Stories produzieren. Es gelte, Reichweite durch Relevanz zu erzielen und nicht umgekehrt zu versuchen, Relevanz durch Reichweite anzustreben.

Heidi Böttcher, Managerin bei Booking.com (17.000 Mitarbeiter, 198 Büros in 70 Ländern) bestätigte, dass der Großteil der Buchungen mobil erfolgt, 40 % werden über „Voice" auf Google getätigt. Der Gast wünsche sich heute personalisierte Reiseangebote. Böttcher kündigte an, dass sich Booking.com weiterentwickeln und künftig mehr als Unterkunft anbieten werde, nämlich: Flüge, Ride Airport-Hotel, Autovermietung sowie Attraktionen. Letzteres betrifft dann auch das Skierlebnis! In diesem Punkt wäre eine Zusammenarbeit mit den Bergbahnen ausdrücklich erwünscht, verriet Böttcher abschließend. Weitere Inputs zum Symposium steuerten Jürgen Polterauer (Dialogschmiede) mit „Ihre Gäste reden schon über Bots, Sie auch?" und Jörg Eugster (Betreiber mehrerer Internetportale) mit „Ein Skitag im Jahr 2030" bei.

Als eines der Highlights kann man sicher die Best Practice-Podiumsdiskussion bezeichnen, an der folgende Fachleute teilnahmen:

- **Sandra Stockinger:** Marketing-Leiterin Zermatter Bergbahnen AG
- **Christoph Egger:** CEO Schilthornbahnen
- **Andy Varallo:** Vize-Präsident Dolomiti SuperSki
- **Stefan Kröll:** Geschäftsführer Promedia
- **Manuel Schnell:** Prok. eBusiness/ Webapplikationen Ski amadé
- **Andreas Steibl:** GF Tourismusverband Paznaun – Ischgl

Fazit: Digitalisierung ist die Antwort schlechthin auf die ausgeprägten Convenience-Bedürfnisse der Menschen in einer ständig komplexer werdenden Welt.

Foto: Adobe Stock

Live Panoramastreaming von feratel

Das Fenster zur Welt

feratel ist seit über 25 Jahren der Partner im Bereich Live Panoramastreaming. Neben bester Technik garantiert die unschlagbare Medialeistung des Unternehmens ein internationales Millionenpublikum.

Bewegtbildaufnahmen aus der Region gehören zum guten Ton oder noch besser zum guten Bild einer jeden touristischen Marketingstrategie. Ob authentische Wetterinformation, Entscheidungshilfe für Urlaub und Freizeit oder als emotionalisierende Erinnerung an vergangene und Inspiration für zukünftige Erlebnisse – Live Panoramastreams sind eine optimale Lösung für zielgerichtetes Marketing und für Gäste oftmals das ausschlaggebende Kriterium einer Reise.
Doch selbst die brillantesten Live Aufnahmen bringen ohne eine flächendeckende Verbreitung nur wenig. Daher setzt feratel neben Kameras der neuesten Generation vor allem auf eine unschlagbare Medialeistung: Mit 15 TV-Stationen in Europa, 230 touristisch relevanten Online-Portalen, HbbTV, Connected TV sowie den feratel-eigenen Kanälen feratel.com und feratel webcams App garantiert feratel eine weltweite Verbreitung der Bewegtbildaufnahmen. Empfangbar auf sämtlichen digitalen Endgeräten sind die Live Panoramastreams 24 Stunden rund um die Uhr nur einen Klick, Switch oder Touch entfernt.

feratel bringt Live Panoramastreams auf sämtliche digitale Endgeräte.

Zielgruppen erreichen

Vor jeder Marketingentscheidung stellt sich die grundlegende Frage nach der Zielgruppe. Betrachtet man das Mediennutzungsverhalten der möglichen Gäste, sind klare Abgrenzungen oder eindeutige Definitionen heute fast unmöglich geworden: Silver Ager swipen am Smartphone und Tablet, Generation Z schaut doch noch TV, Baby Boomer nutzen Video on demand und nicht nur die Millenials sind Social Media affin. Folglich gibt es nicht DEN Kommunikationskanal, mit dem alle Zielgruppen erreicht werden können. Daher bietet feratel das breiteste digitale Mediennetzwerk für Bewegtbilder. Interessenten werden über alle digitalen Kanäle mediengerecht ab- und mit viel Emotion live in die jeweilige Destination hinein geholt.

15 nationale & internationale TV-Stationen haben die Live Panoramastreams von feratel im Programm.

Mit der Medialeistung von feratel ist eine weltweite Verbreitung der Live Panoramastreams garantiert.

Fotos: feratel

Dafür sorgen beispielsweise 15 nationale und internationale TV-Stationen in Europa. Alleine die sechs reichweitenstärksten TV-Sender im feratel-Netzwerk generieren jährlich über 312 Millionen Panorama-ZuseherInnen.

feratel webcams App: Rund 650 Kameras an über 400 Standorten in 14 Ländern – authentisch, aktuell & kostenlos.

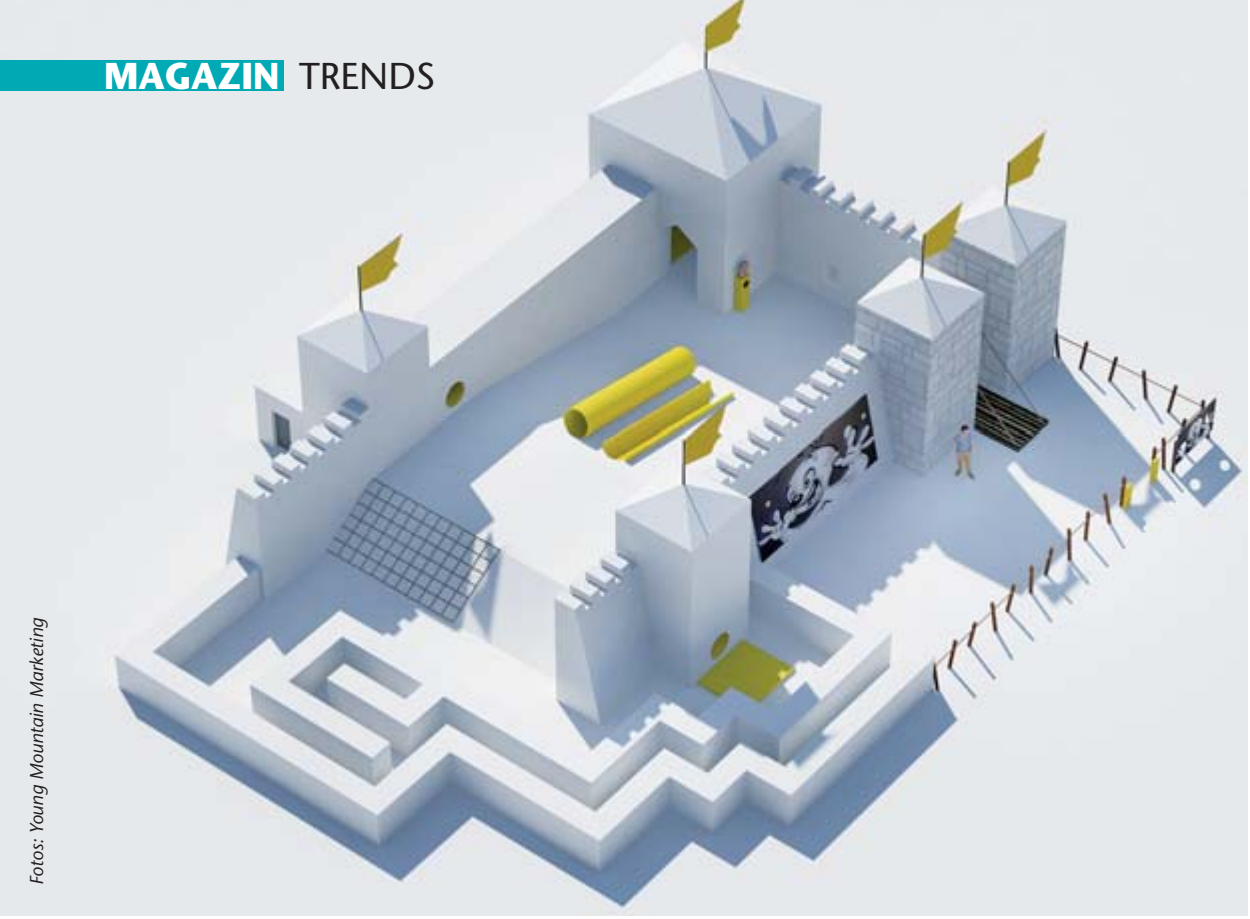
App „feratel webcams"

Im selben Zeitraum kann feratel zusätzlich 13 Millionen Page Impressions (PI) im Bereich Connected TV generieren. Die eigens für Smart TV, Streaming Sticks und Set-Top-Boxen entwickelte App „feratel webcams" bietet Live Panoramastreams aus einer gewünschten Region zu jeder Tages- oder Nachtzeit – on Demand. Neben Amazon Fire TV, Apple TV, Samsung Smart TV und weiteren Anbietern ist „feratel webcams" seit 2018 auch im IPTV-Angebot der Deutschen Telekom sowie über Swisscom TV erhältlich – d.h. 3,2 Millionen neue potentielle User in Deutschland sowie 1,5 Millionen in der Schweiz.
Kooperationen mit rund 230 relevanten Onlineportalen sorgen darüber hinaus für eine noch größere Reichweite. Darunter befinden sich beispielsweise namhafte Webseiten wie „Skiresort", „Sneewhoogte", „Webcams.travel", „srf" oder „bergfex". Ebenso zählen die feratel-eigenen Kanäle feratel.com und feratel webcams App dazu. Im Jahr 2017 wurden so weitere rund 390 Millionen PI erreicht.

Neue Medien nutzen

Die Digitalisierung bringt nicht nur Herausforderungen, sondern bietet auch enorme Chancen. Neue Kommunikationskanäle wie beispielsweise die smarten Sprachboxen von Amazon und Google begeistern immer mehr Menschen. Millionen dieser „Intelligenten Assistenten" stehen mittlerweile in Haushalten überall auf der Welt.
In enger Zusammenarbeit mit Onlim, einem Spin-Off der Universität Innsbruck, veredelt feratel diese neuen Medien für den Tourismus und bringt damit auch Live Panoramastreams auf Amazon Alexa und Google Now. So erreichen Kunden von feratel ein noch größeres Publikum und präsentieren die Vielfalt sowie Schönheit ihrer Region auch über diese trendigen Wunderboxen.
Fazit: Man sollte nichts dem Zufall überlassen, wenn man ein Millionenpublikum in der ganzen Welt begeistern will, sondern sich auf die etablierte Qualität von feratel verlassen.

ⓘ www.feratel.com; www.feratel.at



Fotos: Young Mountain Marketing

Werden die Snowcastles der nächste große Streich von Young Mountain?

Young Mountain Marketing GmbH diplomiert Mitarbeiter

Zertifizierte Anlagenspezialisten bei der Shape Academy

Mit der erstmaligen Zertifizierung ihrer geschulten Fachkräfte im Schneeanlagenbau setzt die Shape Academy von Young Mountain einen kräftigen Schritt Richtung Qualitätssicherung. Die Macher und Erfinder von QParks, Funslopes und Funcross verfolgen damit das Ziel, vom Personal abhängige Qualitätsstandards skalierbarer zu machen. Man möchte ein einheitlich hohes Niveau garantieren, um den steigenden Ansprüchen im Schneeanlagen-Bereich bestens gerecht werden zu können. Immer höhere Anforderungen verlangen hohe Standards.

Bei der Auslagerung von Arbeitsbereichen stellen sich vor allem Fragen rund um Qualität, effizienten Umgang mit den vorhandenen Ressourcen und rechtlicher Letzt-Verantwortung. Gerade wenn es um Fun-Anlagen und das damit verbundene sehr spezialisierte Knowhow geht, kaufen viele Bergbahnen Umsetzungen lieber bei Spezialisten zu als sie im eigenen Betrieb zu etablieren und permanent aufrecht zu erhalten. Denn das ist sowohl ziemlich fern des Kerngeschäfts, wie auch oftmals mit schwer lösbaren Herausforderungen verbunden, wie fehlender Auslastung über das Jahr und der damit schwierig zu bewerkstelligenden Finanzierung.

Die Shape Academy entwickelt diese Qualitätsstandards einerseits und vermittelt sie andererseits auf Schulungen und Trainings an ihre Mitarbeiter. Dabei gibt es theoretische Themen zu erlernen – wie etwa Budgetverwaltung, Anlagensicherheit oder auch das Verhalten gegenüber Gästen – wie auch praktische Trainings „im Schnee“ zu absolvieren. Wer die Prüfung zum jeweiligen Schulungsblock erfolgreich besteht, dem wird das zugehörige Zertifikat ausgestellt. Dieses Zertifikat bestätigt demjenigen, der es hält, den spezifischen Qualitäts-, Sicherheits-, und Mitarbeiterführungsstandards der Shape Academy gerecht zu werden. Das erste Zertifikat, das sich alle Headshaper und Projektleiter erarbeiten müssen, ist der „Fun Area Manager Level 1“.

Erste klar definierte Karriereleiter

Darin sieht auch Paul Zach, einer der Geschäftsführer von Young Mountain, die Besonderheit der Shape Academy. „Hier werden Leute ausgebildet und zertifiziert und können sich vom Shaper über einige Stationen bis hin zum Technischen Leiter weiterentwickeln. So bieten

wir mit der Shape Academy die erste klar definierte Karriereleiter bis hin zu den top Jobs im Wintersport-Anlagenbereich an. Durch diese weltweit einzigartige Struktur haben unsere Mitarbeiter langfristige, attraktive berufliche Perspektiven."

Die themenspezifische Ausbildung der umsetzenden Mitarbeiter scheint in der Sparte auch notwendiger denn je, denn heutzutage sind die Anforderungen, die an einen Shaper bzw. Anlagenmitarbeiter gestellt werden, um ein Vielfaches höher als früher. Das beginnt bei den fachlichen und technischen Anforderungen, beinhaltet umfassendes Wissen zum Thema Nutzer-Sicherheit und geht bis hin zum täglichen Projektmanagement. Manager von Funslopes, Snowparks und dergleichen müssen sich viel stärker als noch vor 10 Jahren mit Ressourcen- bzw. Zeitmanagement auseinandersetzen, sicherheitsrelevante und rechtliche Aspekte im Auge behalten und sind dadurch sowohl einem Qualitäts- als auch einem Effizienzgedanken verpflichtet.

Um diesen Qualitätsgedanken konkret abbilden zu können, wurde ein Konzept zur Zertifizierung der Shape Academy Mitarbeiter erstellt. Jürgen Kipperer, seines Zeichens verantwortlicher Geschäftsführer für alle Young Mountain Anlagen, erklärt dazu: „Mittlerweile hat die Shape Academy eine Größe erreicht, die es notwendig gemacht hat, einen möglichst einheitlichen Qualitätslevel einzuziehen, auf den sich unsere Kunden verlassen können. Ein Fokus der Schulung liegt auch auf den rechtlichen Aspekten im Anlagenbau.". Dem Erhalt des Zertifikats geht eine mehrtägige Schulungsphase mit theoretischen sowie praktischen Blöcken voraus, die 2018 in Obergurgl/Hochgurgl stattgefunden hat. Zum Start der Ausbildungsoffensive gibt es die Zertifikate für neue Headshaper (Vorarbeiter in QParks) und Projektleiter (Manager von Funslopes und Funcross). Weitere spezifische Ausbildungen für alle anderen Führungspositionen werden folgen.

Mehr als ein Personaldienstleister

„Die Shape Academy vermittelt nicht einfach nur Manpower oder Personal, das dann erst wieder eingeschult werden muss", erklärt Paul Zach. „Wir vermitteln konkrete Problemlösungen und stellen dafür die Manpower. Wir entwickeln Anlagenkonzepte und setzen das definierte Wunschkonzept des Kunden mit einer spezialisierten Mannschaft um. Das heißt, Bergbahnen können ganze Themenblöcke inklusive der rechtlichen Letztverantwortung sowie Ergebnisverantwortung an die Shape Academy bzw. Young Mountain auslagern. Bis hin zur Vermarktung – falls gewünscht."

Außergewöhnliche Tools für außergewöhnliche Anlagen

Das Bauen und Betreuen von speziellen Anlagen – im weitesten Sinne allesamt Alternativen zum klassischen Pistenskilauf in Wintersportdestinationen – erfordert nicht nur speziell geschultes Personal, sondern auch spezialisierte Werkzeuge. Neben der gemeinen Schneeschaufel war dieses Werkzeug zu Beginn ein schmiedeeisernes Shape-Tool. Dieses ist heute aus Aluminium und gehört nach wie vor zur Standardausstattung jedes Shapers. Doch alle großen Schneemanipulationen werden heute selbstverständlich maschinell vorgenommen. Und auch hier sind eine zunehmende Spezialisierung und steigende Standards die logische Konsequenz der Entwicklungen der vergangenen Jahre. Die Shape Academy arbeitet in diesem Bereich seit einem Jahr eng mit PRINOTH zusammen. Der BISON X ist dabei das Vehikel, auf das sich die Kooperation fokussiert.

Der Chef-Pistengerätfahrer der Shape Academy, Roland Winkler, erklärt warum: „Gerade unsere Funslopes sind in der Regel relativ schmal, wodurch man beim Rangieren höllisch aufpassen muss. Der BISON X ist vergleichsweise klein und vor allem sehr wendig, weshalb er für diesen Anlagentyp super geeignet ist. Wir können enge Radien in die Anlagen bauen und geringe Wellenabstände fahren. Auch speziell für diese Art von Einsätzen entwickelt ist dabei das Parkschild mit Sidecuttern, wenn man beispielsweise einen Tunnel ausschneidet. Und im Frühling, wenn der Schnee „sulzig" wird, ist es wichtig, dass die Maschine sehr gut klettert. Wenn die Traktion schlechter wird, haben schwe-

Die Profis der Shape Academy im Einsatz in St. Anton am Arlberg

rere Geräte in der schmalen Funslope oft Schwierigkeiten." , fügt Winkler hinzu.

Tools am Berg vs. Tools am Bildschirm

Die Shape Academy arbeitet im Bereich der elektronischen Verwaltung der Arbeit ihres Personals mit einer Reihe von mobilen Apps, welche durch entsprechende Protokollierung auch mehr Rechtssicherheit bieten. Als Nebeneffekt erleichtern sie die Kommunikation zwischen dem Team am Berg und den Kollegen im Büro und helfen bei der Arbeitsaufzeichnung und Budgetverwaltung. Besonders interessant ist diesbezüglich die „Shaper App". Bereits seit 2010 im Einsatz und seither permanent verbessert, protokollieren die Shape Academy Mitarbeiter damit sämtliche Einsätze und Kontrollen in den Anlagen und sorgen so für lückenlose und dadurch unter Umständen rechtlich wertvolle Aufzeichnungen.

Nächstes Projekt: kolossale Schneeburgen

Dafür, dass auch bei den erfahrensten Mitarbeitern der Shape Academy keine Langeweile aufkommt, sorgen neue Ideen und Projekte rund um den „Fun Mountain", den Young Mountain als Ideal-Vision eines Skigebietes propagiert. Das wohl größte und zugleich spannendste Projekt dieser Saison läuft unter dem Titel „Snowcastle" und ist genau das, was der Name sagt: eine Burg aus Schnee, in durchaus beeindruckenden Ausmaßen, mit unzähligen Interaktionsmöglichkeiten für – vor allem – kleine Gäste. Auch insofern Neuland für die Shape Academy, als dass das Snowcastle das erste Konzept ist, für dessen Benutzung die Gäste nicht auf Skiern unterwegs sein müssen. Hinter den bis zu fünf Meter hohen Türmen und Mauern aus Schnee finden Besucher Kletternetze, Schneeballzielscheiben, Krabbelgänge und vieles mehr an kindgerechter Action. „In der Umsetzung ist das eine sehr technische Angelegenheit – Aufbau und Betreuung werden sicher zu einer Herausforderung! Doch in dem Konzept stecken viel Erfahrung, Berechnungen und Überlegungen.", so Jürgen Kipperer, der sich zuversichtlich zeigt, dass mit dem Snowcastle die nächste erfolgreiche dauerhafte Erweiterung im Produktportfolio gelingen wird

FACT BOX

Die österreichische Firma young mountaion marketing gmbh hat in ihrem 16-jährigen Bestehen mit Fun-Anlagen wie QParks, Funslopes und Funcross eine beachtliche Marktdurchdringung erreicht. Mit der Shape Academy wird an der Professionalisierung des Schneeanlagenbaus gearbeitet. Seit der Gründung 2002 hat young mountain damit das Berufsbild des Shapers entscheidend geprägt und als erstes Unternehmen eine Ausbildungslinie mit definierter Karrierelaufbahn für Anlagenmitarbeiter entwickelt. Mit der erstmaligen Zertifizierung ihrer Anlagenmitarbeiter sorgen die Fun-Spezialisten für den nächsten Schritt in Sachen Qualitäts- und Rechtssicherheit in den Anlagen. Hier legt die Shape Academy ein besonderes Augenmerk auf die Ausbildung ihrer Pistengerätfahrer, die in den Anlagen besondere Anforderungen erfüllen müssen. **Dafür stehen sie in einer engen Partnerschaft mit PRINOTH und deren BISON X Pistenraupen, die speziell an die Bedürfnisse im Park- und Spezialanlagenbau angepasst wurden.**

Infos und Bewerbungen:
www.shape-academy.com
Young Mountain Netzwerk:
www.youngmountain.com
www.qparks.com
www.funslopes.com
www.funcross.info

Gründung: 2002
Mitarbeiter: 250
Anlagen gesamt: 126
QParks: 45
Funslopes: 59
Funcross: 8
Kidsslopes, Snowcastles: 11

Panomax: Patent auf neue Funktion bei Bergbeschriftungen

Die Nutzungsmöglichkeiten der interaktiven 360° HD Webcam „Panomax“ wachsen ständig weiter. Jüngstes Tool ist die Auflistung aller Kamerapositionen, die einen bestimmten Berg anvisieren, wenn man seinen Namen auf einer Internet-Plattform wie Bergfex eingegeben hat.

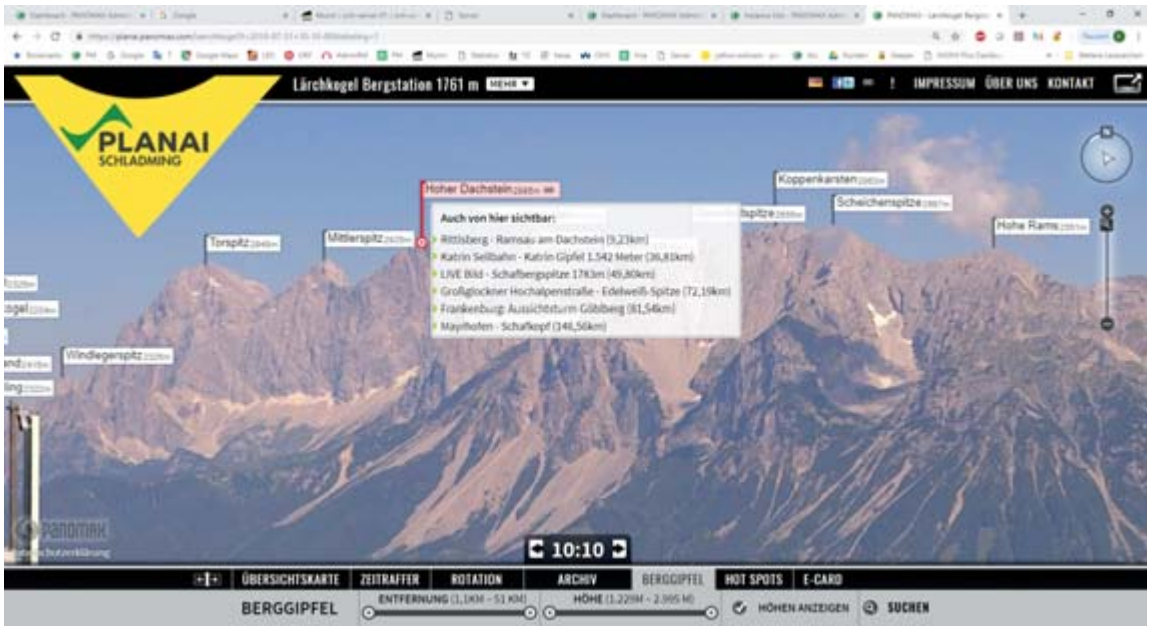


Foto: Panomax

Panomax-Livebilder haben eine neue Funktion bei den Bergbeschriftungen.

Schon bisher gab es (nur) bei Panomax die Funktion, den Namen von alle nBergen, die im Livebild sichtbar sind, per Mauszeiger abzufragen. Diese Bergbeschriftungen lassen sich auch nach Parametern wie Höhe oder Nähe filtern. Nun wurde die Funktion erweitert: es wird zusätzlich eine Liste jener Kamerapositionen angezeigt, die alle ebenfalls diesen Berg im Visier haben. Dadurch kann man in Echtzeit den Blickwinkel auf einen bestimmten Berg wechseln.

Panomax-Geschäftsführer Klaus Mairinger erklärt: „Wir haben nun eine Datenbank, durch die wir von jedem Berg wissen, mit welchen Kameras dieser erfasst wird. Das ermöglicht einen ganz anderen Einstieg. Bisher musste man in einer Panomax-Kamera einsteigen und schauen, ob man den betreffenden Berg sieh. Nun kann ich in eine Internet-Plattform wie Bergfex oder Google einsteigen und sozusagen außerhalb von Panomax angeben, welchen Berg ich suche, z. B. „Dachstein & Webcam“. Hierauf wird von Panomax eine Schnittstelle geliefert, die alle Kamerastandorte listet, die jetzt diesen Berg anvisieren! Dadurch generiert man zugleich Zugriffe bzw. Werbung für alle übrigen Panomax Kamera-Betreiber auf dieser Liste.

Panomax liefert mehr als Bilder

Nicht zuletzt sind die Internet-Plattformen froh darüber, wenn sie nicht nur Bildmaterial, sondern qualifizierten Inhalt anbieten können – wie o. e. etwa zu Berg- oder Ski-Touren. Das Tolle daran ist, dass sogar Berge, die selbst keinen Kamera-Standort haben, bei der Internet-Suche gefunden werden, weil irgendeine andere Panomax-Kamera diesen Berg erfasst hat. Und wenn man bedenkt, dass Panomax bereits eine extreme Abdeckung der Berggipfel hat, werden Bergsteiger oder Wanderer so gut wie immer „fündig“.

Panomax hat sich übrigens diese Funktion, dass eine Liste aller Kamerapositonen generiert wird, die auf denselben Berg blicken, patentieren lassen. Damit ist ein weiterer exklusiver Vorteil von Panomax gesichert. Außerdem bringt diese Funktion eine zusätzliche Interaktivität, welche die Verweildauer erhöht und auch weitergereicht wird bzw. für jegliche Aktivitäten in der Region hilfreich ist – etwa auch bei Beratungen, ob man für eine Bergtour günstiges Wetter haben wird. Denn man kann ja jetzt die Situation eines Berges von jeder Himmelsrichtung aus „checken“.

NEU: Anzeige der Wetterdaten

Eine andere Neuheit von Panomax bezieht sich auf die Wetterthematik. Es existiert eine Partnerschaft mit UBIMET, daher kann jeder Kamerastandort nun auch das Live-Wetter (Temperatur, Wind, Niederschlag) anzeigen. Weiters gibt es eine Archiv-Funktion, welche die Entwicklung der letzten Stunden, oder 1 Tag oder sogar 1 Jahr darstellt. Last but not least kann man auch eine Wetterprognose von wetter.tv aufrufen.

Das ist ein Beispiel für eine von hundert Ideen, die Panomax noch im Köcher der Weiterentwicklung hat!

8. Forum „Allianz Zukunft Winter“

Alle für Einen – Einer für Alle

Nur gemeinsam ist man erfolgreich im Wintertourismus. Das ist das Fazit der 8. gemeinsamen Runde der österreichischen Plattform „Allianz Zukunft Winter“ in Kaprun, geformt aus Skiindustrie, Seilbahnunternehmen, Hotellerie und Skischulen.

Foto: Neumayr

Die Allianz Zukunft Winter: Franz Schenner, Sprecher des Netzwerk Winter, Mag. Wolfgang Mayrhofer, Atomic, Petra Nocker-Schwarzenbacher, WKO, Gerhard Sint, Obmann des SBSSV, Richard Walter, oberster Österreichischer Skilehrer und Hannes Parth, stv. Seilbahnsprecher Österreichs.

Für Franz Schenner, dem Sprecher dieser Allianz Winter, waren die vergangenen sieben Jahre ein Erfolg, der in dem Superergebnis der Saison 2017/18 gipfelte. Das bestätigte auch Mag. Wolfgang Mayrhofer, CEO von Atomic und Sprecher der Österreichischen Skiindustrie, für den der Skilauf wieder „trendy“ geworden ist. Das schlägt sich im Absatz von 3,2 Millionen Paar Ski und 3,5 Millionen Paar Skischuhen nieder. Das Erfreuliche dabei ist, dass die österreichischen Skiausrüster Atomic, Blizzard, Fischer und Head mit einer Exportquote von 80 Prozent den globalen Markt beherrschen.

Ein großer Hoffnungsmarkt für den österreichischen Ski- und Wintertourismus ist China, wo die olympischen Siele 2022 in Peking einen entsprechenden Impuls geben werden. Um Österreich auch dort zum globalen Leader zu positionieren, sieht ein Wachstumskonzept vor, dass

- österreichische Skilehrer 1.000 Chinesen zu Skilehrern ausbilden
- das Austrian House zu „Hotspot Beijing“ wird
- Influencer Marketing und digitales Marketing Österreich ganz vorne sieht.

Plan T und Wintersportwochen

Die Bundesspartenobfrau der Wirtschaftskammer, Petra Nocker-Schwarzenbacher, betrachtet die reinen Nächtigungszahlen nicht als den realen Erfolgsnachweis in Tourismus. Nach Plan T, der Tourismusstrategie des WKO, ist der Fokus auf Qualität und Wertschöpfung gerichtet. Und da schneidet der Wintertourismus gegenüber dem Sommer mit zwar drei Millionen Gästen aber mit 152 Euro Ausgaben pro Gast gegenüber 125 Euro Ausgaben pro Gast deutlich besser ab. In intensiven Verhandlungen mit den verantwortlichen Regie-

rungsstellen befindet man sich derzeit, um wieder eine Erleichterung der Schulskiwochen zu erreichen. Denn: „Der Nachwuchs ist unsere Zukunft!“ So soll der Unfug wieder abgestellt werden, dass Kennenlerntage und 40 % Rabattaktionen für Skikurslehrer gegen Compliance-Bestimmungen verstoßen, es Gratisliftkartenaktionen durch Bund und Länder geben soll und auch Schulskikurse bei Unterschreiten der 70% Grenze stattfinden sollen.

Skilehrer – der Winterbotschafter Österreichs

Mit dem gesellschaftlichen Wandel gehen für Richard Walter, dem Präsident des Österreichischen Berufsskilehrerverbandes, auch Veränderungen des Urlaubsverhaltens des Gastes einher. Durch Digitalisierung, online Bewertungen und Transparenz hat der Gast an Macht gewonnen. Der Markt ist von einem Leistungsprinzip gekennzeichnet. Rein fachliche Kompetenz, wenngleich die Grundvoraussetzung, reicht nicht mehr für den Erfolg aus. Wie in anderen Branchen auch sind es emotionale, soziale Kompetenzen, die den Ausschlag geben, wenn es um zufriedene Kunden und Gäste geht. Diesem Aspekt wurde im neuen ÖBSV Lehrplan sehr großer Raum eingeräumt. Die Skilehrer als Botschafter des österreichischen Wintersports sehen darin eine große Chance. Man bietet keine Hardware, aber ein stressfreies Erlernen und Verbessern der Technik an. Man bietet Emotion und tolles Wintererlebnis und persönliche Dienstleistung, es steht der Mensch im Mittelpunkt.

Seilbahnen – der nachhaltige Effekt

„Die hohen Investitionen der Seilbahnwirtschaft, in diesem Jahr waren es österreichweit 600 Millionen Euro, haben einen nachhaltigen Effekt auf den Tourismus“, ist Hannes Parth, der stellvertretende Seilbahnsprecher Österreichs überzeugt. „Sie sichern die Attraktivität von Österreichs Skigebieten bei Touristen, stärken damit die Lebenskreisläufe im ländlichen Raum, schaffen stabile Wertschöpfung für Generationen und ermöglichen einen ressourcenschonenden Umgang mit der Umwelt!“
261 Millionen Euro flossen in die Sicherheit, den Komfort und die Qualitätsverbesserung der Anlagen, 124 Millionen Euro in die technische Beschneiung und 225 Millionen in das Attraktivieren des Gesamterlebnisses Berg, den Sommer mit einbezogen.
Besonders erwähnenswert ist für Hannes Parth die Seilbahn als direkter und indirekter Arbeitgeber. „In unserer Region Landeck stehen 17.700 Arbeitsplätze zur Verfügung. Würden die Seilbahnen nicht existieren, würden 78 Prozent davon verschwinden und der Region 65 Prozent Wertschöpfung verloren gehen!“ Durch den Seilbahnbau wurde auch soziale Verantwortung übernommen. Kleinere Orte konnten ihre Infrastruktur ausbauen und das soziale Vereinsleben intensivieren. Unverständlich ist für Parth die Diskussion, die um das neue Tiroler Seilbahn- und Skigebietsprogramm entstand, „…ist es doch eigentlich ein Selbstbeschränkungsprogramm!“
Mit dem behutsamen Umgang bezüglich Ressourcen tritt man Kritikern gegenüber. Als „Salzburger Highlights“ nennt Parth dabei das kombinierte Pump-Kraftwerk am Kitzsteinhorn, das im Sommer 70 Prozent jener Strommenge erzeugt, die im Winter für die Beschneiung benötigt wird. Im sensiblen Bereich des hochalpinen Gletscherskigebiets erfolgte im Sommer eine 20.000 m² umfassende Rekultivierung mit dem von Naturraumexperten entwickelten Hochlagenbegrünungssystem. Auf der Schmittenhöhe, dem Energie-Vorreiter dank der größten gebäudeintegrierten Photovoltaikanlage, wurden zur Vorbereitung des Projekts Hochsonnberg 50 ha Wald aufbereitet (Siehe MM 6/18). Oder die Verwendung von 100 Prozent Ökostrom in Eben, Filzmoos, St. Johann/Pg. und im Gasteiner Tal. Dort sorgt eine Solaranlage am Dach des Parkdecks dafür, dass 90 Prozent der benötigten Wärme für die neue Talstation aus Sonnenenergie gewonnen wird.
„Das alles sind weitsichtige und höchst professionell umgesetzte Maßnahmen, die zeigen, dass uns nachhaltiges Wirtschaften und das Denken an morgen enorm wichtig ist. Es stärkt unsere Glaubwürdigkeit bei den Gästen und der eigenen Bevölkerung,“ hält Parth vielen selbsternannten Kritikern des Seilbahnwesens entgegen.

Reparaturen und Wartungsdienste für Hydraulik-Anlagen und -Komponenten

Unser Kundendienst begleitet unsere Produkte nach dem Verkauf während dem gesamten Lebenszyklus der Maschine.

- Systemdiagnosen
- Vorbeugende Wartungen
- Reparaturen
- Ersatzteilversorgung
- Systemsoptimierung
- Wiederinbetriebnahme

in unserer Werkstatt oder vor Ort beim Kunden

BIBUS HYDRAULIK
SUPPORTING YOUR SUCCESS

Allmendstr. 26, 8320 Fehraltorf
Tel. 044 877 52 11
www.bibushydraulik.ch

Foto: Schilthornbahn AG

Schilthorn 20XX:

Neue Luftseilbahn am Weg

Rund 50 Jahre nach der Erschließung Schilthorn – Piz Gloria mit der Luftseilbahn haben die Verantwortlichen der Schilthornbahn AG ihr Projekt SCHILTHORN 20XX vorgestellt. Die jetzige Bahn soll durch eine neue Luftseilbahn ersetzt werden.

Die Luftseilbahn stammt aus dem Jahr 1965 (Erschließung Stechelberg – Gimmelwald – Mürren – Birg) sowie aus dem Jahr 1967 (Birg – Schilthorn). Während zahlreiche elektromechanische Komponenten laufend ersetzt wurden, befindet sich die bauliche Infrastruktur noch weitgehend im Originalzustand. Laut Finanzplan 2016 – 2026 wären in den kommenden Jahren einige altersbedingte Eingriffe an der Luftseilbahn vorgesehen, die aufgrund der geltenden Vorschriften unumgänglich sind.

Zudem sind die Kapazitätsreserven auf der ganzen Luftseilbahnkette ausgeschöpft. Die 100-Personen-Kabinen können heute aufgrund des größeren Platzbedarfes der Gäste noch mit maximal 80 Personen beladen werden. Gleichzeitig wurde in den vergangenen Jahren sowohl im Sommer als auch im Winter ein Anstieg der Gästezahlen verzeichnet. „Unmittelbar anstehende und mittelfristig geplante Eingriffe wie zum Beispiel Tragseilersatz, Stützenverstärkung und Ersatz der Kabine auf der 4. Sektion machten es sinnvoll, im Rahmen eines Masterplanes die längerfristige Zukunft der Luftseilbahn zu analysieren und zu hinterfragen, bevor wir allenfalls in eine falsche Richtung investiert hätten. Im Herbst 2017 folgte der Auftrag, das Masterplanvorhaben in einem Vorprojekt mit Kostenschätzung zu konkretisieren“, schildert Peter Feuz, Präsident des Verwaltungsrates der Schilthornbahn AG.

Um das bestmögliche Konzept losgelöst von herstellerabhängigen Systemen zu erhalten, wurde der Auftrag zur Erarbeitung des Masterplanes und Vorprojektes an das Ingenieurbüro Tytec, Thomas Rentsch, vergeben, der u. a. Planer und Projektverantwortlicher der Verbindungsbahn Arosa – Lenzerheide war.

Eckdaten SCHILTHORN 20XX

Das Projekt mit Titel SCHILTHORN 20XX sieht den Neubau einer Luftseilbahn vor. Die geplante Luftseilbahn im Pendelbetrieb umfasst 3 Sektionen à je 2 Kabinen (Stechelberg – Mürren – Birg – Schilthorn). Speziell daran ist der Ersatz der aktuellen Transportseilbahn von Stechelberg nach Mürren durch eine neue Pendelbahn als 1. Sektion. Damit entfällt eine Umsteigerelation. Die oberen 2 Sektionen sind als 2 unabhängige, einspurige Pendelbahnen vorgesehen. Durch dieses neue Bahnsystem ist ein durchgehender Bahnbetrieb möglich, das Schilthorn kann 365 Tage im Jahr erreicht werden.

Die neue 3-Sektionen-Luftseilbahn würde die schnelle, direkte und komfortable Erschließung des Ausflugsberges und Skigebietes sicherstellen. Besonders wichtig dabei ist, dass die bestehenden Sektionen 1 + 2 der alten Luftseilbahn, Stechelberg – Gimmelwald – Mürren in Betrieb bleiben und damit die ÖV-Anbindung im Halbstundentakt von Gimmelwald auch weiterhin garantiert ist.

Die geplanten Bahntrassen aller Sektionen führen entweder auf den heutigen Strecken oder einige Meter parallel zur jetzigen Linienführung. Die Sektion Mürren – Birg kann aufgrund der neuen Technik nur mit 1 statt wie bisher mit 2 Stützen ausgeführt werden, und die optimierte Förderleistung würde dazu führen, dass im Winter Engpässe im oberen Teil des Skigebietes eliminiert würden. Auf der Sektion Birg – Schilthorn könnte die neue Bahn gar stützenfrei gebaut werden.

Anforderungen an den SCHILTHORN 20XX

„Besser! Nicht größer, soll die Bahn werden“, betont Christoph Egger, Direktor der Schilthornbahn AG. „Der Ausflug aufs Schilthorn hat seinen Preis: Es ist uns wichtig, dass das Bergerlebnis auch durch den entsprechenden Komfort und die Qualität sichergestellt ist“, so Egger weiter. Die Vision dahinter: „Mit ihren Dienstleistungen stellt die Schilthornbahn AG den Transport von Einheimischen und Gästen auf der Strecke Stechelberg – Gimmelwald – Mürren sicher, und sie erschließt die Gebirgswelt des südlichen Lauterbrunnentals für den Tourismus. Ihrer Bedeutung und Größe gemäß spielt sie im lokalen Tourismus eine führende Rolle. Sie macht ihren Einfluss geltend, damit weiterhin Qualitätstourismus angeboten wird.“

Die Anforderungen an eine neue Luftseilbahn werden von der Schilthornbahn wie folgt zusammengefasst:

- Reduktion der Reisezeit Stechelberg – Schilthorn von 32 auf 19 Minuten.
- Ganzjährige Erreichbarkeit Schilthorn – Piz Gloria.
- Erhöhung des Gästekomforts durch Reduktion der Umsteigerelationen,
- Erhöhung des Platzangebotes pro Gast und evtl. Sitzplätze.
- Erhöhung der Förderleistung auf neu 800 P/h bis maximal 900 P/h.
- Großzügigere Platzverhältnisse in den Stationen.
- Die Waren- und Gepäcktransporte von und nach Mürren können optimiert und komplett vom Gästeverkehr abgekoppelt werden.

Die neue Bahn würde auch Anpassungen an den Stationen mit sich bringen. „Die Projektplanung sieht vor, dass die denkmalgeschützten Elemente der Schilthornbahn erhalten und sichtbar bleiben“, stellt Feuz in Aussicht. Dies betrifft die Beton- und Stahlbauten der Stationen. Neue Komponenten zur Optimierung der Gästeflüsse sowie für die Trennung der Waren- und Gepäcktransporte führen zu Erweiterungsbauten der

Graphik Station Stechelberg außen.

Gebäude, die alle auf dem Boden der Schilthornbahn AG erfolgen würden. „Ein 365-Tage Betrieb führt auch zu betriebsinternen Optimierungen: Zum Beispiel können die Revisionen laufend und nicht ausschließlich in der Zwischensaison vorgenommen werden, was für die Mitarbeitenden im technischen Unterhalt eine abwechslungsreichere Arbeit ergibt“, stellt Egger in Aussicht.

Finanzierung und Projektplanung SCHILTHORN 20XX

„Der Verwaltungsrat hat das Projekt mit Investitionskosten von maximal 90.000.000 CHF definiert. Diese Investitionskosten sind finanzierbar und tragbar“, präzisiert Peter Feuz. Vorgespräche mit den Banken wie auch mit den Großaktionären unterstützen diese Aussage. Von der zurückhaltenden und vorsichtigen Finanzierungspolitik, wie sie der Verwaltungsrat schon seit vielen Jahren verfolgt, wird nicht abgewichen. Ein hoher Eigenkapitalanteil sowie eine geringe absolute Verschuldung stehen im Fokus dieser Finanzierungspolitik. Fest steht, dass auch während der Projektrealisierung eine jährliche Dividendenausschüttung im heutigen Rahmen erfolgen soll.

„Der Verwaltungsrat steht geschlossen hinter dem Projekt und ist überzeugt, damit der Bevölkerung, den Gästen, der Tourismusdestination und nicht zuletzt den Mitarbeitenden der Schilthornbahn einen Mehrwert zu bieten“, hält Peter Feuz fest. „Wir haben den SCHILTHORN bewusst mit dem Jahr 20XX benannt, denn nach dem Prozess der Informationen, Genehmigungs- und Ausschreibungsverfahren ist auch der Bau gestaffelt geplant. Eine genaue Festlegung des Ausführungszeitpunktes ist zum jetzigen Zeitpunkt auch nicht notwendig“, beschreibt Christoph Egger. Die einzelnen Sektionen werden in separaten Etappen umgesetzt. Für den Bau der neuen Luftseilbahn sind zudem provisorische Transportseilbahnen von Stechelberg nach Mürren und weiter nach Birg und Schilthorn vorgesehen, um den touristischen Bahnverkehr nicht zu beeinträchtigen sowie die Materialtransporte keinesfalls mit Lastwagen durch oder mit Helikopterflügen über das Dorf Mürren zu leiten.

Bewilligungsverfahren

Der Bau der neuen Luftseilbahnen setzt ein zweistufiges Bewilligungsverfahren voraus:

- In der kommunalen Nutzungsplanung müssen mittels Überbauungsordnung ein Seilbahnkorridor sowie die Stationsstandorte festgelegt und beschrieben werden. Hierbei handelt es sich um ein kantonales Verfahren.
- Der Bahnbau wird in einem Plangenehmigungsverfahren auf eidgenössischer Ebene geprüft und bewilligt werden. Neben den zahlreichen technischen Fragen werden u. a. die Umweltverträglichkeit sowie verschiedene Expertenberichte (Geologie, Naturgefahren, usw.) geprüft und zur Projektbeurteilung herangezogen.

Es ist vorgesehen, die öffentliche Mitwirkung zur kommunalen Nutzungsplanung noch 2018 in der Gemeinde Lauterbrunnen durchzuführen.

Infos:
www.schilthorn.ch

ABS Transportbahnen
Doppelmayr Inclined Lift Technology

Der Schrägaufzug bringt Springer, Kampfrichter und Besucher komfortabel zu den Sprungschanzen.

Wir bedanken uns bei den WM-Sportanlagen Seefeld für das entgegengebrachte Vertrauen und bei den Partnerfirmen für die gute Zusammenarbeit!

ABS Transportbahnen GmbH
Holzriedstraße 33
A-6961 Wolfurt / Austria
T +43 5574 604–640
office@transportbahnen.at
www.transportbahnen.at

Neues Projekt von Blaguss und dem Salzburger Landes-Skiverband

Ski4School – leistbarer Wintersport für Schulen und Kindergärten

Weil auch in Salzburg immer weniger Kinder aus dem städtischen Umfeld den „Nationalsport" Skifahren lernen, führt das Transport- und Touristikunternehmen Blaguss mit Unterstützung des Landes Salzburg das Projekt „Ski4School" durch. Es fördert den Wintersport-Nachwuchs und ermöglicht leistbaren Pistenspaß für Salzburger Schulen und Kindergärten in 8 Partnerskigebieten.

Um auch weiterhin von der Skination Österreich sprechen zu können, fehlt es zusehends an Nachwuchs. Denn Schulskikurse werden abgesagt, der private Skiurlaub ist oft zu teuer und die Ausrüstung ist ohnehin kostspielig. Genau dieser Problematik hat sich Blaguss angenommen und das Projekt „Ski4School" ins Leben gerufen. Es trägt wesentlich zur Förderung des Wintersports für Schul- und Kindergartenkinder bei. Devise: Schnelles, professionell organisiertes und vor allem leistbares Skifahren. Das bedeutet, mit Ski4School „all-inclusive" wird ein vollständig organisierter Skitag inklusive ökologischer Bus-Transfers, Skipässe, Leihausrüstungen vor Ort im Skigebiet und Rahmenprogramm für alle Schulstufen angeboten – und zwar schon ab 13,- Euro pro Schüler und Tag! Übrigens können in der Saison 2018/19 zum ersten Mal auch Kindergarten-Gruppen „Ski4School" nützen.

Dieser niedrige Preis wird nur durch die Unterstützung des Landes Salzburg ermöglicht. Dazu Sport Landesrat Stefan Schnöll: „Salzburg ist ein Ski-Land mit Tradition und Zukunft. Deshalb ist es mir ein besonderes Anliegen, junge Menschen für den Wintersport zu begeistern. Mit dem Projekt ski4school sind wir auf dem richtigen Weg. Das Land Salzburg unterstützt mit € 5,- pro Schüler und Tag die Aktion und der S-Pass, die Salzburger Jugendkarte, bietet eine weitere Vergünstigung.

8 Partnerskigebiete machen mit, darunter der Karkogel in Abtenau, die Zinkenlifte Hallein/Bad Dürrnberg, die Rauriser Hochalmbahnen und auch die Gletscherbahnen Kaprun mit dem Kitzsteinhorn. In den Skigebieten stehen den Kindern dann Skilehrer zur Seite.

Fotos: Blaguss

Bei der Präsentation von „Ski4School" in Salzburg: (v.l.n.r.) Mag. Stefan Schnöll, Landesrat Salzburg für Verkehr, Infrastruktur und Sport, Brigitte Kliment Obermoser, Vizepräsidentin des Salzburger Landes-Skiverbands, und Mag. (FH) Paul Blaguss, Gesellschafter und Eigentümervertreter der Blaguss Gruppe.

Unterstützung der Lehrer bei der Planung

Damit nicht genug, werden auch die LehrerInnen bei der Planung ihrer Klassenaktivitäten – gleich ob es sich um Projektwochen, Skikurse oder Abenteuer im Schnee handelt – unterstützt.

„Dies beginnt bei der Beratung und Auswahl des Reiseziels, sowie des Programms und führt über die gesamte Organisation bis hin zur Abrechnung. Die ersten fünf Klassen, die einen All-inclusive-Skitag bei uns buchen, erhalten außerdem einen 50 %-Rabatt", erklärt Paul Blaguss, geschäftsführender Gesellschafter der Blaguss Gruppe. Blaguss weiß, wer im Kindesalter Spaß an einer Sportart oder Freizeitaktivität gefunden hat, nimmt die Freude an der Bewegung mit ins Erwachsenenalter. Ziel von „Ski4School" ist es folglich, den Ski- und Wintersport für die nächsten Generationen aufzubauen und zu erhalten.

Die Vizepräsidentin des Salzburger Landes-Skiverbands und ehemalige Skirennläuferin Brigitte Kliment ergänzt: „Ich bin in jungen Jahren zum Skisport gekommen und weiß, wie wichtig die ersten positiven

Das Wintersport-Projekt: „Ski4School" ermöglicht professionell organisiertes und leistbares Skifahren für Kindergarten- und Schulkinder in 8 Partnerskigebieten.

Erfahrungen auf der Piste sind. Wir freuen uns sehr, dass „Ski4School" in Salzburg Kinder und Jugendliche für den Wintersport begeistert. Vielleicht können wir auch die eine oder andere Nachwuchshoffnung für den Profisport entdecken…"

Ökologisch und nachhaltig auf die Piste

„Nicht jeder hat das Glück eine Skipiste vor der Haustür zu haben, für viele Salzburgerinnen und Salzburger ist Skifahren mit einer beachtlichen Anreisestrecke verbunden. Eine Anfahrt mit dem Bus ist durchaus sinnvoll: Es schont die Umwelt, verhindert überfüllte Parkplätze in den Skiregionen und man kann sich dabei entspannen – so bleibt mehr Zeit für den Spaß auf der Piste", erklärt Landesrat Stefan Schnöll, der neben dem Sport- auch das Verkehr und Infrastruktur-Ressort inne hat.

„Ski4School" nützt die Erfahrung und die Infrastruktur von Blaguss – einem österreichischen Familienunternehmen mit Niederlassungen in Salzburg und Zell am See, das die Tradition des Busfahrens seit knapp 90 Jahren pflegt.

Die Blaguss-Bus-Flotte ist mit einem Durchschnittsalter von nur zwei Jahren die modernste und sicherste Busflotte Europas!

Ökologisch sinnvolles Reisen zu fördern ist für Blaguss ein Kernthema: Um den Individualverkehr in den Skigebieten zu reduzieren, präsentierte Blaguss ein weiteres neues Angebot für Salzburg: „Bring Mich – Skifahren", ein Skishuttle, der Skifans ab dieser Saison von Salzburg oder Wien direkt zur Seilbahn Obertauern und retour bringt.

Dein Winter. Dein Sport. -Symposium im Alpenpark Neuss

Faszination Wintersport

Nordrhein-Westfalen (D) ist ein Wintersport-Land! Rund 70 Teilnehmer der regionalen Wintersportszene hatten sich zu einem hochkarätig besetzten Expertenforum in der Skihalle Neuss getroffen, initiiert von „Dein Winter. Dein Sport.", einem Netzwerk des Deutschen Skiverbandes und des Deutschen Skilehrerverbandes sowie Snowboard Germany – gemeinsam mit SalzburgerLand Tourismus (Partner der Skihalle).

Als Keynote präsentierte Mirjam Limmer von der Deutschen Sporthochschule Köln die zentralen Erkenntnisse der repräsentativen Studie „Wintersport Deutschland 2018". Demnach stellt das Bundesland Nordrhein-Westfalen mit Bayern und Baden-Württemberg die meisten der insgesamt rund 23,2 Millionen aktiven Wintersportler in Deutschland.

4,8 Millionen Menschen aus NRW gaben an, im Winter 2017/18 im Schnee aktiv gewesen zu sein. „Der Winter und Schneesport strahlen eine besondere Faszination aus und begeistern viele Menschen in ganz Deutschland", sagte Prof. Hanns-Michael Hölz, Präsident des Snowboard Verbands Deutschland. „Unsere gemeinsame Aufgabe ist es, diese Faszination an die Jugend weiterzugeben." Darüber diskutierte er im Anschluss an den Vortrag gemeinsam mit: Florian Größwang (Leiter Markt- und Markenmanagement SalzburgerLand Tourismus), August Pollen und Johannes Janz (Geschäftsführer allrounder mountain resort), Michael Beckmann (Tourismusdirektor Ferienwelt Winterberg & Präsidiumsmitglied Westdeutscher Skiverband), Thomas Kemper (Leiter Marktkommunikation Deutsche Bahn), Dennis Mühlenweg (Abteilungsleiter Klühspies Reisen), Mario Siedler (Tourismusdirektor Obertauern) und Thomas Bartel (Geschäftsführer SnowTrex).

Höhepunkt der Veranstaltung war das Gespräch mit den beiden „Dein Winter. Dein Sport."- Paten Kati Wilhelm und Gerd Schönfelder. „Es ist wichtig, Menschen für ein aktives Leben in der Natur zu begeistern", sagte die dreifache Biathlon-Olympiasiegerin Wilhelm. Der 16-fache Paralympics-Sieger Schönfelder ergänzte: „Wir unterstützen von Herzen die Initiative Dein Winter. Dein Sport., weil es für uns keinen schöneren Sport als Wintersport gibt." Wilhelm und Schönfelder sind zwei der über 40 aktiven und ehemaligen Wintersport-Stars, die die Initiative Dein Winter. Dein Sport. unterstützen.

Fotos: SBSSV

Gerhard Sint, SBSSV Obmann und Geschäftsführer von book2ski.com.

Book2ski.com

Österreichs Skischulen werden digital

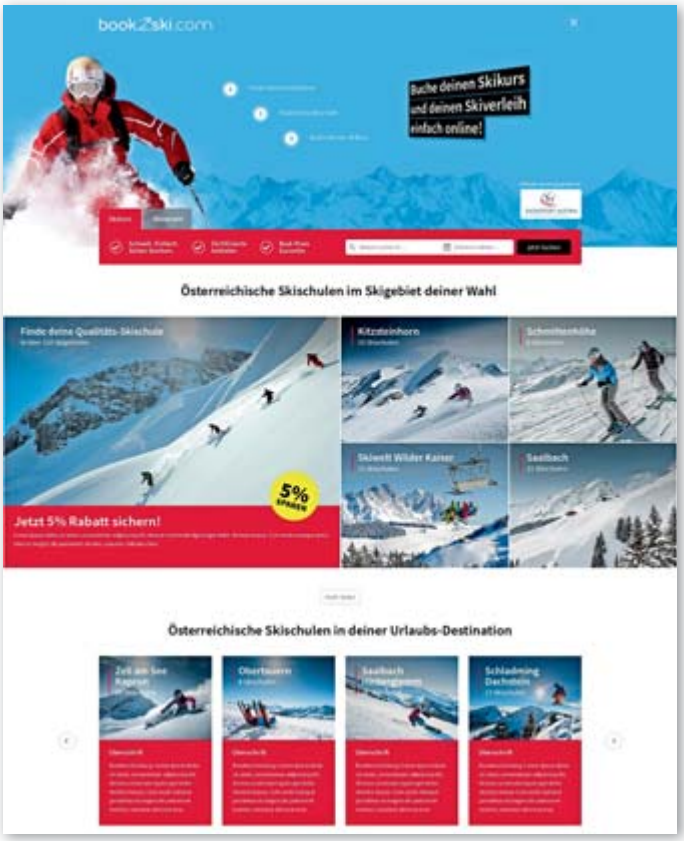
In Österreichs Skischulen hat mit der Erstellung der neuen Online Plattform book2ski.com das Digitalzeitalter Einzug gehalten. Seit Anfang Dezember sind die umfangreichen Leistungen der österreichischen Skischulen mit dem vollen Lehrangebot direkt online zu buchen.

Österreichs Ski- und Snowboardschulen waren international immer Vorreiter, wenn es darum geht, Kindern und Erwachsenen mit Spaß und Leidenschaft die schönste Freiluftaktivität im Winter beizubringen. Nun haben sich die acht österreichischen Landesverbände zusammengeschlossen, um mit der neuen Buchungsplattform book2ski.com eine professionelle Vermarktung in Eigenverantwortung voranzutreiben.
Mit der Umsetzung des Projekts, das seit 10. Dezember 2018 online ist, wurde der Obmann des Salzburger Berufsskilehrer und Snowboardlehrerverbandes (SBSSV), Gerhard Sint als Geschäftsführer beauftragt. „Wir waren in Salzburg in der Entwicklung des Online-Auftritts schon weit vorangeschritten, da wir uns bereits seit eineinhalb Jahren mit viel Engagement mit dem Thema beschäftigen," erklärt Gerhard Sint dem MM. „Das vorliegende Ergebnis der Buchungsplattform bietet Vorteile für Kunden und Gäste, den Ski- und Snowboardschulen und zu guter Letzt auch der heimischen Wirtschaft!"
Der Kunde profitiert von einer umfassenden Information über die Ski- und Snowboardschulen in den gewünschten Orten, von der Vergleichsmöglichkeit verschiedener Anbieter und von der zertifizierten Qualität der heimischen und professionellen Schneesportschulen.

Buchungsplattformen die Stirn bieten

„Mit book2ski.com wollen wir aber vor allen Dingen auch den internationalen Buchungsplattformen und Großkonzernen die Stirn bieten", so Gerhard Sint weiter. „In den letzten Jahren zeichnet sich immer mehr die Gefahr ab, dass ähnlich wie bei der Buchung von Unterkünften die Marktmacht in die Hände ausländischer Unternehmen fällt, die Preise und Konditionen diktiert. Skischulleistung ist eine Dienstleistung und kostet einiges Geld. Da stehen Menschen dahinter. Daher sind die hohen, zum Teil aus dem Ufer laufenden Provisionen dieser ausländischen Plattformen nicht mehr bezahlbar."
Book2ski.com ist ein Non-Profit Unternehmen aller österreichischen Ski- und Snowboardschulen und erreicht mit dem gemeinsamen Auftritt eine schlagkräftige Marktgröße. Das sichert den wirtschaftlichen Fortbestand und sichert heimische Arbeitsplätze. Gerhard Sint legt darüber hinaus auf die Feststellung wert, …dass, diese Buchungsplattform die heimische Wirtschaft insgesamt unterstützt, denn die Wertschöpfung und dadurch auch die gesamte Steuerpflicht der dort abgewickelten Verkäufe bleibt garantiert in Österreich und wird nicht in ausländische Steueroasen verlegt!"

Übersichtliche Startseite, um seine Wunschskischule zu finden.



Reichmann & Sohn GmbH/INTERSPORT Patscherkofel

Technik vom Profi für den Profi

Seit 5 Jahren führt Franz Josef Geiger den INTERSPORT Shop an der Talstation der Patscherkofelbahn. Profunde Beratung und individueller Service sind für ihn und sein Team ausschlaggebend.

Fotos: lw

V. l. Wolfgang Koch, Sales Austria, und Franz Josef Geiger, GF INTERSPORT Patscherkofel, vor dem neuen Automaten SF-4 2S RACE.

An der Talstation der Patscherkofelbahn ist der INTERSPORT Shop in Innsbruck-Igls mitten im Geschehen. Und mit dem Neubau der Bahn hat man vor Ort auch moderne und helle Räumlichkeiten zur Verfügung, um das Angebot ansprechend zu präsentieren.
Aktiv ist man hier sowohl im Sommer (Wandern und Bikes) als auch im Winter (Verkauf, Verleih, Skischule, Service), wobei der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit beim Wintersport liegt. Dafür hat man für seine Kunden alles bereit, was man für einen tollen Tag am Berg benötigt. Als Wintersportprofi bietet man „alles aus einer Hand und direkt vor Ort". Im Einsatz sind je nach Bedarf 6 bis 12 Mitarbeiter.
Neben einem umfassenden Angebot an Ski, Boards und der dazugehörigen Ausrüstung gibt es seit 2017/18 eine eigene Alpin-Skischule. Hier erhalten Kinder und Erwachsene in Gruppen die richtige Einschulung. Wer es persönlicher mag, wählt den Privatunterricht, bei dem individuell auf die Bedürfnisse des Gastes eingegangen wird.

Bestens gerüstet

Von Anfang an war Service ein wichtiges Thema für Franz Josef Geiger, GF INTERSPORT Patscherkofel, und das im Umgang mit dem Kunden und mit dem Ski- bzw. Boardmaterial – denn „nur wenn jeder das für ihn passende Wintersportgerät hat, wird er auch Spaß am Wintersport haben", so das Credo.
Die neue Niederlassung an der Talstation der Patscherkofelbahn bietet dazu den richtigen Rahmen. Sie umfasst rund 400 m^2 auf 2 Ebenen. Aus den großzügigen Panoramafenstern hat der Besucher einen wunderbaren Ausblick auf die ihn umgebende Bergwelt und ist damit mitten im Geschehen. In den Geschäftsräumen selber ist der Ski- und Boardservice nicht in den Hintergrund verbannt, sondern durch große Glasfenster direkt einsehbar – und das von außen und innen.
Ski- und Boardservice gibt es bei INTERSPORT Patscherkofel für das eigene Leihmaterial genauso wie für den Kunden, der seine Ski in den Shop bringt. Dazu bietet man für andere Sportshops in Innsbruck und Umgebung die Möglichkeit, Skiservice durchführen zu lassen. Dazu holt man die Wintersportgeräte mit einem Van direkt vom Shop ab, führt sie zum Service in die Werkstatt und liefert sie danach wieder aus.
Dieses Angebot führt dazu, dass man nicht nur zur Saison voll im Serviceeinsatz ist, sondern auch schon Wochen davor. Ab Oktober laufen die Vorbereitungen für den anstehenden Winter. Das gesamte Serviceaufkommen umfasst rund 10.000 Paar Ski in der Saison.

Von Anfang an arbeitet Franz Josef Geiger im Bereich Skiservice mit der Reichmann & Sohn GmbH. Am Unternehmen schätzt er die Verlässlichkeit und Funktion der Maschinen, den Support und die Möglichkeit, Mitarbeiter etwa in den Serviceworkshops in Weißenhorn schulen zu lassen. „Reichmann ist sehr engagiert und nimmt die Bedürfnisse und Anforderungen seiner Kunden ernst. Dazu hat man einfach gute, robuste Maschinen, mit denen man ausgezeichnete Ergebnisse erzielt. Alles, was rauskommt, passt“, so Franz Josef Geiger.

Alles im Griff

In der rund 80 m^2 großen Werkstatt findet man alles, was es zum guten Service braucht. Alle Maschinen kommen von Reichmann:

SF-4 2S RACE/Automat mit Doppelsteinmodul für Ski: Für den individuellen Bedarf stehen beim neuen SF-4 grundsätzlich drei verschiedene Module zur Verfügung, die einzeln oder in Kombination gewählt werden können.

Beim SF-4 2S RACE ermöglichen zwei 165 mm breite Schleifsteine mit passenden Abrichtsystemen eine äußerst effiziente Bearbeitung der Ski. Durch die beiden parallel gelagerten Schleifsteine erfolgen Vorschliff und Strukturschliff der Ski in nur einem Arbeitsgang. Das bedeutet eine deutliche Zeitersparnis im Vergleich zu anderen Serviceautomaten.

DTS-U Pro: Die High-Quality-Tuning Kantenschleifmaschine überzeugt mit ihrer HQT-Technologie. In nur einem Arbeitsgang wird die Seiten- und Unterkante perfekt bearbeitet. Das Ergebnis sind gratfreie und fahrfertige Ski & Snowboards direkt aus der Maschine.

PROFI S350: Die Steinschleifmaschine PROFI S350 wurde in Zusammenarbeit mit Rennlaufabteilungen verschiedener Ski-Hersteller, Weltcup-Spezialisten und Snowboard-Verbänden entwickelt und ist mit parametergesteuerten Rennlaufstrukturen für Snowboard und Alpinski ausgestattet. Das exakte Strukturieren ist durch eine 3-fach-Steinlagerung und eine programmierbare Schleifdruckkurve möglich.

SN 350: Die Nassbandschleifmaschine ist eine platzsparende Bearbeitungsstation für alle Basisarbeitsschritte.

Wachsmaschine BWM 350 PRO: liefert beste Wachsergebnisse dank einer speziell entwickelten Strukturbürste bei minimalem Energieverbrauch.

WAX FUTURE WALL SPEED: Wachsen funktioniert auf Knopfdruck. Die Infrarotheizlampe sorgt für eine

Auch die Ski Racks sind von Reichmann.

Blick in die Servicewerkstatt.

Mit der Nassband-schleifmaschine SN 350 werden wichtige Basisar-beiten erledigt.

Die PROFI S350 wartet auf ihren Einsatz.

schonende, aber trotzdem intensive Behandlung der Ski.
Die 4 bis 5 Mitarbeiter, die im INTERSPORT Patscherkofel im Servicebereich tätig sind, werden regelmäßig geschult, um auf den Maschinen Top-Ergebnisse zu erzielen. „Wir waren in den letzten Jahren immer beim Workshop in Weißenhorn dabei. Dazu werden unsere Mitarbeiter auch hier direkt eingeschult, damit das Ergebnis stimmt“, so Firmenchef Geiger.
Grundsätzlich legt man Wert darauf, den Service bei den Skiern auf den Kunden abzustimmen. Ob Anfänger oder Profi, jeder bekommt den Ski, der exakt auf seine Bedürfnisse abgestimmt ist. Dazu bietet man vor Ort auch Rennservice an, wobei man besonderes Augenmerk auf die Struktur und das Kantentuning legt. Um nichts dem Zufall zu überlassen, fragt man Kunden auch nach ihren Erfahrungen und erhält dadurch wertvolle Rückmeldungen. „Nur durch ein Feedback kann man sehen, wo man beim Service steht und ob das, was man bieten möchte, auch tatsächlich wahrgenommen wird.“

lw

EXPERTENTIPPS VON PROFIS

Eine hohe Qualität im Skiservice lässt sich nur mit geeigneten Maschinen oder Handtools sowie mit geschultem Servicepersonal erreichen. Zur Unterstützung und Weiterbildung des Sportfachhandels veranstaltet Reichmann deshalb jedes Jahr im Oktober Serviceworkshops am Firmensitz in Weißenhorn. An drei Tagen können Schleifer und Skiservicemitarbeiter von Experten aus dem Skiservice-Geschäft wertvolle Praxistipps mitnehmen. Dabei wird nicht nur die praktische Schleifarbeit an Maschinen oder per Hand vermittelt, sondern auch die Vermarktung der Dienstleistung „Skiservice“.
So riet Workshop-Trainer Roberto Moling den Teilnehmern 2018 etwa, für Qualitäts-Service einen fairen Preis festzulegen und dem Kunden die nötigen Serviceschritte transparent zu machen. So könne eine deutlich höhere Wertschätzung und ein generelles Verständnis beim Kunden erreicht werden.
Zahlreiche Sportfachhändler aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Italien nutzen die Reichmann Serviceworkshops jährlich als Auftakt in die Wintersaison. Das Feedback der Workshop-Teilnehmer war auch 2018 wieder durchwegs positiv. Die Teilnehmer schätzten die Expertise der Trainer und die persönliche Betreuung in kleinen Gruppen. So konnte jeder auch selbst Hand anlegen und von individuellen Tipps der Workshop-Trainer profitieren. Auch Profis können bei den Workshops noch neue Anregungen gewinnen und ihr Servicewissen erweitern.

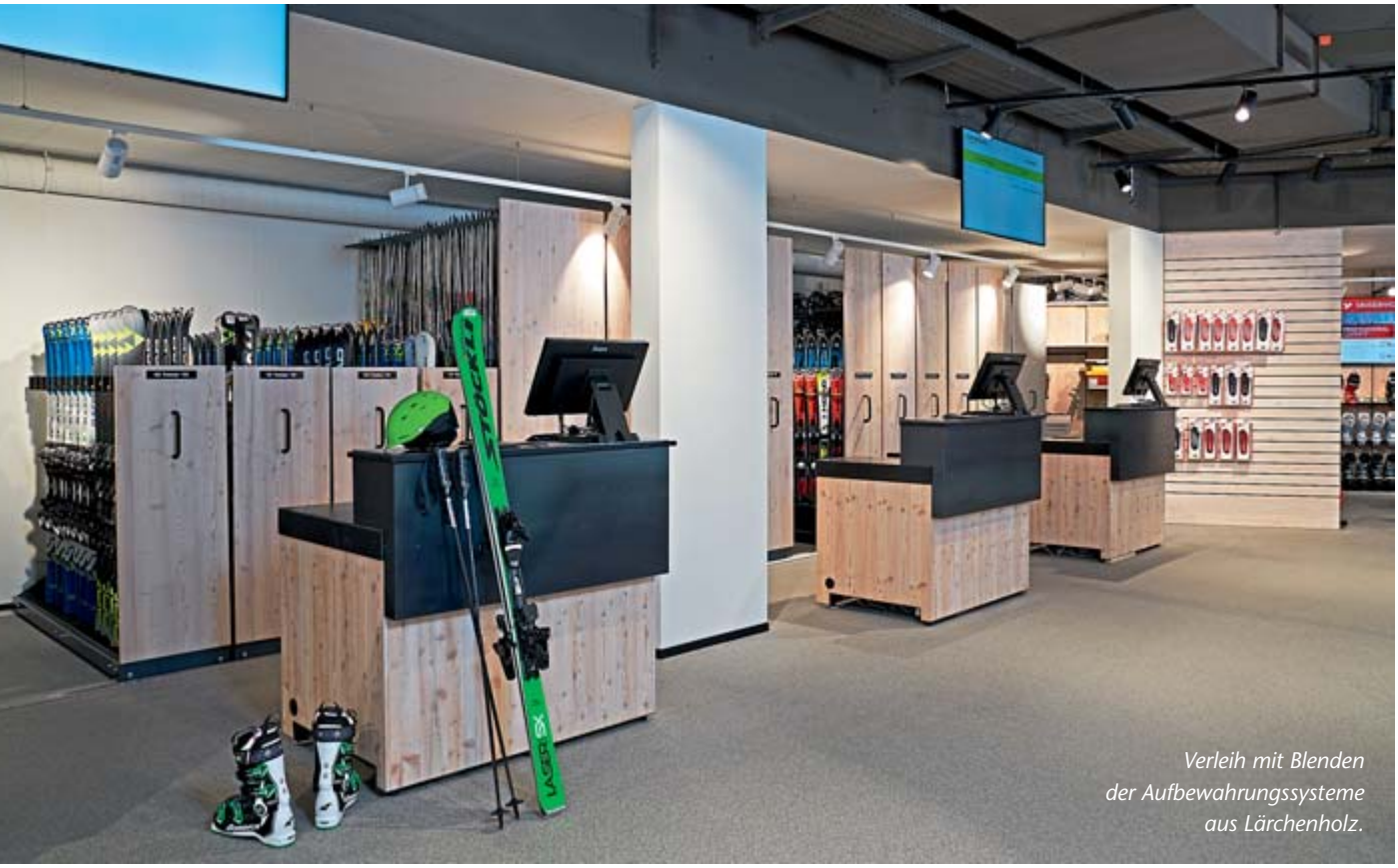
Serviceteam Intersport Patscherkofel.

Foto: Intersport Patscherkofel

MONTANA:

Neue Projekte auf höchstem Niveau realisiert

Innovative Rental Stations, Depots, Shops und Werkstätten für die Saison 2018/2019.



Fotos: MONTANA

Verleih mit Blenden der Aufbewahrungssysteme aus Lärchenholz.

Intersport Montafon, Talstation Gaschurn

Nach der Vorgabe von Tobias Stergiotis, Geschäftsführer von Intersport Montafon, traditionelle Materialien zu verwenden, wurde ein 500 m² großes Areal für Verleih, Verkauf und Zubehör komplett neu gestaltet. Hier kommen vor allem hochwertige Materialien aus Stein, Metall und Lärchenholz zum Einsatz – es wird kein Kunststoff verwendet. Gleichzeitig wurde das Skidepot bei der Talstation auf ca. 500 Stellplätze erweitert. Silvretta Montafon hat 2 MONTANA Serviceanlagen im Einsatz: eine CRYSTAL DIAMOND in der zentralen Werkstätte St. Gallenkirch und eine CHALLENGE in der Bergstation Hochjoch. Die Unternehmensgruppe ist seit vielen Jahren ein sehr zufriedener MONTANA Kunde.

Kassenbereich mit Applikationen aus Stein.

Ansprechende Sitzecke mit Lärchenholz ausgebaut.

1 *Blick in das Depot unmittelbar neben dem Kassabereich der Bergbahn.*

2 *Skiservice Area mit BLUE PEARL Roboter als transparentes Kompetenzzentrum.*

3 *Shop mit Kassenbereich.*

4 *Großzügig gestalteter Verleih.*

Intersport Fleiss, Bad Hofgastein

Nach 30-jähriger Zusammenarbeit mit einem Marktbegleiter ist Intersport Fleiss durch ein Projekt der Superlative zu MONTANA gewechselt. Shop, Skiverleih, Depot und Skiservicewerkstätte wurden komplett in Zusammenarbeit mit MONTANA gestaltet und umgesetzt.

In der Werkstätte kommt der leistungsstärkste Roboter von MONTANA, eine BLUE PEARL zusammen mit dem Aufschmelzer P-TEX SPEEDMASTER sowie WAXMASTER und RACE WAXER zum Einsatz. So können höchste Anforderungen der Kunden erfüllt werden.

Verleih mit abs Aufbewahrungssystemen.

Der Shop.

Intersport Wohlfahrter, Jerzens

In Zusammenarbeit mit der Intersport Gruppe wurden Verleih und Shop neu gestaltet. Das Design der abs Aufbewahrungssysteme fügt sich harmonisch in das Gesamtkonzept ein.

Sport Riml, Längenfeld – Ötztal

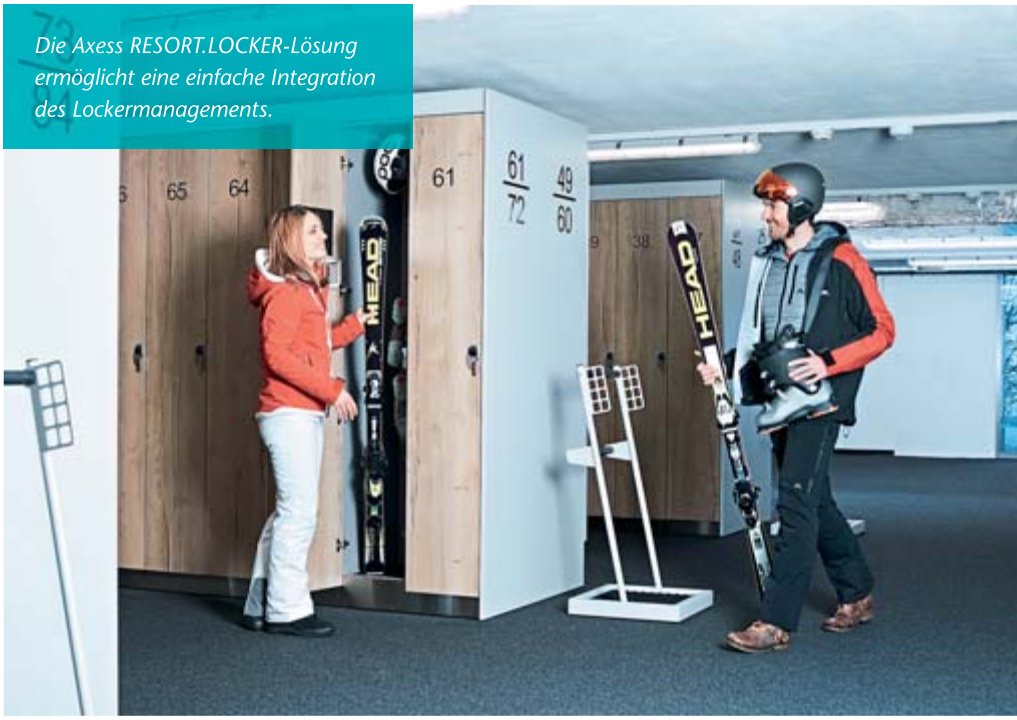
Riml Sports punktet mit seinem neuen Geschäft in Längenfeld. Unter dem Motto „One Stop Shop for All Your Winter Needs“ befinden sich Skiverleih, Skiservice, Skischule Skipass und Verkauf unter einem Dach. Verleih und Werkstätte wurden von MONTANA ausgerüstet. Zum Einsatz kommt der neue CRYSTAL ROCK Roboter mit GRIPtech Verfahren für eine besonders effiziente Seitenkante.

Riml Sports umfasst mehrere Filialen in Obergurgl und Hochgurgl. Das Unternehmen arbeitet im Skiservice seit 35 Jahren eng mit MONTANA zusammen. Es ist ein Vorzeigebetrieb im Ötztal.

Verleih mit abs Aufbewahrungssystemen.

Die Farbgebung der abs Blenden ergänzt sich perfekt mit dem Echtholz.

Das Axess Smart Gate NG ermöglicht einen berührungslosen Zutritt zum Lift. Axess kann aber mehr: mit RESORT.SOLUTIONS bietet man smarte Lösungen für ein effektives Betreibermanagement.



Die Axess RESORT.LOCKER-Lösung ermöglicht eine einfache Integration des Lockermanagements.

Axess RESORT.SOLUTIONS:

Smarte und komfortable Lösungen für das Skivergnügen

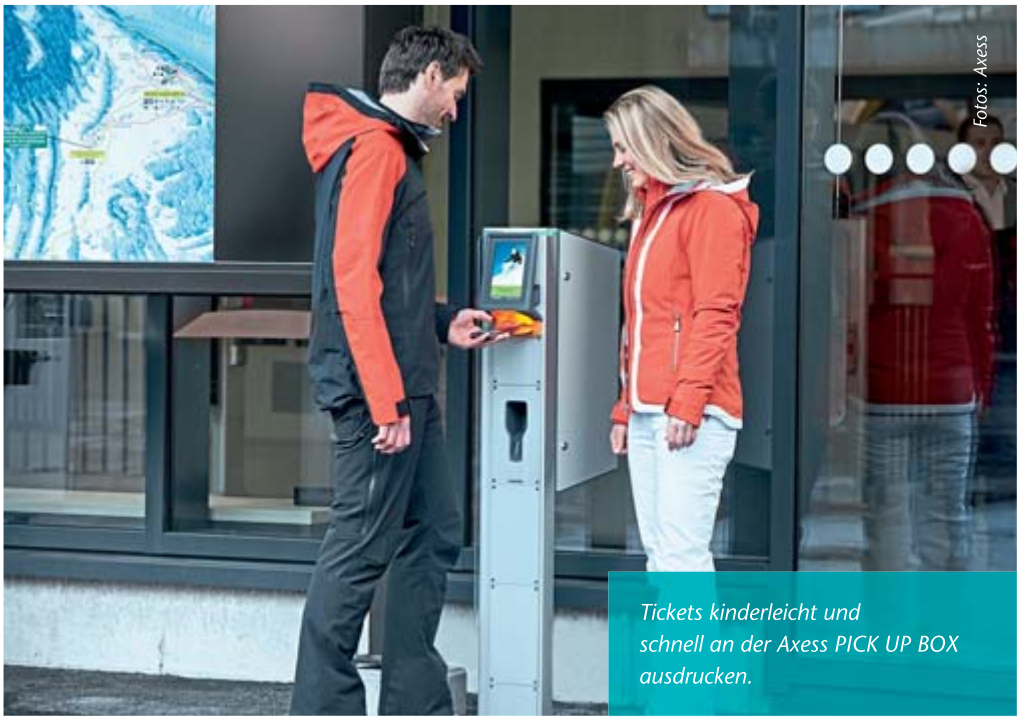
Die Axess RESORT.SOLUTIONS bieten smarte Lösungen für ein effektives Betreibermanagement von Skigebieten der Zukunft. Die All-in-one-Verwaltung verringert den administrativen Aufwand und unterstützt ein erfolgreiches Management. Das Fullservicepaket bestehend aus der Buchung von Tickets, Parking, Skiverleih, Locker und Skilehrer bietet dem Gast die komfortabelste Lösung um einen perfekten Skitag zu genießen.

Die RESORT.LOCKER Lösung

Lockermanagement made by Axess. Die Axess RE SORT.LOCKER Lösung ermöglicht eine einfache Integration des Lockermanagements. Die Buchung, Abrechnung und Verwaltung der Locker erfolgt zentral und auf einen Blick. Die Axess Management-Tools RE SORT.LOCKER MANAGER PRO und RESORT.LOCKER MANAGER PURE ermöglichen die einfache und unkomplizierte Administration der Locker. So können die Berechtigungen für die Schränke direkt auf eine RFID Smartcard gebucht werden und machen das Ticket zugleich zum Schlüssel der Locker.
Das User-Interface RESORT.LOCKER MANAGER PRO ist in Axess-Systemen bereits integriert und kann mittels Axess SMART POS verwendet werden. Der RE SORT.LOCKER MANAGER PURE wurde als Stand-Alone-Version außerhalb eines Axess Systems konzipiert und findet z. B. in Hotels, Ski-Shops und Tourismusbüros Verwendung.
Die Verwaltung und das Reporting erfolgt mittels intuitiver Benutzeroberfläche und ermöglicht die Statusanzeige der Locker, die Vermietung, die Buchung sowie Änderungen der Lockerberechtigungen. Das Sperren und das Freigeben der Locker ist ebenfalls möglich.

Das RESORT.LOCKER SERVICE PANEL dient als Self-Service Station für Gäste. In Kombination mit einem Axess SMART PAD 600 ist es möglich, die Position des Lockers zu visualisieren, den Locker zu wechseln sowie das Öffnen des Lockers für weitere Familienmitglieder oder andere Personen freizugeben.

Neues Produkt aus der RESORT.SOLUTIONS-Linie: Axess RESORT.RENTAL"



Tickets kinderleicht und schnell an der Axess PICK UP BOX ausdrucken.

Fotos: Axess

RESORT.RENTAL für effektiven Verleihprozess

Einen schnellen und effektiven Verleihprozess ermöglicht die RESORT.RENTAL- Solution. Die Verwaltung der Kundendaten, des Bestandes sowie die Abrechnung erfolgen in einem System. Die Registrierung des Gastes und die Reservierung des Equipments erfolgt online über den Webshop oder mittels des RESORT RENTAL.CHECK IN im Shop. Die erfassten Daten werden auf dem RESORT CUBE zentral gespeichert und allen Stationen im Rental Shop zur Verfügung gestellt. Ein einfaches Gruppenmanagement ermöglicht die Bereitstellung vom Equipment für größere Gruppen auf einmal. Die Bezahlung ist mittels dem Vorauskassensystems PAY FIRST, vor Abholung des Equipments mittels PAY LAST oder via Depositmanagement PAY AFTER möglich.

Die Verwaltung des Equipments und eine professionelle Kundenanalyse ermöglichen ein Fullservice-System, dass ein operativ effektives Shopmanagement ermöglicht. Da alle Daten zentral verwaltet werden, ist auch die Verwaltung von mehreren Filialen sowie ein Bestandsaustausch des Equipments durch die Anbindung von mehreren RESORT.CUBES an das Axess DATACENTER möglich.

RESORT.LESSONS integriert die Skischule

Axess RESORT.LESSONS bietet die einfache Integration der Skischule in die Axess RESORT SOLUTION-Familie. Das einfache Timemanagement schlägt bei Buchung verfügbare Timeslots vor, um eine perfekte Auslastung der Skilehrer zu garantieren.

Die Buchung wird mittels Axess INSTRUCTOR.ASSISTANT als Information an die Skilehrer auf das Handy weitergegeben. Mit dem Booking-on-the-fly Feature sind auch kurzfristige Buchungen vor Ort mittels Smartphone möglich. Das Alertmanagement löst beim Skilehrer eine Nachricht aus, dass eine Stunde kurzfristig gebucht wurde und gibt alle relevanten Details wie Uhrzeit, Treffpunkt und Gästenamen weiter. Das Buchen kann auch an einem Axess SMART POS über die Check In Console erfolgen. Große Gruppen können mit Hilfe einer CSV Datei bereits vorab gebucht werden.

Die Übersicht über die Auslastung und der Art der gebuchten Stunden ist möglich. Optional kann nach erfolgreicher Absolvierung ein Skikursdiplom ausgedruckt oder an den Skischüler per Handy weitergeleitet werden.

Die Feedbackabfrage und Bewertungen zur Qualität der Skistunde sind mittels Email und SMS möglich. Die intuitive Bedienbarkeit der Oberfläche bedarf keiner langen Einschulung der Mitarbeiter und die Auswertungen sind über ein Dashboard auf einen Blick für den Betreiber visualisiert.

Für den Gast bedeutet Axess RESORT.LESSONS die optimale Lösung, um die Ski- oder Snowboardstunden bequem vor der Anreise von daheim oder auch spontan vor Ort zu koordinieren.Bei der Buchung erhält der Gast mit wenigen Klicks die Möglichkeit die Zeit, die Art, den Schwierigkeitslevel sowie die Meetinglocation zu buchen. Nach der Bestätigungsemail ist die Lesson im RESORT.LESSONS hinterlegt und das Skivergnügen kann direkt am vereinbarten Tag am Meetingpoint beginnen.

LEITNER ropeways/Steiner GmbH & Co KG

Innovation und Tradition

In Obertauern geht für die Wintersaison 2018/19 eine neue Telemix-Bahn von LEITNER ropeways in Betrieb. Das Besondere an dieser Anlage ist der gekonnte Einsatz von Loden bei Sesseln und Kabinen.

Fotos: lw

Johannes Steiner, GF Steiner GmbH & Co KG: „Beim Bau der Plattenkarbahn war es uns wichtig, Innovation und Tradition zu verbinden. Zum Ausdruck kommt das durch Hightech von LEITNER ropeways und unsere Lodenstoffe mit ihrer langjährigen Tradition."

1948 wird in Obertauern die erste Aufstiegshilfe gebaut, in den 50er-Jahren folgen dann weitere Seilbahnen und Schlepplifte. Seit dieser Zeit ist auch die Familie Steiner, Gründer und Eigentümer der Lodenmanufaktur Steiner 1888, in diesem Segment aktiv. Begonnen hat alles 1959 mit dem Bau von zwei Schleppliftanlagen.

Heute betreibt die Steiner GmbH & Co KG den 4er-Sessellift Edelweiß und die Plattenkarbahn in Obertauern. Dazu hält man die Mehrheit an der Schönalmbahn Betriebs GmbH, die mit der 6er-Sesselbahn Hundskogel und den 4er-Sesselbahnen Schönalm und Anger zum umfassenden Angebot der Skiregion Obertauern beiträgt.

Die Plattenkarbahn wurde ursprünglich als Schlepplift gebaut und 1991 durch eine kuppelbare 4er-Sesselbahn von LEITNER ropeways ersetzt, die bereits über Wetterschutzhauben verfügt hat. Nach über 25 Betriebsjahren entschloss man sich 2018 zum Neubau und zum Systemwechsel. In Betrieb ging zur Wintersaison 2018/19 eine hochmoderne und optisch ausgesprochen elegante Telemix-Anlage, die 8er-Sessel und 10er-Kabinen kombiniert.

Hightech bis ins Detail

Mit dem Bau der neuen Plattenkarbahn setzt sich 2018 die langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen der Steiner GmbH & Co KG und LEITNER ropeways fort. Mit den ersten Überlegungen und Planungen wurde bereits vor 3 Jahren begonnen. Warum man sich nach reiflicher Überlegung für eine Telemix-Anlage entschieden hat, erklärt Johannes Steiner, GF Steiner GmbH & Co KG: „Wir haben hier viele sportliche Skifahrer, aber auch Familien und Kinder. Mit der Telemix-Anlage können wir alle optimal transportieren – Kinder sicher in der Kabine und sportliche Skifahrer schnell und ohne ein Abschnallen der Skier in den Sesseln. Außerdem kann man mit der Telemix-Bahn auch die Gastronomie am Berg ideal erreichen."

Bei der Telemix-Anlage folgt auf sechs 8er-Sessel eine 10er-Kabine. Insgesamt sind 68 Fahrbetriebsmittel im Einsatz, die in einer großzügig ausgeführten Garage neben der Bergstation untergebracht werden können. In dieser Garage hat man auch genügend Platz für die Wartung vorgesehen. Die Plattenkarbahn wurde so ausgelegt, dass sie nicht nur im Mischbetrieb, sondern auch allein mit Kabinen oder bei höheren

Foto: Steiner1888

Blick auf die Talstation.

Die Bergstation auf 1.668 m Seehöhe.

Windgeschwindigkeiten allein mit Sesseln geführt werden kann.
Die Sessel verfügen über Sitzheizung, Wetterschutzhauben und mittige Fußraster. Zum Einsatz kommen die LEITNER-Premiumsessel, die mit einer Weltneuheit aufwarten können. So wurde die Sesselmitte in Leder ausgeführt, die Randsegmente der Sitzelemente erstmals in grauem Loden, dem sogenannten „Schladminger Loden". Dieser Lodenstoff ist besonders strapazfähig und pflegeleicht. Gemeinsam mit dem Grau der Metallteile wirken die Sessel ausgesprochen edel. Auch in den grauen Kabinen, die wie die Sessel über ein dunkles Gehänge verfügen, wurden die Sitze mit grauem Loden gepolstert. Hier macht sich eine Besonderheit des Stoffes bemerkbar, der aus 100% Schafwolle besteht – er nimmt die Körperwärme auf, sodass eine Fahrt auch ohne Sitzheizung ausgesprochen angenehm und komfortabel ist.
Die Talstation der Plattenkarbahn wurde auf 1.667 m Seehöhe völlig neu gebaut. Von der Seilbahntechnik wurde im Tal die Abspannung realisiert. Das Stationsgebäude wurde großzügig bemessen, da auch die 5 Pistenfahrzeuge des Typs PRINOTH LEITWOLF hier Platz finden. Die Außenwände wurden mit antrazitgrauen Eternit-Platten versehen. Auf diese Weise fügt sich das Gebäude nicht nur gut in die Umgebung ein, es greift die Farbgebung der Sessel und Kabinen auf, sodass alles wie aus einem Guss erscheint.

Die Bergstation wurde auf 1.667 m Seehöhe realisiert. Hier wurde der DirectDrive von LEITNER ropeways positioniert. Er spielt hier seine Vorzüge wie Effizienz und minimierte Geräuschemissionen optimal aus, weil direkt neben der Bergstation ein Salettl mit rund 60 Sitzplätzen auf Gäste wartet. Es versteht sich, dass auch hier die Sitze wieder in grauem Loden gehalten sind.
Die Streckenführung wurde im Vergleich mit der Vorgängerbahn nicht verändert. Für das Setzen der Stützen und den Bau der Betonfundamente hatte man mit Ausnahme des Talstationsbereiches überall Helikopterunterstützung. Die Beförderungskapazität der Plattenkarbahn beträgt 3.630 P/h, die maximale Fahrgeschwindigkeit 5m/s. **lw**

Techn. Daten TMX „Plattenkar"/Obertauern	
Seilbahnbau:	LEITNER ropeways
Höhe Talstation:	1.668 m
Höhe Bergstation:	2.051 m
Schräge Länge:	1.065 m
Fahrgeschwindigkeit:	5 m/s
Anzahl Stützen:	11
Förderleistung:	3.630 P/h
Position Antrieb/DirectDrive:	Berg
Leistung Antrieb:	690 kW
Position Abspannung:	Tal

Foto: Steiner1888

Eine edle Kombination: Loden und Leder für die PREMIUM-Sessel von LEITNER ropeways.

Am Berg wurde eine großzügige Garage für die Sessel und Kabinen gebaut.

Die Talstation des Silverjet 1.

Das zweigeschoßige Gebäude der Talstation bietet seinen Gästen viel Platz und fügt sich gut in die Umgebung ein.

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Lückenschluss mit Silverjet I

Anfang Dezember ging in St. Margarethen am Katschberg die neue 8er-Kabinenbahn Silverjet I in Betrieb. Die Wartezeiten am Doppelsessellift, der bisher als Zubringer gedient hat, gehören damit der Vergangenheit an.

13 Jahre ist es mittlerweile her, dass die Familie Bogensperger die Lifte von St. Margarethen auf der Salzburger Seite des Katschberges zum Gipfel des Aineck übernommen hat. Seit 2007 gibt es einen Masterplan, mit dessen Hilfe die Modernisierung der Skiregion konsequent vorangetrieben wird. Mit Start der Wintersaison 2018/19 hat man hier nun alle alten Sessel- bzw. Schlepplifte durch moderne Seilbahnen ersetzt.

Als Lückenschluss gilt die Realisierung des letzten Bauabschnitts „Silverjet I". Die 8er-Kabinenbahn, die von DOPPELMAYR gebaut wurde, führt vom Tal bis zur Mittelstation des „Silverjet II", den man 2011 errichtet hat. Ersetzt wird ein Doppelsessellift aus dem Jahr 1996. Mit der Projektierung und Planung, die man der Melzer & Hopfner IngenieurgesmbH & Co KG überantwortet hat, wurde bereits 2017 begonnen, Baubeginn war dann Anfang April 2018. Investiert wurden rund 12 Mio. Euro, wovon 1,2 Mio. Euro das Land Salzburg beigesteuert hat.

„Der Doppelsessellift als Zubringer ist Geschichte. Durch die neue 8er-Gondelbahn um zwölf Millionen Euro herrscht in St. Margarethen Aufbruchsstimmung", so Landeshauptmann Wilfried Haslauer, beim Spatenstich im Frühjahr. Und Josef Bogensperger, Geschäftsführer der Katschberg Bergbahnen GmbH, erklärt zum Bau der Bahn: „Die zweite Sektion und eine Gipfelbahn gibt es schon. Die technische Beschneiung steht ebenfalls zu 100 Prozent, im Tal haben wir mit zirka 1.000 Parkplätzen schon vorgesorgt. Jetzt hat nur noch die erste Sektion, sozusagen das ‚I-Tüpfelchen' als Zubringer gefehlt."

Modern und komfortabel

Die Talstation wurde völlig neu gebaut, wobei sie im Vergleich mit der vorigen Station um einige Meter verschwenkt wurde. Die geologischen Voraussetzungen waren hier nicht einfach, weil man mit lehmigem Untergrund zurechtkommen musste. Dennoch konnte der Zeitplan letztendlich dank der guten Kooperation aller beteiligten Unternehmen und der guten Wetterbedingungen eingehalten werden.

Wert gelegt hat man in der Talstation auf die Realisierung eines modernen, großzügigen Kassenbereichs. Neben den üblichen Kassen gibt es hier eine Selbstbedienungszone mit Kassenautomaten, in der vorher online bestellte Tickets bequem ausgedruckt werden können. Möglich ist das durch einen QR-Code, der aufs Handy geschickt und vom Lesegerät des Automaten an der Talstation erkannt wird. Das gilt als Auftrag zum Ausdruck der Tickets.

60 8er-Kabinen von CWA bringen die Gäste schnell und komfortabel ins Skivergnügen.

Fotos: lw

Technische Daten „Silverjet I“	
Seilbahnbau:	DOPPELMAYR/GARAVENTA
Planung:	Melzer & Hopfner IngenieurgesmbH & Co KG
Höhe Talstation:	1.073 m
Höhe Bergstation:	1.553 m
Höhenunterschied:	480 m
Schräge Länge:	1.672 m
Fahrgeschwindigkeit:	6 m/s
Beförderungskapazität:	2.600 P/h
Position Antrieb:	Berg
Position Abspannung:	Tal
Anzahl Kabinen:	60

Das Gebäude der Talstation wurde zweigeschoßig ausgeführt. Im Erdgeschoß wurde ein 450 m^2 großes Skidepot mit 300 2er- bzw. 4er-Schränken untergebracht, in denen je 2 Paar bzw. 4 Paar Schuhe und Ski sicher verwahrt werden können. Die Kästen sind zudem beheizt, sodass man immer über trockenes Material verfügt. Vom Erdgeschoß führen dann eine Rolltreppe sowie ein Großraumaufzug zur Seilbahn im ersten Stock. Wer von der Piste zur Seilbahn will, hat einen direkten Einstieg in den „Silverjet I“.
Die moderne 8er-Kabinenbahn von DOPPELMAYR befördert mit 2.600 P/h deutlich mehr Gäste als der frühere Doppelsessellift mit 1.400 P/h. Die Fahrgeschwindigkeit beträgt 6 m/s, die Länge der Trasse 1.672 m. Das ergibt eine Fahrzeit von nicht ganz 5 Minuten. Befördert werden die Gäste in 60 modernen Kabinen des Typs OMEGA IV von CWA. Der Höhenunterschied zwischen Tal- und Bergstation des „Silverjet I“ beträgt 480 m.
Die Bergstation „Silverjet I“ ist gleichzeitig die Talstation „Silverjet II“, die beim Bau 2011 bereits als Mittelstation ausgelegt worden ist. Auch die Kabinengarage in diesem Bereich wurde so geplant, dass die zusätzlichen 60 8er-Kabinen vom „Silverjet I“ Platz finden. Mit Fertigstellung der unteren Teilstrecke können die Gäste nun ohne Umsteigen bis zur Bergstation Silverjet 2 fahren.

Ausblick

Für die nächsten Jahre sind bereits weitere Projekte geplant. Zusätzliche Investitionen soll es dann auf der Katschberghöhe geben.

Fotos: lw

Die Bergstation der Jochbahn (Vorder-und Seitenansicht) auf 2.064 m Seehöhe.

Steurer Seilbahnen

Modernste Technik auf engstem Raum

Wenig Platz für modernste Seilbahntechnik – das war die große Herausforderung bei der Erneuerung der Seefelder Jochbahn. Das Ergebnis demonstriert, dass man diese Herausforderung ausgezeichnet meistern konnte.

1958 nahm die Seefelder Jochbahn, die von Karl Peter als 2-spurige Pendelbahn mit Einfachtragseil und Tragseilbremse konzipiert war, ihren Betrieb auf. 60 Jahre leistete diese Bahn, die im Betriebszeitraum mehrmals modernisiert worden war, sehr gute Dienste. 2018 wurde sie nun durch eine moderne Pendelbahn mit Doppeltragseilen ersetzt, die ohne Tragseilbremse auskommt. Für die Doppeltragseile hat man sich entschieden, weil die Seilbahn durch ihre Position windanfällig ist und durch die Verwendung von Doppeltragseilen eine höhere Windstabilität erreicht werden kann. Auf diese Weise ist die neue Pendelbahn nun bis zu Windgeschwindigkeiten von 80 km/h im Einsatz.

Der Auftrag zum Bau ging Anfang 2017 an die Ludwig Steurer Maschinen und Seilbahnbau GmbH & Co KG aus Doren. Nachdem die Baugenehmigung im März 2018 erteilt worden war, konnte Anfang April mit den Arbeiten begonnen werden. Montagebeginn der Seilbahntechnik war Mitte Juni 2018. In Betrieb ging die Bahn am 2. Dezemberwochenende.

Spezielle Lösungen

Die Herausforderung bei dieser Anlage bestand neben dem engen Zeitplan darin, modernste Technik in vorhandene Gebäude zu integrieren. Bei der Ausschreibung des Auftrages hatte die Bergbahnen Rosshütte Seefeld-Tirol-Reith AG nämlich dezidiert darauf verwiesen, dass die vorhandene Bausubstanz so gut wie möglich erhalten bleiben sollte. Da mit der Modernisierung auch die Beförderungsleistung der Bahn gesteigert werden und neue Kabinen zum Einsatz kommen sollten, musste in allen Bereichen auf das höhere Gewicht und daraus resultierende Kräfte entsprechend Bedacht genommen werden.

Schon bei der ersten statischen Untersuchung zeigte sich dann, dass die vorhandenen Gebäude den gestiegenen Anforderungen allein nicht gerecht werden konnten. Adaptierungen und Anbauten waren nötig, die man dann mit Hilfe der Meissl Architects nicht nur effizient, sondern auch harmonisch in Szene setzte.

Die Bergstation befindet sich auf 2.064 m Seehöhe. Hier wurde die Abspannung des Tragseils mit Hilfe

von Pollern ausgeführt. Diese Elemente wurden in einem Neubau untergebracht. Diesem vorgebaut, blieb die bestehende Wagenhalle in adaptierter Form erhalten. Für das Abtragen der erhöhten Lasten durch die Seilkräfte und seilbahntechnischen Einrichtungen der neuen Bahn wurde die Wagenhalle mit einer Portalkonstruktion aus Stahl umspannt. Die neuen Gebäudeteile sind von außen durch die Verwendung eines helleren Betons sichtbar, der Altbestand ist dunkler gehalten. Die Erweiterung des Baus bietet nun auch einem Kiosk, einem Wartebereich für die Fahrgäste sowie Sanitäranlagen Platz. Am Dach soll im nächsten Jahr eine Panoramaterrasse mit Gastronomie entstehen.

Um die Einfahrt der größeren Kabinen in die Bergstation zu gewährleisten, musste man den Stationsanbau tiefer legen. Dennoch erforderten die Gegebenheiten vor Ort auch Adaptierungen an den Kabinen, die Carvatech geliefert hat. Sie verfügen über ein besonders kurzes Gehänge und eine spezielle Abschrägung. Im Vergleich mit den Vorgängerkabinen bieten sie 25 Fahrgästen Platz (früher 12) bzw. eine Nutzlast von 2.000 kg. Die Kabinen wurden für eine Fahrt mit und ohne Wagenbegleiter konzipiert.

Die Talstation befindet sich auf 1.762 m Seehöhe. Hier wurden sowohl der Hauptantrieb (frequenzgeregelter Drehstrommotor) als auch der Notantrieb platziert. Dazu finden hier die Zugseilabspannung sowie die talseitige Tragseilabspannung mit Verguss Platz.

Die Fahrgeschwindigkeit der Bahn beträgt 6 m/s, die Beförderungskapazität liegt bei 400 P/h. Der Zugang in den Stationen ist barrierefrei möglich. Die mittlere Neigung der Bahn beträgt 19,56 %, die Fahrtdauer rund 3 Minuten. Auf der 901 m langen Trasse wird dabei eine 27 m hohe Stütze passiert. Da die Bergstation und auch die Stütze nicht per Lkw erreicht werden können, kam für die Bauarbeiten in diesem Bereich eine parallel zur Seilbahn verlaufende Materialseilbahn mit 3 t Nutzlast zum Einsatz. **lw**

Die Antriebseinheit wurde im Tal positioniert.

Technische Daten Pendelbahn Jochbahn	
Seilbahnbau:	Ludwig Steurer Maschinen & Seilbahnbau GmbH & Co KG
Seil:	Teufelberger Seil Ges.m.b.H.
Steuerung:	Frey Seilbahnsteuerungen GmbH
Kabine:	Carvatech
Architektur:	Meissl Architects
Bahnsystem:	2-spurige Pendelbahn mit Doppeltragseil ohne Tragseilbremse
Höhe Talstation:	1.762,67 m
Höhe Bergstation:	2.064,27
Höhenunterschied:	301,60
Förderlänge:	901,23 m
Mittlere Neigung:	19,56%
Anzahl Stützen:	1
Fahrzeit:	3,05 min
Förderleistung:	400 P/h
Max. Fahrgeschwindigkeit:	6 m/s
Anzahl Kabinen:	2 à 25 Personen/2.000 kg Nutzlast
Antrieb:	Treibscheibenantrieb/Tal
Zugseilspanneinrichtung:	Tal/Gewichtsspannung
Seildurchmesser:	22 mm
Anzahl Tragseile/Spur:	2
Seildurchmesser:	32 mm

Auch bei der Talstation musste modernste Technik auf engem Raum installiert werden.

Kabine mit niedrigem Gehänge.

Foto: Steurer

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Komfortable 6er-Sesselbahn ersetzt 3 Lifte

Für die Wintersaison 2018/19 hat die Silvretta Montafon Holding GmbH im Valisera-Gebiet eine moderne 6er-Sesselbahn von DOPPELMAYR/GARAVENTA in Betrieb gestellt. Mit ihrer Hilfe wird der Komfort deutlich erhöht.

Gleich zwei Jubiläen können die Silvretta Montafon Holding GmbH und DOPPELMAYR 2018 feiern. So gibt es die erfolgreiche Zusammenarbeit bereits seit 50 Jahren, dazu hat DOPPELMAYR mit dem Bau der Jöchle-Bahn die 60. Anlage für die Silvretta Montafon Gruppe umgesetzt. Investiert wurden in diese Anlage rund 5,8 Mio. Euro. Mit der neuen 6er-Sesselbahn werden gleich drei Lifte ersetzt. Die Älpli-Bahn wurde bereits im Herbst 2017 abgetragen, die beiden Jöchle-Schlepplifte folgten im Sommer 2018. „Die drei Liftanlagen waren nicht mehr zeitgemäß. Das bestehende Pistenangebot im Bereich Älpli und Jöchle wird von den Einheimischen und Stammgästen sehr geschätzt. Deshalb war es auch an der Zeit, die aus den 70iger und 80iger Jahren stammenden Anlagen zu ersetzen, um den heutigen Qualitäts- und Komfortansprüchen gerecht zu werden. Wir freuen uns über die deutliche Aufwertung im Skigebietsteil Valisera“, so Peter Marko, GF der Silvretta Montafon.

Besondere Kombination

Die Talstation wurde auf 1.804 m Seehöhe gebaut. Hier wurde die Spannstation realisiert.
Vom Tal zur Bergstation auf 2.108 m Seehöhe werden 10 Stützen passiert. Die Fahrgeschwindigkeit beträgt 5 m/s, die Trassenlänge 962 m. Die Beförderungskapazität liegt bei 2.335 P/h. In der Bergstation wurde die Antriebseinheit positioniert. Trotzdem die Förderkapazität im Vergleich mit den Vorgängerliften nicht wesentlich erhöht wurde, bedeutet die neue Anlage ein deutliches Plus an Komfort und Qualität.
Für den Bau der neuen 6er-Sesselbahn wurden nicht nur komplett neue Bauteile verwendet. Einzelne Komponenten stammen von einer Seilbahn aus Maria Alm in Salzburg, die in wesentlichen Bereichen wie Trassenprofil oder Beförderungskapazität mit der neu geplanten Jöchle-Bahn kompatibel war. „Die wiederverwendeten Bauteile wurden bei DOPPELMAYR in Wolfurt generalüberholt. Zudem wurden wichtige Stations- und Streckenbauteile komplett neu ausgeliefert, wie z. B. Antrieb und Förderseil. Insbesondere haben wir die Bahn aber auch mit einer komplett neuen Komfortpolsterung ausgestattet“, so Geschäftsführer Martin Oberhammer.

Techn. Daten 6 CLD Jöchle Bahn	
Seilbahnbau:	DOPPELMAYR/GARAVENTA
Seehöhe Talstation:	1.804 m
Seehöhe Bergstation:	2.108 m
Höhenunterschied:	340 m
Schräge Länge:	962 m
Fahrgeschwindigkeit:	5 m/s
Förderleistung:	2.335 P/h
Stützen:	10
Anzahl Sessel:	46
Leistung Antrieb:	412 kW

6 CLD Jöchle Bahn.

Foto: Silvretta Montafon

Foto: Stockhornbahn.

Die neue Stockhornbahn/ Sektion 1 von Erlenbach nach Chrindi.

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Moderne Technik zum Jubiläum

2018 feiert die Stockhornbahn ihr 50-jähriges Bestehen. Pünktlich zu den Feierlichkeiten konnte man dazu die neue Pendelbahn der Sektion 1 offiziell ihrer Bestimmung übergeben.

Bereits 1955 wurde die Konzession zum Bau einer Pendelbahn in 2 Sektionen aufs Stockhorn erteilt. Es sollte allerdings noch bis ins Jahr 1968 dauern, bis die Seilbahn, die Von Roll gebaut hat, dann tatsächlich in Betrieb gehen konnte. In ihrer 50-jährigen Geschichte wurde die Pendelbahn mehrmals modernisiert. So gab es etwa 1973 neue Kabinen für die 2. Sektion, 1979 gab es neue Laufwerke ebenfalls für die 2. Sektion. 1988/89 wurde die Steuerung für beide Sektionen erneuert.

2014 fasste man den Entschluss, die 1. Sektion der Pendelbahn von Erlenbach nach Chrindi von Grund auf zu modernisieren. Der Auftrag zum Bahnbau ging an GARAVENTA, die Kabinen lieferte CWA. Die Steuerung stammt von Sisag.

Die neue Bahn bringt eine ganze Reihe an Vorteilen. So soll sie als Anziehungspunkt für bisherige und neue Gäste dienen und ein tolles, störungsfreies Fahrerlebnis in topmodernen Fahrzeugen bieten. Dazu kann die Bahn nun „führerlos" betrieben werden und Gäste erhalten über integrierte Bildschirme alle Informationen, die sie brauchen.

Die Sektion 2 hat bereits 2008 einen neuen Antrieb und eine neue Steuerung erhalten, sodass dieser Bereich den heutigen Anforderungen entspricht. Die Modernisierung der Kabinen und Laufwerke für die Sektion 2 ist für 2030 vorgesehen.

Mehr Platz, modernes Ambiente

Begonnen wurde mit den Planungsarbeiten zur Erneuerung der 1. Sektion im Februar 2015, Ende 2017 hat man mit den Vorbereitungen für die eigentlichen Bauarbeiten begonnen. Erste Komponenten wurden angeliefert und noch mit der alten Bahn zur Mittelstation gebracht.

Mitte Januar 2018 wurden die alten Kabinen dann demontiert. Eine von ihnen wurde ins Museum Agensteinhaus verbracht, in dem zum Jubiläum in einer Sonderausstellung die 50-jährige Geschichte der Stockhornbahn präsentiert wurde.

In vier Monaten, von Januar bis April 2018 wurden dann Antrieb, Steuerung, Kabinen und Laufwerke ersetzt sowie fixe Stationssättel eingebaut. Dazu hat man auch den Brandschutz bei den Gebäuden und beim Bürotrakt auf den neuesten Stand gebracht. Investiert wurden insgesamt rund 3,5 Mio. CHF.

Am 19. April wurde die Betriebsbewilligung durch das Bundesamt für Verkehr BAV erteilt, die offizielle Inbetriebnahme erfolgte am 21. April 2018. Alfred Schwarz, Geschäftsführer der Stockhornbahn AG, zeigt sich nach den ersten Monaten im Betrieb sehr zufrieden mit der neuen Bahn: „Die CWA-Kabinen zeichnen sich durch bis an den Boden reichende Fenster, große automatische Türen und ein schönes Interieur mit schönem Ambiente aus. Die neue Pendelbahn wird sehr gut angenommen und bringt uns viel Lob und Anerkennung. Die verbesserten Platzverhältnisse sowie das Dahingleiten der Kabinen mit einer Geschwindigkeit von 9 m/s werden sehr genossen."

Technische Daten „Stockhornbahn" Sektion 1	
Seilbahnbau:	DOPPELMAYR/GARAVENTA
Kabinen:	CWA
Steuerung:	Sisag AG
Höhe Talstation:	725 m
Höhe Bergstation:	1.642 m
Max. Fahrgeschwindigkeit:	9 m/s
Förderleistung:	360 P/h
Fassungsvermögen der Kabinen:	52
Fahrzeit:	rund 8 min.

Italiens Skigebiete setzen massiv auf moderne Seilbahnprojekte

16 neue Wintersportanlagen von LEITNER ropeways

Der starke Trend zu neuen Seilbahnen in Europas Skigebieten setzt sich derzeit auch in Italien fort. Neben deutlichen Leistungssteigerungen in Sicherheit, Komfort und Kapazität sind damit oft auch zusätzliche Angebote in den Skigebieten verbunden. So bringen neue Bahnprojekte zusätzliche Skipisten, ausgeweitete Betriebszeiten und weitere Nutzungsmöglichkeiten mit sich. Für die bevorstehende Wintersaison setzte LEITNER ropeways moderne Projekte in Italien um, die für zusätzliche Attraktivität sorgen.

Am Reschenpass in Südtirol ist mit der Verbindung der beiden bestehenden Skigebiete ein zusammenhängendes Areal im Ganzjahresbetrieb entstanden, das die Stärken von Schöneben im Winter und jene der Haideralm im Sommer optimal ergänzt. Erreicht wird das durch die durchdachte Positionierung zweier neuer 10er-Kabinenbahnen von LEITNER ropeways. Die „GD10 St. Valentin – Schöneben" führt von der Ortschaft St. Valentin über eine Mittelstation ins Skigebiet Schöneben. Zusätzlich sorgt die Kabinenbahn „GD10 Höllental" für die Weiterfahrt ab der Bergstation in Schöneben.
Auch im Skigebiet Gitschberg-Jochtal setzt man ab der kommenden Wintersaison auf die Vorteile einer neuen 10er-Kabinenbahn von LEITNER ropeways. Hier sorgt der Neubau für weitere Pistenangebote, mit denen neben Familien und Genuss-Skifahrern nun auch geübte Wintersportler angesprochen werden.

Foto: 3 Zinnen AG, MKottersteger

CD6C Mittelstation.

Die neue „Ski-Express"-Bahn befördert diese von der rund 200 Meter nach unten verlegten Talstation nach zwei Fahrtkilometern direkt zur Gitschhütte. Die modernen Kabinen werden mit Schiebetüren mit seitlichen Fixteilen entlang der Seitenfront ausgeführt, bieten den Passagieren besonders viel Raum und ermöglichen durch die Panoramafenster einen spektakulären Rundumblick.

Neuprojekt in der Heimat

Auch in der Heimat von LEITNER ropeways wurde wieder gebaut. Hier errichtete das Unternehmen am Rosskopf bei Sterzing die Telemix-Bahn „Panoramalift" und ersetzt damit einen bereits 30 Jahre alten Sessellift. Dank dem Mix aus 6er-Sesseln und 8er-Kabinen erhöht sich neben der Transportleistung auch die Funktionalität der neuen Anlage. Damit bietet das System maximale Flexibilität für unterschiedliche Bedürfnisse: Während geübte Skifahrer auf Komfortsesseln schnellst möglich und mit angeschnallten Skiern wieder zu ihrem Skivergnügen kommen, werden Kinder und Fußgänger bequem und sicher in den modernen Kabinen transportiert. Auch im Sommer sind Telemix-Anlagen sehr gut einsetzbar, die Sessel werden dazu einfach aus der Linie genommen. Dieser Aspekt ist beim Panoramalift auf den Rosskopf besonders wichtig, um Wanderer oder Paragleiter im Sommer möglichst schnell und komfortabel zu befördern.

Drei Zinnen mit großen Visionen

Der Startschuss in eine neue Ära erfolgt im Skigebiet "Drei Zinnen Dolomiten". Nach mehr als 40 Betriebsjahren wurde der nostalgisch anmutende Zweiersessellift „Mittelstation" durch eine neue kuppelbare 6er-Sesselbahn von LEITNER ropeways ersetzt. Die Anlage ist mit eleganten Premium-Sesseln samt Wetterschutzhaube sowie Sitzheizung ausgestattet und wird vor allem den kleinen Gästen im Skigebiet besonde-

GD10 Höllental in Schöneben.

Foto: LEITNER ropeways

ren Komfort bieten: Das kinderfreundliche Einstiegsförderband, das sich je nach Größe der Kinder hebt oder senkt, soll den Zugang auch für die kleinen Skifahrer so einfach und bequem wie möglich gestalten. Mit der neuen Anlage „Mittelstation" erfolgt damit der erste Schritt im Rahmen eines ambitionierten weiteren Ausbauplans im bekannten Skigebiet.

Weitere Bahnprojekte sorgen für modernes Skivergnügen

Neuigkeiten gibt es auch von der Seiseralm: Hier ersetzt die moderne und komfortable 6er-Sesselbahn „Mezdi" die alte Doppelsesselbahn im Bereich Piz. Damit werden die attraktiven Pisten in Zukunft deutlich bequemer und schneller erreichbar sein. Die neuen Stationen sind im „Pininfarina" Design ausgeführt, die Anlage wird ebenfalls mit dem umwelt- und kostenschonenden LEITNER DirectDrive-System betrieben. „Von vier auf sechs" lautet das Motto der Kapazitätssteigerung in Alta Badia, dessen Skigebiet und LEITNER ropeways bereits auf über 70 Jahre der gemeinsamen Zusammenarbeit zurückblicken. Nun ersetzt die neue 6er-Sesselbahn „Roby" die bestehende 4er-Sesselbahn und sorgt damit für eine komfortable und rasche Beförderung.

Deutlich schneller geht's in Zukunft auch in San Martino di Castrozza – Passo Rolle. Im Skigebiet im Trentino, ein Mitglied des Verbunds „Dolomiti Superski", werden die Skifahrer ab der kommenden Saison in nur sechs Minuten von San Martino di Castrozza nach Valbonetta befördert. Möglich macht dies die neue 10er-Kabinenbahn „Colbricon Express" von LEITNER ropeways.

Als Skigebietszubringer und zugleich öffentliches Verkehrsmittel wird nun die neue 8er-Kabinenbahn im norditalienischen Champuloc genützt. Sie dient mit ausgedehnten Betriebszeiten von 7.30 bis 23 Uhr als umweltschonende Verbindung zu den höher gelegenen Dörfern im Ayas-Tal und zugleich als Zubringer in das Skigebiet „Monterosa Ski".

Weiters sorgen zwei neue 6er-Sesselbahnen von LEITNER ropeways in den Skigebieten „Melette 2000" nördlich von Asiago und „Pinzolo" in der Val Rendena im Trentino für Beförderung am letzten Stand der Technik. Im Skigebiet Tarvisio, in Friaul-Julisch Venetien in der Provinz Udine, wird ein neuer 4er-Sessellift erbaut.

In Südtirol, den Abruzzen sowie im Veneto wurden Schlepplifte realisiert, um Kindern den Einstieg in den Skisport zu erleichtern.

Höchste Qualitätsstandards

Am 8. Dezember gab es am Kitzbüheler Horn Grund zum Feiern. So konnten hier in Anwesenheit zahlreicher Ehrengäste die neue CD6C Brunelle und die GD10 Raintal samt Beschneiungsanlage in Betrieb gestellt werden. 125 Jahre nachdem der Skilauf in Kitzbühel am Horn seinen Ursprung genommen hat, setzt man hier Maßstäbe hinsichtlich Qualität und Komfort.

Nach nur 5 monatiger Bauzeit hat man zwei Anlagen zur Verfügung, die mit einer ganzen Reihe an Vorzügen aufwarten können. Beim Bau wurde dazu auf größtmögliche Umweltverträglichkeit geachtet. Investiert wurden rund 17 Mio. Euro, gebaut hat LEITNER ropeways.

Was sich im Vergleich mit den Vorgängerbahnen verändert hat und wie die neuen Anlagen dem Motto „besser, aber nicht größer" gerecht werden, lesen Sie im MOUNTAIN MANAGER 1/19.

Foto: Kitzski.Michael Werlberger

Feierliche Eröffnung der CD6C Brunelle, v. l.: Stefan Seeber, Dr. Josef Burger, Dr. Klaus Winkler, Florian Wörgetter, Signe Reisch, Walter Astl, Franz Reisch, Martin Leitner, Manfred Prodinger, Maximilian Koidl.

BARTHOLET

Worldwide very Swiss!

Wer man ist und wo man herkommt, wird gerade im globalisierten Markt immer wichtiger. Dieser Logik folgt jetzt auch die Bartholet Maschinenbau AG mit ihrem neuen prägnanten Auftritt: statt kryptischer Abkürzungen und Symbolen jetzt stolz das Schweizerkreuz mit Namenszug und die Adresse www.bartholet.swiss. Ein starker Markenname mit internationaler Strahlkraft ist das Ziel der Flumser Seilbahnbauer, die sich am Weltmarkt längst als „dritte Kraft" fest etabliert haben.

Saisonübergreifend bearbeiteten die Bartholet-Experten 2018 eine Vielzahl von Projekten in ganz Europa. Neben kosteneffizienter fixgeklemmter Technik dominieren dabei komfort-orientierte kuppelbare Sessel- und Umlaufbahnen mit ihren Fahrzeugen im attraktiven "Design by Porsche-Design Studio" immer mehr das Portfolio. So konnte die Bartholet-Niederlassung in Frankreich mit den Hochleistungs-6er-Sesseln in Le Corbier (3000 P/h) und gleich zweimal in La Rosière (2800/2400 P/h) am stark umkämpften französischen Markt punkten.
Herausragend im Gondelbahn-Bereich sind einerseits die Moskauer Flussbahn, deren Kombi-Regelbetrieb mit ansässigem Betreiber Ende November startete und die Anfang 2019 fertig zu stellende 10er-Kabinenbahn im norwegischen Narvik. Als Bartholet-Gondelpremiere in Skandinavien ist die 1.172 m lange Anlage auf den lokalen Ski- und Ausflugsberg Narvikfjellet mit 23 Fahrzeugen zunächst auf 1600 P/h ausgelegt. In naher Zukunft soll die schon heute offiziell als „Sektion 2" geführte Bahn auf 2400 P/h ausgebaut werden (36 Fzge.). Dann wird die innerstädtische Talstation auf 232 m durch eine in Planung stehende weitere Gondelsektion aus dem Hafengebiet zum Verbindungsbahnhof des wohl ersten leistungsfähigen urbanen Seilbahnsystems nördlich des Polarkreises.

Erfolge in Fernost

Auch im vorolympischen China, wo Bartholet seit 2016 gemeinsam mit einem nationalen Kooperationspartner am Markt agiert, ist man gut in der Spur. In Altay ging bereits im September die erste „chinesische" Bartholet-Kombibahn in Betrieb. Die Anlage erreicht mit 8er-Kabinen und 6er-Sesseln eine Kapazität von 2000 P/h und überwindet auf knapp 1200 m Länge einen Höhenunterschied von 400 Metern. Weitere Anlagen entstehen derzeit in den Olympia-Resorts Thaiwoo (6er-Sessel, 2 Sektionen, 2400 P/h) und Golden Mountain, an dessen Ausbau zur Ganzjahres-Destination sich die Schweizer mit einer 8er-Panorama-Gondelbahn und einem 6er-Sesselbahn beteiligen.
Dort, wie auch bei der bislang mit knapp 6 Kilometern längsten Seilbahn Chinas im südöstlichen Gesuohe (8er-Gondeln, 2 Sektionen, insg. 971 Höhenmeter) entschieden sich die Betreiber für Fahrzeuge im attraktiven Porsche-Design. Einen weiteren Schub für das China-Geschäft, sowie für weitere Projekte in den südostasiatischen Märkten Korea und Japan erwartet man sich von den Kontakten auf der bevorstehenden Alpitec China 2019 (16. – 19. Januar 2019), an der Bartholet zum dritten Mal teilnehmen wird. **tb**

Fotos: Bartholet

Seit September ist die Bartholet-Kombibahn Altay im Nordwesten Chinas nahe der mongolischen Grenze im Betrieb.

Die 10er-Kabinen im Porsche-Design für die norwegische Gondelbahn Narvikfjellet wurden in der 2018 eröffneten neuen Bartholet-Fabrikation in Flums gefertigt.

www.bartholet.swiss

MONTANA

THE WORLD OF EXCELLENCE

ski & board service machines | rental systems | skins

VISIT US AT **ISPO MUNICH**

03.-06.02.2019 **B5.450**

Photo: ROSSIGNOL

SERVICEROBOTER: CRYSTAL MAGIC

- ✓ Geniales Anlagenkonzept
- ✓ Individuelle Konfiguration je nach Serviceaufkommen
- ✓ Auswahl von 92 Varianten
- ✓ Die optimale Lösung für mittlere bis große Werkstätten

ABS AUFBEWAHRUNGSSYSTEME & DEPOTS

- ✓ Optimale Flexibilität, Stabilität und Bedienerfreundlichkeit
- ✓ Beste Präsentation der Verleihprodukte durch Top Design
- ✓ Modernste Depot-Lösungen mit elektronischer Anbindung
- ✓ Optimale, maßgeschneiderte Planung und wirtschaftlicher Gestaltung der Abläufe
- ✓ Extrem langlebiges Design

SKI-SERVICE.COM

Deutschland MONTANA Sport Deutschland GmbH • D-79224 Umkirch

Österreich / Südtirol MONTANA technology for wintersports GmbH • A-6700 Bludenz/Lorüns

Matthias In-Albon, CEO Bergbahnen Destination Gstaad AG

Fotos: BDG

Die Destination Gstaad-Saanen im Berner Oberland will sich als führende alpine Genussdestination positionieren.

Nach gelungenem Turnaround Vorwärtsstrategie eingeleitet

Die Bergbahnen Destination Gstaad AG (200 Pistenkilometer, 31 Anlagen) im Berner Oberland erlebt nach einer dreijährigen, herausfordernden Sanierungsphase einen klaren Aufwärtstrend: + 18 % bei Ersteintritten und Umsatz, + 39% beim Cashflow. Somit konnte CEO Matthias In-Albon ruhigen Gewissens Stufe Zwei zünden: Die Vorwärtsstrategie, verbunden mit vielen Investitionen – vor allem aber mit dem klaren Bekenntnis zur größtmöglichen Convenience für den Gast. Die Destination Gstaad zielt nämlich darauf ab, sich als die führende alpine Genussdestination zu positionieren!

MM: *„Wie war Ihr Werdegang und wie sind sie in die Seilbahnbranche gekommen? Seit wann sind Sie CEO bei der Bergbahnen Destination Gstaad AG und welche Stationen hatten Sie zuvor?“*

Matthias In-Albon: „Ich bin studierter Wirtschaftsingenieur der Hochschule für Technik Nordwestschweiz und habe im Weiteren an der Hochschule Luzern ein Wirtschaftstudium mit Vertiefung Unternehmensentwicklung und -vermarktung abgeschlossen. Hierauf war ich beim Konzern Lonza AG (Prozessindustrie-Unternehmen) für die Reorganisation der weltweiten Supply Chain verantwortlich. Als leidenschaftlicher Skifahrer war es aber eigentlich von jeher mein Traum, in einer Bergbahn zu arbeiten. Diese Gelegenheit ergab sich 2011 mehr oder weniger zufällig in Saas-Fee, wo ich mit dem damaligen CEO zusammentraf. Mir wurde ein Job als COO und stv. CEO der Saastal Bergbahnen AG angeboten, mit dem Zuständigkeitsbereich Technik und Betrieb. In Saas Fee habe ich 4 Jahre lang sehr lehrreiche Erfahrungen in der Seilbahnbranche gemacht‘. Es war spannend zu sehen, dass man bei jedem Rädchen, das man dreht, direkt den Output sehen konnte – im Gegensatz zu einem Großkonzern. Zuletzt habe ich hier die Fusionierung der Bergbahnen Saas-Fee und Saas-Almagell wesentlich mitgetragen.
Im August 2015 wurde ich im Rahmen des Sanierungsprozesses von der Berg-

bahnen Destination Gstaad AG zum neuen Geschäftsführer bestellt. Dass ich nicht von jeher aus der Bergbahn-/Tourismusbranche komme, hat sich immer wieder als enormer Vorteil herausgestellt, einerseits das Konzeptionelle andererseits auch die Reorganisation betreffend. Es geht vor allem ums Umsetzen und nicht lange Diskutieren – eine Schwäche im ganzen Tourismus. Motto: Nicht im Konjunktiv reden, sondern anpacken!"

MM: *„Die BDG stand bei Ihrem Eintritt 2015 vor großen Herausforderungen. Es ging um Sanierung und Restrukturierung. Welche Situation haben Sie vorgefunden und mit welchen Maßnahmen haben Sie darauf reagiert?"*

In-Albon: „Im Sommer 2015 habe ich mich auf einen Sprung ins kalte Wasser eingelassen, dessen Ausgang damals noch ungewiss war. Obwohl ich sehr daran glaubte, dass das Konzept von grischconsulta so umgesetzt werden kann.

Die notwendigen Restrukturierungsmaßnahmen waren klar, praktisch habe ich sie identisch in Saas-Fee durchgeführt. Da ich nicht aus der Region komme, konnte ich unbefangen und sachlich an die ganze Sache herangehen. Ich habe eine politische, nach Beamten-Mentalität geführte, marode Bergbahn vorgefunden, die 2004 aus einer Fusion von einem Dutzend Unternehmen zustande gekommen war. Jedoch wurde damals nur die Administration zentralisiert, die einzelnen Bergbahnen existierten betrieblich weiter und jeder Berg hatte praktisch einen Mini-Direktor. Der Reiz daran war, dass man viele alte Gewohnheiten hinterfragen konnte / sollte und viel Neues gestalten konnte. 2016 war dann das Jahr der Sanierung (40 Mio. Schulden reduziert, Aktienkapitalaufstockung von 25.2 Mio. CHF), 2017 das Jahr der Restrukturierung und 2018 konnten wir die Vorwärtsstrategie (Investitionen) mit der neuen Saanerslochbahn einleiten. Diese gibt uns letztlich wieder eine Berechtigung am Markt sowie einen Komfortstandard, der den heutigen Gästeerwartungen entspricht. Also zuerst sanieren, dann restrukturieren und hierauf erst investieren."

MM: *„Wäre es Ihrer Meinung nach ohne einen Mediator wie die Beratungsfirma grischconsulta überhaupt möglich gewesen, eine praktikable Sanierungslösung zu finden?"*

In-Albon: „Nein, das wäre ohne Sanierungsplan von grischconsulta nie gegangen. Eine externe professionelle Sichtweise und auch Hartnäckigkeit ist unabdingbar. Das Wichtige war die Entpolitisierung der Gesellschaft, daran sind die Vorsanierungen alle gescheitert. Sonst wird von außen, je nach politischer Richtung, bestimmt, was die Bahn machen muss.Zum einen brauchte es schmerzhafte Eingriffe, es gab Zeitdruck und Demotivation der Mitarbeiter – andererseits musste man überzeugend kommunizieren, neu ausrichten und die ganze Führungsmanschaft umstrukturieren. Das war eine Herkulesarbeit."

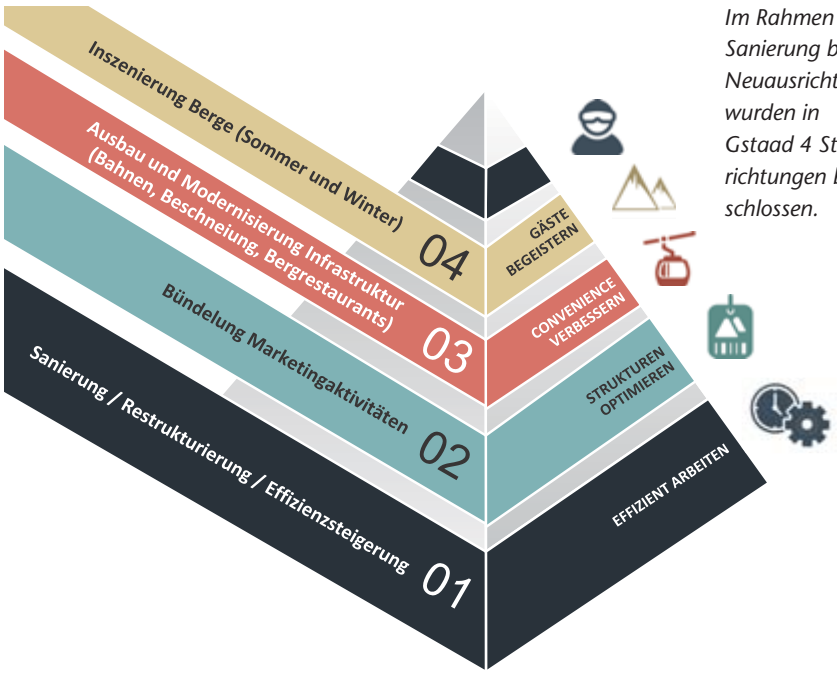
MM: *„Was hat sich seit Ihrem Engagement als Geschäftsführer konkret entwickelt bzw. verändert und welche Investitionen wurden getätigt?"*

In-Albon: „Zunächst die Restrukturierung und der Abbau von ca. 50 überflüssigen Saisonstellen, die wir fast ohne Kündigung vornehmen konnten. Wir haben grundsätzlich zu viele Bahnen im Verhältnis zu den 200 Pistenkilomern, Darum wurde im Frühling ein peripheres Einstiegsportal mit einer alten Sesselbahn bereits stillgelegt. Weiters werden wir einen Einzelberg mit einer Gondelbahn und 3 Skiliften den Betrieb per Jahresendeeinstellen. Das Motto lautet: Lieber kleiner werden, aber dafür feiner! Wir sind immer noch eine der größten Bergbahnen im Berner Oberland.

Im Bereich Beschneiung haben wir in den letzten zwei Jahren 10 Mio. CHF investiert (u.a. 100 Schneemaschinen von TechnoAlpin angeschafft). Dieses Jahr bauten wir die 10 EUB-Ersatzbahn auf das Saanersloch für 29 Mio. CHF, die Mitte Dezember eröffnet wird. Nächstes Jahr folgt die 10 EUB Gondelbahn-Eggli für 12 MCHF und im Folgejahr das neue Berghaus auf dem Eggli,Weitere Investitionen in den Ausbau der Beschneiung sowie für Ersatzbahnen (2022/2023) und die Sommerinszenierung werden folgen. Das ist sicherlich eine Herausforderung für ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 27 Mio. CHF! Nicht zu vergessen ist die Sanierung von 6 unserer 10 Bergrestaurants, die meist in Eigenregie umgebaut wurden. Das ist ein wesentlicher Punkt: man spart Kosten und kann die Belegschaft ganzjährig beschäftigen – hier packten sogar die Köche handwerklich an! Schließlich wurde 2017 noch das Berghotel Rinderberg an der Mittelstation angekauft und zur „Swiss Alpine Lodge" umgebaut. "

MM: *„Wurde die Positionierung der BDG bzw. der ganzen Destination hinsichtlich Wintersport aber auch Sommererlebnisse neu definiert? Wie sieht sie heute aus?"*

In-Albon: „Ja so ist es. 2016 wurden sämtliche Vermarktungen (Hotellerie, Tourismus, Bergbahnen, Tarifverbund) in eine Gesellschaft gebracht, um die Schlagkraft zu bündeln. Seither treten wir mit einem gemeinsamen Brand auf.



Im Rahmen der Sanierung bzw. Neuausrichtung wurden in Gstaad 4 Stoßrichtungen beschlossen.

Am 15. Dezember 2018 wird die besonders komfortable und leise 10 EUB Saanersloch-bahn eröffnet – die erste D-Line von Doppelmayr weltweit mit Glaspano-rama-Dach Kabinen von CWA.

Dabei haben wir uns auf drei Produkt-linien geeinigt:
1) Bergerlebnis Weiss
2) Bergerlebnis Grün
3) Lifestyle und Reputation

Die VISION lautete: Gstaad ist die füh-rende alpine Genuss-Destination! Und die Mission ist: Wir machen die Destina-tion persönlich erlebbar! Gstaad Saa-nenland steht für alpine Echtheit und Lifestyle.
Die dahinter stehenden Werte sind: viel-fältig, genussorientiert, kundenfreund-lich und authentisch. Dies ist die über-greifende Destinationsstrategie, an wel-che die Bergbahn anknüpft.
Wir selbst verfügen über zwei größere zusammenhängende Skigebiete. Erste-res (Zweisimmen-Saanenmöser-Schön-ried) positionieren wir, indem wir es sehr offen gestalten möchten für die sportli-chen Tagesgäste – u. a. auch mit einem direkten Bahnanschluss aus Bern. Das zweite Skigebiet Gstaad-Saanen-Rouge-mont, das hauptsächlich von den Hotel-gästen und wohlhabenden Chaletbesit-zern genutzt wird, positionieren wir mit dem Produktmerkmal Genuss, Boutique und Lifestyle.
Im Sommer wollen wir die zwei Einzel-berge Rinderberg und Wispile möglichst authentisch inszenieren. Rinderberg ist interessant für Tagesgäste im Bereich Fa-milien und Senioren, wo wir auf das Thema „Rind" setzen. Der Gstaader-Hausberg Wispile zielt auf die Feriengäs-te mit Familien und Wanderer ab und hier werden wir versuchen, die Gäste mit einem Spielplatz sowie einem Strei-chelzoo auf dem Plateau zu halten. Bei der Angebotsentwicklung für Wispile haben wir mit Pronatour zusammenge-arbeitet, die Inszenierung vom Rinder-berg (Indoor und Outdoor) führen wir mit Erlebnisplan durch. Weitere Ideen wie z. B. ein Pumptrack auf dem Berg sind momentan noch in der Pipeline,

MM: *„Ist das Sommergeschäft bei Euch eigentlich rentabel?"*
In-Albon: „Das Sommergeschäft macht genau genommen rein betriebs-wirtschaftlich keinen Sinn (zu viele Anla-gen im Verhältnis zu den Gästen), ist aber von einer großen volkswirtschaftli-chen Relevanz. Die Situation kann ein mehrheitlich privates Unternehmen nicht positiv stemmen. Daher hat sich die öffentliche Hand nach langen Ver-handlungen im Frühjahr 2018 bereit er-klärt, einen finanziellen Beitrag für die gewünschten Betriebe zu leisten. Man erkannte, dass unser Sommerbetrieb letztlich ein service public ist wie etwa ein Freibad, welcher nun im Rahmen ei-nes Leistungsauftrages abgegolten wird."

MM: *„Was würden Sie als Euer Allein-stellungsmerkmal bezeichnen?"*
In-Albon: „Das ergibt sich aus der Visi-on, Gstaad als die führende alpine Ge-nussdestination anzulegen. Für die Bergbahn heißt das, dass wir die ganze Angebotsgestaltung genussorientierter fokussieren und überall bei der Realisie-rung auf das Authentische achten. Zum Beispiel auch beim Buchungsprozess, der möglichst automatisiert und digitali-siert erfolgen muss, bis der Gast auf der Piste ist, dann aber soll er das Handy weglegen und sich vom Alltagsstress er-holen.
Dass die Gäste Authentizität schätzen, wurde uns bei der aktuellen Studie „Best Ski Resort" bestätigt. Wir haben auch in diesen Punkten wie z. B. dem Naturer-lebnis, , Exklusivität, Authentizität, Ge-mütlichkeit, Wellness (Platz 1 in der Ge-samtwertung) sowie Ruhe und Erholung überdurchschnittlich gute Platzierun-gen erreicht.."

MM: *„Im Sommer konntet Ihr die Mel-dung verbreiten, dass der Turnaround gelungen sei und eine Vorwärtsstrategie eingeleitet wurde. Was kann man sich darunter genau vorstellen?"*
In-Albon: „Das Signal lautet: Wir sind wieder auf dem Markt – mit dem Fokus auf Convenience. Dabei verfolgen wir verschiedene Stoßrichtungen wie z. B. die Verbesserung des Fahrkomforts bzw. das ganze Erlebnis rund um die Bahn-fahrt, wo wir uns klar zum Dienstleis-tungsunternehmen hin entwickeln wol-len. Diesbezüglich werden die nächsten zwei Jahre noch viele Projekte umge-setzt. Bereits auf diesen Winter kommen ein neues Pistenleitsystem und Liftinfo-system. Denn der Kunde entscheidet letztlich emotional, nicht rational, ob das Gesamterlebnis stimmt."

MM: *„Das jüngste Projekt ist die Moder-nisierung der Bergbahn Saanersloch – ei-ne Weltneuheit. Was soll sie bewirken und was erwartet die Gäste?"*
In-Albon: „Ja in der Schweiz wurde die D-Line von Doppelmayr jetzt das erste Mal bei uns gebaut, weltweit ist es die erste mit Glaspanorama-Dach. Unsere Überlegungen dabei waren einerseits die Einsparungen bei jährlichen Be-triebskosten / Wartung gegenüber einer konventionellen Bahn, sowie die Mini-mierung der notwendigen Mehrkosten für den Lärmschutz, diebei der„leisen"

Talstation Saanerslochbahn mit unterirdischer Garagierung im Bau. Sie fügt sich nach den Plänen vom Architekturbüro Jaggi & Partner gut ins Ortsbild ein. Auf dem Dach wurden Photovoltaik-Module platziert.

In die Beschneiung wurden allein in den letzten zwei Jahren 10 Mio. CHF investiert. Viel wird in Gstaad in Eigenregiegeleistet, um Jahresstellen zu schaffen. Im Bild 2.v.l CEO Matthias In-Albon, daneben rechts Verwaltungsratspräsident Heinz Brand.

D-Line entfällt. Andererseits passt dieser Premium-Bahntyp mit höchstem Fahrkomfort und attraktivem Design genau zu unserer Fokussierung . Wir möchten sozusagen mit diesem Genussprodukt der o. e. Destinations-Strategie gerecht werden. Wir haben kein Matterhorn und keinen Ausflugsberg. Daher wollen wir uns über die Convenience und Architektur differenzieren, die sich perfekt ins Landschaftsbild fügen – aber auch etwas darstellen soll! Eben passend zu unserer Gästestruktur."

MM: *„Das Dach der Talstation wurde mit hocheffizienten Photovoltaik-Elementen ausgestattet. Wollt Ihr damit Ökobewusstsein signalisieren, oder geht es um Stromsparen – oder ums Image bei den Jungen?"*

In-Albon: „Diese Maßnahme hat mit unserer Unternehmensstrategie zu tun, die besagt, dass wir nachhaltig wirtschaften möchten. Also Profit, aber mit Rücksicht auf die Gesellschaft und die Umwelt. Diesbezüglich haben wir bereits verschiedene Aktionen durchgeführt, etwa die Ausrüstung aller Pistenfahrzeuge mit einer Schneehöhenmessung (SNOWsat), was markante Einsparungen bei den Ressourcen bewirkte sowie die Planbarkeit optimierte. Wir wissen, dass wir sehr viele Ressourcen brauchen, versuchen den Verbrauch möglichst gering zu halten. Weiter beziehen wir bereits Strom zu 100 % aus erneuerbarer Energie und haben auf den Bahnen ein Leitsystem installiert, das automatisch eine Geschwindigkeitssteuerung betreibt. Dazu kommt jetzt noch die vermehrte Nutzung der Sonnenenergie. Sicherlich bringt es auch fürs Image etwas, allerdings müssen wir die diesbezügliche Kommunikation künftig noch verbessern."

MM: *„Blick in die Zukunft: Was halten Sie für die größten Herausforderungen für Seilbahnunternehmen Eurer Größe? Und welche Trends werden Ihrer Meinung nach mittelfristig schlagend?"*

In-Albon: „Unsere großen Herausforderungen sehe ich rund ums Thema Klimawandel, dann die Winter- /Sommerpositionierung und den Fachkräftemangel in den Bergregionen. Auf der anderen Seite fordert uns die Digitalisierung heraus. Last but not least ist es die emotionale Abholung des Gastes, wovon Convenience nur ein Teil ist. Das Ziel muss sein, dem Gast perfekte Tage auf unseren Bergen zu ermöglichen. Der Gast wird
kurzfristiger buchen und nur noch bei Schönwetter kommen, weil die Alternativen und die Mobilität immer größer werden. Diesem Wandel müssen wir uns stellen und das können wir nur, indem wir u. a. die Convenience nach oben schrauben, weil alle Konkurrenten – die Bade- und Golfurlaube etc. – machen das längst. Das ganze Produkt Skifahren ist einfach noch sehr kompliziert. Also die Herausforderungen, die wir zu meistern haben, sind groß – und das in einer sehr klein fragmentierten Struktur, wie wir sie hier in der Schweiz haben."

MM: *„Herr In-Albon, wir danken für das Gespräch.",*

Die BDG hat bereits 6 ihrer 10 Bergrestaurants modernisiert, damit sie zum Gesamterlebnis passen. Im Bild das neue Restaurant Saanerslochgrat auf 1.937 m.

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Starker Winter, Wachstum in Asien

Die DOPPELMAYR/GARAVENTA Gruppe konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr das zweitbeste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte verzeichnen. Erstmals ist zudem der Umsatz in Südostasien höher als in Österreich und Deutschland.

Foto: DOPPELMAYR/GARAVENTA

V. l: Hanno Ulmer und Michael Doppelmayr bei der Bilanzpressekonferenz Mitte November 2018.

Im Geschäftsjahr 2017/2018 konnte die DOPPELMAYR/GARAVENTA Gruppe einen Umsatz von 846 Mio. Euro einfahren, das ergibt ein Plus von 5,71 % im Vergleich mit dem Geschäftsjahr 2016/17 (801 Mio. Euro) und ist das zweitbeste Ergebnis der Unternehmensgeschichte. Erzielt wurde dieser Umsatz zu zwei Dritteln im Wintersegment, zu einem Drittel im Bereich urbane und Tourismus-Bahnen. Beim Eigenkapital wurde die Milliardenmarke geknackt, das Betriebsergebnis beträgt 2017/18 125 Mio. Euro im Vergleich zu 104 Mio. Euro im Jahr zuvor.

Die Bedeutung der Seilbahnprojekte im Winter verdeutlicht der Umsatzanteil der Alpenländer Österreich, Deutschland, Schweiz, Frankreich und Italien. In Summe machte dieser im Geschäftsjahr 2017/2018 über 40 % des Gesamtumsatzes aus. Aber auch in Asien ist DOPPELMAYR/GARAVENTA immer stärker. Hier beträgt der Anteil am Umsatz 21 % und liegt damit erstmals über jenem, der in Österreich und Deutschland erzielt werden konnte (16 %). Gebaut wurden insgesamt 136 Seilbahnen, 91 in Europa und 45 auf anderen Kontinenten. Beschäftigt werden in der Unternehmensgruppe weltweit 2.933 Mitarbeiter, rund die Hälfte davon (1.462) in der Zentrale in Wolfurt.

Erfolge weltweit

Unter den vielen Projekten, die DOPPELMAYR/GARAVENTA realisieren konnte, waren wieder zahlreiche Highlights der Seilbahntechnik. So fährt in der Schweiz seit Dezember 2017 die weltweit steilste Standseilbahn (110 %) auf den Stoos. Für dieses Projekt wurde GARAVENTA der IHZ-Innovationspreis 2018 zuerkannt. Die neue Pendelbahn auf die Zugspitze kann mit 3 Rekorden aufwarten: der größte Höhenunterschied mit 1.945 m, die höchste Fachwerkstütze mit 127 m und das längste Seilfeld mit 3.212 m.

In Vietnam verbindet eine neue Dreiseilbahn die beiden Ferieninseln Phu Quoc und Hon Thom. Mit einer Länge von 7.900 Metern steht sie als die längste Dreiseilbahn der Welt im Guinness Buch der Rekorde. In China hat DOPPELMAYR/GARAVENTA die erste 3S-Bahn des Landes verwirklicht. Sie überspannt den Nationalpark von Lushan, UNESCO-Weltkulturerbe und eine der berühmtesten Kulturlandschaften Chinas.

Für die Olympischen Winterspiele in Peking 2022 erhielt das Unternehmen den Auftrag für den Bau von 9 Seilbahnen. Dazu stellte DCC am internationalen Flughafen Sheremetyevo in Moskau einen Cable Liner fertig, die DOPPELMAYR Transport Technology konnte in der Untertagebau-Kupfermine Cerattepe/Türkei ein leistungsfähiges Materialtransportsystem realisieren. Es ist sowohl für den Transport von abgebautem Kupfererz in dafür vorgesehenen Materialkübeln, als auch für den Personentransport der Minenmitarbeiter ausgelegt.

In die Zukunft investiert

Im Geschäftsjahr 2017/2018 hat DOPPELMAYR/GARAVENTA neue Unternehmen in die Gruppe aufgenommen. Die Frey AG bringt ihr Know-how aus der weltweiten Tätigkeit im Bereich von Seilbahn-Steuerungsanlagen in den Konzern ein. LTW Intralogistics verstärkte ihre Software-Kompetenzen durch die Übernahme des Wiener Softwareunternehmens Metasyst Informatik GmbH. In Leutkirch im Allgäu hat DOPPELMAYR/GARAVENTA ein 110.000 m^2 großes Grundstück erworben, das man als Grundreserve für künftiges Wachstum sieht.

Für die nächsten Jahre sieht sich die DOPPELMAYR/GARAVENTA Gruppe gut aufgestellt. Mit Wachstum rechnet man vor allem in Asien und Südamerika.

lw

Foto: Riesneralm BB

Sie freuen sich über den Neubau: (v.l.n.r.) Harry Scherz, Harald Scherz, GF Erwin Petz Riesneralm und Erich Reith Fa. Scherz.

Neubau „Platz'l" wertet Ski Riesneralm auf

DIe Qualitätsoffensive geht im steirischen Skigebiet Riesneralm weiter. Um 1,6 Mio € wurde ein multifunktionaler Komplex errichtet, bestehend aus dem Neubau des Sportgeschäftes SCHERZ mit Skiverleih, Skidepot und Lebensmittelecke und dem Umbau der Talstation mit Indoorkassen, Gästeinfo, Busfahrerlounge, Meetingraum.

Das „Platz´l Riesneralm" ist ohne Zweifel das neue Aushängeschild des Skigebietes Riesneralm. Optisch fügt sich das neue Gebäude hervorragend in die bestehende Infrastruktur ein und bietet neben einem großzügigen modernen Sportfachgeschäft auch zusätzlich eine Lebensmittelecke mit Trafik als kleiner Nahversorger. Neben dem Sportartikelverkauf wird auch eine hochwertige Verleihmöglichkeit diverser Sportgeräte sowie Zubehör für Winter- und Sommeraktivitäten angeboten. Nicht fehlen darf dabei die neueste Skiaufbereitung mit computergesteuerter Servicestraße sowie ein zeitgemäßes Ski Depot.
Geschäftsführer Erwin Petz spricht von einem neuen Servicezeitalter auf der Riesneralm, das in nur drei Monaten aus dem Boden gestampft wurde.

Großes Servicecenter entsteht

Begonnen hat die großartige Kooperation zwischen Sport Scherz und den Riesneralm Bergbahnen vor 28 Jahren mit einem Sportgeschäft von 12 m². Nach mittlerweile 6 Zubauten in 4 verschiedenen Gebäuden und einer stets respektvollen wirtschaftlichen Partnerschaft auf Augenhöhe mit dem sich mittlerweile zu einem Hotspot entwickelten Skigebiet Riesneralm, war der jetzige zweigeschossige Neubau mit einer Verkaufsfläche von ca. 700 m² der logische Schritt in die Zukunft, wie Harald Scherz und Geschäftsführer Erwin Petz betonen. Mit diesem Projekt entstand ein Servicecenter, welches zu den größten der Region gehört.

Durch den Neubau auf der grünen Wiese war aber auch die Riesneralm wieder zu einer weiteren Investition gefordert. So wurden die bisherigen Geschäftsflächen zu einem modernen und innovativen Dienstleistungscenter umgebaut, welches kein Skigebiet in dieser Größenordnung anbieten kann. Herzstück sind dabei Indoorkassen mit großem Foyer in zeitgemäßem Design. Durch die Übersiedelung des Tourismusverbandes Grimming-Donnersbachtal vom bisherigen Donnersbachwalder Büro ins „Platz´l" der Riesneralm, finden die Gäste sämtliche Informationen direkt aus einer Hand.
Die Planung umfasste auch eine eigene Busfahrerlounge, in der den Fahrern komfortable Relaxsessel sowie ein moderner Flatscreen für Entspannung zur Verfügung stehen. Ein Meetingraum zur Anmietung für Firmenevents rundet das Angebot ab. Die Verkehrsflächen zwischen den beiden Gebäuden werden parkfrei gehalten, damit vom Kunden das „Platz´l Riesneralm" in deren Gesamtheit wahrgenommen wird.

Tourismus-Innovationspreis 2018

Bei dieser Gelegenheit darf daran erinnert werden, dass die kleine aber feine Riesneralm den 3. Platz beim diesjährigen Innovationspreis vom Bundesministerium für Nachhaltigkeit und Tourismus belegt hat – und zwar für die Idee „Gipfelbad anno dazumal."

Peter Soukal, GF Kässbohrer Austria GmbH

„Steigerung des Marktvolumens um 35 bis 40 %!“

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat Anfang 2018 den neuen PistenBully 600 auf den Weg gebracht. Wie er in Österreich angekommen ist und wie sich die Verkaufszahlen hierzulande entwickeln, erzählt Peter Soukal, GF Kässbohrer Austria GmbH, im Gespräch mit dem MOUNTAIN MANAGER.

Fotos: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Der neue PistenBully 600.

MM: *„Die Wintersaison 2018/19 steht vor der Tür. Wie sehen die letzten Wochen vor Saisonbeginn bei Kässbohrer Österreich aus, wie viele Mitarbeiter sind im Service im Einsatz?“*
Peter Soukal: „Wir haben 7 Mitarbeiter im Innendienst und 11 im Außendienst. Für den Außendienst würden wir noch 2 weitere Mitarbeiter suchen. Das ist im Salzburger Raum im Moment aber nicht einfach. Wir suchen schon seit Monaten und haben alle Möglichkeiten ausgeschöpft. Die Suche nach Facharbeitern ist tatsächlich sehr schwierig geworden, das geht aber nicht nur uns so. Grundsätzlich haben wir zurzeit Hochbetrieb im Servicieren von Maschinen. Unsere Mitarbeiter arbeiten auf Hochtouren, damit wir die Maschinen rechtzeitig vor Ort im Einsatz haben.“

MM: *„Wie viele Teile umfasst das Ersatzteillager in Kuchl?“*
Soukal: „Unser Ersatzteillager umfasst auf einer Fläche von rund 600 m^2 rund 8.500 Teile von insgesamt rund 14.000 Komponenten, die für einen PistenBully relevant sind. Den Hauptumsatz machen wir dabei mit ca. 250 Teilen. Sind unsere Monteure auf Tour, haben sie im Fahrzeug auch immer ein kleines Lager der wichtigsten Ersatzteile mit, um vor Ort schnell helfen zu können.“

MM: *„Wie sieht die Entwicklung bei den Verkaufszahlen in Österreich aus, wie ist man damit zufrieden?“*
Soukal: „Wir sind mit dem Geschäftsverlauf sehr zufrieden, er ist heuer wirklich positiv. In den letzten Jahren ist in der Branche die Beschneiung im Fokus gestanden, und hier vor allem die Ressource Wasser. Auf diesen Bereich haben sich dann auch die Investitionen konzentriert. Pistenfahrzeuge hatten mit einer geringeren Nachfrage zu kämpfen. Das hat sich für den Winter 2018/19 glücklicherweise verändert.
Wir hatten letzte Saison einen sehr guten Winter. Das hat dazu beigetragen, dass es in der gesamten Branche eine Steigerung des Marktvolumens von 35 bis 40 % gibt. Man muss allerdings auch sagen, dass das Marktvolumen in den letzten 3 bis 4 Jahren um eben diesen Prozentsatz zurückgegangen ist. Wie es dann nächstes Jahr sein wird, muss man sehen – da ist mittlerweile jedes Jahr anders, es kommt auf den Verlauf der letzten Wintersaison an. Wenn es den Bergbahnunternehmen gut geht, dann geht es auch uns gut.
Auffällig ist, dass der Eingang der Bestellungen für die Pistenfahrzeuge dieses Jahr um rund 2 Monate früher begonnen hat, als wir es bisher gewohnt waren. Der Markt hat also schon sehr früh entschieden, was er für die Saison braucht.“

Peter Soukal, GF Kässbohrer Austria GmbH.

„Jeder, der es sich leisten kann, will eine neue Maschine“

MM: ***„Welche Rolle spielen gebrauchte PistenBully, wie ist hier die Entwicklung in den letzten Jahren?“***
Soukal: „Gebrauchte Pistenfahrzeuge spielen eine große Rolle, weil immer wieder Fahrzeuge zurückgegeben werden. Sie sind aber zu einem großen Teil totes Kapital. Am besten wäre es natürlich, wenn man gebrauchte Pistenfahrzeuge schnell wieder verkaufen könnte. Das ist aber nicht der Fall, weil der Markt seit Jahren rückläufig ist – er ist sehr schwierig geworden und hart umkämpft.
Unternehmen, die mit gebrauchten Maschinen arbeiten, werden immer weniger. Jeder, der es sich leisten kann, will eine neue Maschine. Und auch der Osten, der früher großes Interesse an gebrauchten Pistenfahrzeugen hatte, kauft heute lieber Neues.
Grundsätzlich wird heute mit den Pistenfahrzeugen so lange gefahren, wie es nur irgend möglich ist. Wenn wir eine Windenmaschine dann aufbereiten und auf Vordermann bringen, müssen wir zwischen 80.000 und 100.000 Euro reinstecken, bei einer Solomaschine sind es auch noch zwischen 60.000 und 80.000 Euro. Dann entspricht der Preis aber oft nicht mehr den Vorstellungen der Interessenten.“

MM: ***„Sind in Österreich PistenBully im Sommer-/Ganzjahreseinsatz gefragt?“***
Soukal: „Da gibt es in Österreich eigentlich keinen relevanten Markt. Wir haben für unsere GreenTech-Maschinen etwa mit AGRANA in Tulln Kontakt aufgenommen. Das Unternehmen vergibt Arbeiten, die für unsere Maschine geeignet wären, aber an einen Subunternehmer. Auf diese Weise erspart man sich den Ankauf und den Service an Maschinen, die ohnehin nur sporadisch im Einsatz sind. Dazu hatten wir Kontakt mit Biokraftwerken, um unsere Maschinen vorzustellen. Im relevanten Bereich gibt es hierzulande 10 Unternehmen, für die ein Ankauf aber auch schwierig ist, weil man in Österreich mit Förderungen sehr zurückhaltend umgeht. In Deutschland gibt es zum Vergleich 4.000 Unternehmen, die in diesem Segment aktiv sind.“

MM: ***„Womit punktet Kässbohrer beim Kunden – Umweltfreundlichkeit, innovative Technik, Service, Preis?“***
Soukal: „Umweltfreundlichkeit, innovative Technik und natürlich guter Service, das sind die Stärken vom PistenBully und Kässbohrer, die wir zu einem fairen Preis anbieten. Dazu kommt die Verfügbarkeit der Ersatzteile, auch das ist ein wichtiges Kriterium. Eine Maschine ist grundsätzlich so gut wie der Service. Auch mit Toptechnik kann immer mal wieder ein Problem auftauchen, dann muss man schnell reagieren können. Die Maschinen sind nur rund 120 Tage im Jahr im Einsatz, da muss die Leistung auf den Punkt da sein. Beim Preis sind wir sicher nicht die preisgünstigsten– wenn man aber das ganze Paket betrachtet, dann ist der PistenBully absolut top.“

MM: ***„Kässbohrer Österreich hatte zum Saisonende den neuen PistenBully 600 im Rahmen einer Präsentationstour durch Österreich vorgestellt, wie kommt er in der Branche an?“***
Soukal: „Wir haben in Österreich zwei Fahrzeuge mit auf der Präsentationstour gehabt. Der neue Pisten Bully 600 ist dabei wirklich sehr gut aufgenommen worden. Mittlerweile wurde der Großteil der bestellten Maschinen für den kommenden Winter auch schon ausgeliefert, Daten im Langzeiteinsatz gibt es natürlich noch keine. Erste Rückmeldungen haben wir aber von einer Maschine, die am Gletscher im Einsatz ist. Da ist man begeistert und lobt die Leistung genauso wie die Laufruhe.
Ich denke, dass die Branche wohl erwartet hat, dass der neue PistenBully 600 mit mehr PS antreten wird. Wir sind aber der Meinung, dass hier der obere Level schon erreicht ist. Wenn man der Maschine noch mehr PS mitgegeben hätte, würde sich das auf eine ganze Reihe an Parametern wie etwas das Gewicht auswirken, und das wäre dann kein Pluspunkt, was die Leistung betrifft, die man auf den Boden bringt, oder natürlich auch den Preis. Wir haben mit diesen neuen PistenBully 600 jedenfalls das beste Leistungsgewicht und noch viele andere Highlights.“

lw

Hochbetrieb herrscht derzeit in Kuchl, damit alle PistenBully rechtzeitig im Einsatz stehen.

Foto: lw

Zwei große Bauprojekte auf dem Weg

Doppelter Spatenstich bei Kässbohrer

Gleich zwei neue Bauvorhaben hat die Kässbohrer Geländefahrzeug AG in diesen Tagen auf den Weg gebracht: Im Mutterhaus in Laupheim fiel der Startschuss für den Bau des neuen Logistikcenters, während die Kässbohrer Schweiz AG den Spatenstich zum neuen Hauptsitz in Altdorf feierte.

Fotos/Graphiken: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Spatenstich in Altdorf. • Viel Platz und nahe bei den Kunden: der neue Hauptsitz der Kässbohrer Geländefahrzeug AG Schweiz.

Neuer Sitz der Schweizer Zentrale in Altdorf, Kanton Uri

Die Kässbohrer Schweiz AG zieht um: Nach über 18 Jahren in Möriken entsteht der neue Hauptsitz der Schweizer Tochtergesellschaft in Altdorf. Jetzt ziehen die rund 30 Mitarbeiter von Geschäftsleitung, Verkauf, Administration und Technischem Kundendienst fast vollständig nach Altdorf um. Der neue Standort bietet den großen Vorteil, noch näher an den meisten Skigebieten zu sein und 70% aller Kunden mit einer Fahrzeit von unter drei Stunden zu erreichen.

Mehr Platz in allen Bereichen

Die Bereiche Büro, Lager, Werkstatt und Schulungsräume erstrecken sich über vier Stockwerke. Viel Wert wurde bei der Planung des Neubaus auf die Optimierung aller Betriebsbereiche gelegt. Im gleichen Zug wurden außerdem die Strukturen, Kommunikationsbereiche und organisatorischen Abläufe überarbeitet, um auch in Zukunft erfolgreich am Schweizer Markt tätig zu sein. Pünktlich zum Start in die Wintersaison 2019/20 wird mit der Fertigstellung im Herbst 2019 gerechnet.

Spatenstich Laupheim – Startschuss für den Bau des neuen Logistikcenters

6.000 m² Nutzfläche, davon 300 m² Bürofläche, werden direkt an das bestehende Lager angeschlossen. Sie bieten genügend Platz für modernste Automatisierungstechnik, wie z.B. ein automatisches Kleinteile- und Hochregallager. Damit stellt das neue Logistikcenter einen optimalen Warenfluss im gesamten Logistik- und Produktionsprozess (Warenannahme, Andienung der Produktionsplätze sowie Ersatzteilkommissionierung) sicher. So sollen auch Auslagerungen wieder zurückgeführt werden.

Der Platzbedarf wurde notwendig durch die stetige Ausweitung des Geschäfts. Erst 2017 eröffnete das Unternehmen sein neues Kundencenter in Laupheim. Diese massiven Investitionen stehen für die solide und starke Entwicklung des Unternehmens und sind ein klares Statement an den Wirtschaftsstandort Deutschland und Baden-Württemberg. Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten können sich auch in Zukunft auf die Kässbohrer Geländefahrzeug AG als einen zuverlässigen Partner verlassen.

Die Architektur folgt dem Grundstücksverlauf. Der zur Verfügung stehende Platz wird so optimal genutzt.

Spatenstich in Laupheim.

FAKTEN ZUM NEUBAU IM SCHWEIZER ALTDORF

- Start Planung: Dezember 2015
- Vertragsunterzeichnung Landkauf Kanton: 07.12.2017
- Baubeginn: November 2018
- Fertigstellung: August/September 2019
- Abmessungen des Hauptsitzes: 48 x 36 m
- Höhe des Hauptsitzes: 15 m
- Nutzfläche gesamt: rund 6.000 m²
- Bruttogrundfläche des Hauptsitzes: 1.620 m²
- Bruttovolumen: ca. 22.000 m³

FAKTEN ZUM LOGISTIKCENTER LAUPHEIM

- Start der Planungen mit Fa. Schmid und Architekturbüro Tress: Januar 2018
- Abgabe Bauantrag: Juli 2018
- Baubeginn Mitarbeiterparkplatz (190 Stellplätze) und Umfahrung: Oktober 2018
- Baubeginn Logistikcenter: Januar 2019
- Fertigstellung: September 2019
- Nutzfläche gesamt: ca. 6000 m² (incl. Büro)
- Bürofläche: ca. 300 m² für 18 Mitarbeiter in EG und 1. OG
- Insgesamt werden 35 – 40 Mitarbeiter im neuen Logistikcenter arbeiten.

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

Fotos: PRINOTH

Mit PRINOTH können die Anforderungen an einen Snowpark perfekt umgesetzt werden.

Die PRINOTH X-Community erhält Zuwachs

Die besten Fahrer, die besten Fahrzeuge, die besten Partner – die PRINOTH X-Community ist das größte Park-Netzwerk weltweit und wächst stetig weiter. Today's Parks aus Kanada sind der neueste Partner in der X-Community.

Kreativität, Sicherheit, Qualität und natürlich jede Menge Spaß - die Profis der PRINOTH X-Community setzen die Anforderungen an den perfekten Snowpark mit ihrem fundierten technischen Wissen und dem sicheren Gespür für die Bedürfnisse der Athleten und Freizeitsportler um. PRINOTH setzt auf dauerhafte Partnerschaften mit versierten Profis. Weltweit und mit viel Leidenschaft. Der neueste Zuwachs der PRINOTH X-Community: Today's Parks aus Kanada. Mit 13 Jahren praktischer Erfahrung sind Today's Parks auf das Design und die Gestaltung von Snowparks und Events spezialisiert. Sie bieten Beratungsleistungen in den Bereichen Design, Kreation, Bau und Management von Snowparks sowie die Entwicklung von Content-Strategien mit den Schwerpunkten Ski und Snowboard.

„In den heutigen Parks sind Produktivität, Zuverlässigkeit und Genauigkeit bei der Gestaltung unserer Snowparks und Eventkurse von größter Bedeutung. In 15 Jahren Erfahrung haben wir mit einer Vielzahl von Pistenfahrzeugen Hunderte von Snowparks unter verschiedensten klimatischen Bedingungen gebaut. Dabei kamen wir schnell zu dem Schluss, dass PRINOTH mit seinem Modell BISON X das beste Produkt auf dem Markt für den Bau und die Wartung der von uns geschaffenen Snowparks bietet. Die Unterzeichnung dieser Partnerschaft mit PRINOTH stimmt uns sehr enthusiastisch und wir sind zuversichtlich, dass wir damit die Effizienz unserer Abläufe und die Qualität unseres Endprodukts steigern können", so Guillaume Fournier, Mitinhaber der Today's Parks.

PRINOTH setzt auf Partnerschaft mit den Profis von Today's Parks.

Exaktes Arbeiten bringt optimale Ergebnisse.

ALLE PARTNER DER X-COMMUNITY IM ÜBERBLICK:

- F-TECH – Südtirol/Italien
- YMM | QParks – Österreich
- Unique Parks – Österreich
- Development Snowparks – Neuseeland
- Snowpark Consulting – Schweden
- White Industries Ltd – Kanada
- SNOW Operating – USA
- Today's Parks – Kanada
- FIS Freestyle Skiing & Snowboard

Prävention im Pulverschnee von Krankenkassen anerkannt

Schneeschuhwandern auf Rezept in Garmisch-Partenkirchen

In Garmisch-Partenkirchen, das zu den gefragtesten Wanderdestinationen der Alpen zählt, wird Schneeschuhwandern ab sofort von den Krankenkassen bezuschusst! Die einwöchigen Präventionskurse im Januar und Februar gibt es nämlich auf Rezept

Wandern auf Rezept gibt es in Garmisch-Partenkirchen bereits seit 1987. Dabei wandern Gäste in Begleitung von ausgebildeten Klimatherapeuten und nutzen die besondere Lage und das heilsame Klima des Kur- und Ferienorts, um bestehende Beschwerden gezielt zu lindern und Krankheiten vorzubeugen.
Ab der kommenden Wintersaison wird das Wandern auf Rezept auch in der kalten Jahreszeit angeboten: Die zertifizierten DSV-Trainer aus dem Garmisch-Partenkirchner „Gesundheits-Eck" bieten im Januar und Februar 2019 jeweils eine Präventionswoche zum Schneeschuhwandern an. Diese Trendsportart ist Natur pur: Tiefverschneite Pfade und vollkommene Stille machen den Reiz des Schneeschuhwanderns aus.

Die positiven Effekte

Inhalte der Präventionswochen sind sowohl Tipps zur Ausrüstung, Bewegungstechnik und Gehschulung, aber auch das Thema Achtsamkeit am Berg und gegenüber dem eigenen Körper sowie der Spaß im Schnee. Schneeschuhwandern unterstützt das Herz-Kreislauf-System, fördert und erhält den Muskelaufbau, verhilft bei richtigem Training zur Gewichtsreduktion und wirkt stimmungsaufhellend.
Die Präventionswochen finden vom 21. bis 25 Januar und vom 18. bis 22. Februar 2019 statt und bestehen aus jeweils acht Übungseinheiten zu je 90 Minuten. Die Einsteigertour am Beginn der Woche zeigt die Technik und den Umgang mit den Schneeschuhen. Jeden Tag lernen die Teilnehmer dann ein wenig mehr und genießen den Winter mit all seinen gesunden Facetten. Das Finale am Ende der Woche bildet die Abschiedstour mit Hütteneinkehr und Kaiserschmarrn.
Die Präventionsgebühr beträgt 100 Euro, hinzukommen 20 Euro Leihgebühr (exkl. Übernachtungskosten), bis zu 80 Euro werden als Präventionsleistung von den Krankenkassen übernommen.

Foto: Markt Garmisch-Partenkirchen

Schneeschuhwandern in Garmisch-Partenkirchen wird von den deutschen Krankenkassen bezuschusst.

Unternehmensgruppe LEITNER

Neuer Partner der Stiftung Cortina 2021

Die Stiftung Cortina 2021 schließt ein strategisches Bündnis mit der Südtiroler Unternehmensgruppe LEITNER, die Technical Supplier der Skiweltmeisterschaften wird.

Die LEITNER Gruppe wird die Stiftung Cortina 2021 bei der Austragung der Alpinen Skiweltmeisterschaften 2021 als umfassender Technical Supplier begleiten.

Beide Seiten setzen bei dieser Partnerschaft auf Innovation und Qualität: Cortina 2021 versteht sich nämlich als eine Sportveranstaltung auf höchstem Niveau, die sich durch modernste Infrastruktureinrichtungen auszeichnet. Deshalb wurde als Partner die Unternehmensgruppe LEITNER mit an Bord geholt, um ihr Knowhow bei einer der größten Sportveranstaltungen der kommenden Jahre in Italien einzubringen.

Die Vereinbarung sieht die Lieferung von PRINOTH Pistenfahrzeugen vor, die über einen hervorragenden Ruf in der Branche verfügen. Diese garantieren perfekte Pisten, auf denen bei den Weltcup-Rennen im Jänner 2019, dem Weltcup-Finale 2020 und bei den Weltmeisterschaften 2021 die Rennläuferinnen und Rennläufer trainieren und sich schlussendlich im Wettkampf miteinander messen werden. Mit Beginn dieser Wintersaison steht für die Weltmeisterschaften 2021 in Cortina die „Flotte" der PRINOTH Pistenfahrzeuge bereit. Diese Allianz wurde gestern mit der Ankunft des ersten PRINOTH Pistenfahrzeugs im Zentrum von Cortina gefeiert. Es trägt die Bezeichnung „Cortina 2021".

Die Beschneiungsanlagen von DEMACLENKO werden in Cortina ebenfalls eine tragende Rolle spielen. Es werden drei neue Pumpstationen errichtet sowie neue Schneeerzeuger installiert. Insgesamt 40 neue Propellermaschinen werden entlang der „Pista A del Col Druscié", wo bei den Alpinen Skiweltmeisterschaften 2021 die Slalombewerbe ausgetragen werden, und auf der „Pista B del Col Druscié", die als Trainingspiste verwendet wird, in Betrieb genommen. Neben der Titan 3.0 und der Evo 3.0 kommt auch der Ventus 4.0 zum Einsatz, jener Schneeerzeuger, der gemeinsam mit der Designschmiede Pininfarina entwickelt wurde.

Das von der Stiftung Cortina 2021 ausgearbeitete integrierte Mobilitätskonzept sieht die Nutzung der Seilbahnen nicht nur für die Skifahrer vor. Vielmehr sollen die Bahnen Teil des gesamten öffentlichen Verkehrssystems sein, um so die einzelnen Austragungsorte bequem zu erreichen. LEITNER ropeways bewirbt sich im Rahmen einer Bietergemeinschaft mit der Tofana Srl auch für den Bau einer neuen Kabinenbahn mit Mittelstation, die von Cortina auf den Col Druscié führen und künftig den ersten Abschnitt der Seilbahn Tofana – Freccia nel Cielo ersetzen soll. Von der neuen Mittelstation Colfiere aus können sowohl das Zielgelände der Slalomwettkämpfe als auch das Zielgelände von Rumerlo über einen eigenen Fußweg in rund 10 Minuten erreicht werden. Mit den 10er-Kabinen dieser modernen Bahn können bis 2.000 Passagiere pro Stunde transportiert werden, was eine deutliche Verbesserung gegenüber der derzeitigen Förderkapazität von nur 600 Passagieren bedeutet.

Valerio Giacobbi, Geschäftsführer der Stiftung Cortina 2021, betont: „Wir sind äußerst glücklich darüber, LEITNER als unseren Partner begrüßen zu dürfen. Mit der Südtiroler Unternehmensgruppe verbindet uns der zukunftsorientierte und von Innovation geprägte Ansatz bei konsequentem Schutz der Umwelt, in der wir leben." Anton Seeber, Vorstandsvorsitzender der Unternehmensgruppe Gruppe, ergänzt: „Wir sind wirklich stolz darauf, gemeinsam mit der Stiftung Cortina 2021 den Weg hin zu den Weltmeisterschaften 2021 beschreiten zu können. Diese Veranstaltung bietet eine große Chance, der Welt nicht nur den Zauber Cortinas, sondern zugleich auch den Unternehmergeist der Wirtschaftstreibenden vor Ort näher zu bringen."

DEMACLENKO sorgt für perfekte Schneebedingungen im Skigebiet Snowshoe Mountain.

Fotos: DEMACLENKO

Pünktlicher Saisonstart dank DEMACLENKO

75 Titan-Propellermaschinen von DEMACLENKO sorgen seit dieser Saison für perfekten Schnee und weiße Pisten im Skigebiet Snowshoe Mountain im US-Bundesstaat West Virginia. Das Projekt bestätigt die hervorragende Arbeit, die das Unternehmen bisher in den USA geleistet hat.

Das Management von Snowshoe Mountain Resort, ein Mitglied der Alterra Mountain Company, hat 2018 sein Beschneiungsnetz mit 75 Propellermaschinen von DEMACLENKO verstärkt. Die Wahl fiel auf Titan, den leistungsstärksten Schneeerzeuger auf dem Markt, der auch im Grenztemperaturbereich maximale Ergebnisse garantiert.

Energiekosten erheblich gesenkt

Insgesamt wurden rund vier Millionen Dollar in die Modernisierung und den Ausbau der Beschneiungsanlage und der Pistenfahrzeuge investiert. Durch die neue Ausrüstung konnten die Schneifenster mit den geeigneten Wetterbedingungen optimal ausgenutzt werden und die Saison pünktlich am 21. November starten. Durch das nachgerüstete Beschneiungssystem werden zudem die Energiekosten und der Verbrauch stark gesenkt und mehr als 5.000.000 kWh gespart. Damit könnte man 500 amerikanische Haushalte ein Jahr lang mit Strom versorgen.

Digitales Effizienzpaket

Zu verdanken ist dies den effizienten DEMACLENKO-Propellermaschinen, die höchste Erträge bei reduziertem Verbrauch garantieren. Durch die Automatisierung der Beschneiungsanlage mittels der Visualisierungssoftware Snowvisual 4.0 können die Maschinen besser gesteuert und die verfügbaren Ressourcen nachhaltiger genutzt werden. Besonders beeindruckt hat das digitale Effizienzpaket durch die einfache Bedienung, die auch über Smartphone und Tablet möglich ist. Sobald die Betriebsbedingungen für die Beschneiung erreicht sind, startet Snowvisual die Beschneiungsanlage automatisch und im Handumdrehen. Das System wertet die erfassten Daten aus und liefert detaillierte Diagramme und Statistiken für einen optimierten Schneibetrieb.

Die Visualisierungssoftware Snowvisual 4.0.

Etwas andere Gedanken von PowerGIS:

Gibt es einen Weihnachtszauber für die Bergbahnbranche?

Es ist mal wieder soweit – Weihnachten steht vor der Tür und damit verbunden der alljährliche Weihnachtsstress. Und während man sich durch volle Einkaufszentren und Geschäfte wälzt, um ja rechtzeitig alles beisammen zu haben – für Sarah die Puppe, das Pony für Lisa und Stefan das hundertste ferngesteuerte Was-auch-immer – fängt man an das Christkind mit seinen ganzen Helferlein zu verfluchen. Ach wie schön wäre es, es gäbe es wirklich und man müsste nicht jedes Jahr wieder in die Figur eines allgegenwärtigen Wesens schlüpfen, das noch dazu mit nur einem effektiven Arbeitstag, sein ganzes Jahres-Soll erledigt. Man könnte fast neidisch werden...

Aber wie funktioniert eigentlich das Christkind-Konzept – gleichermaßen wie das Weihnachtsmannprinzip? Hauptakteur ist eine Person – aber was wäre ein Christkind ohne seine Engel, die dafür sorgen, dass alles reibungslos verläuft und auch der Weihnachtsmann wäre nichts ohne seine Wichtel. Nicht nur, dass sie für ihn das Spielzeug produzieren – sie überblicken auch den Ablauf. In einer einjährigen Vorbereitungsphase wird genauestens analysiert, welches Kind was zu bekommen hat. Sie planen die Route, füllen die Säcke und halten den Schlitten in Schuss.
Und das Weihnachtsbuch…es ist die Basis für den reibungslosen Ablauf heute wie morgen. Damit kein Wissen verloren geht, wird genauestens dokumentiert. Stellt euch vor, es käme zwei Jahre hintereinander dasselbe Geschenk. Und war letztes Jahr eine Flugroute gesperrt – so muss man das doch dieses Jahr mitbedenken. Auch die Wetterverhältnisse der vergangenen Jahre können hilfreich sein.

Die Rolle der Berater

Aber letztlich kann man sagen – sowohl das Christkind, als auch der Weihnachtsmann leben von ihren Beratern. Wo sind jetzt also die Parallelen? Haben Sie sich schon ein wenig in der Rolle des Weihnachtsmannes wiedergefunden? Nun gut, wo waren wir stehen geblieben? Achja, die Berater…

In der heutigen Zeit würde man sie neumodern „die Consulter" nennen. Und diese begegnen uns – aus Fleisch und Blut – überall. Wieso? Weil vielleicht der Weihnachtsmann und das Christkind abstrakt erscheinen mögen – nicht aber die Problematik, dass eine Person (oder ein kleiner Personenkreis) nicht überall sein kann und somit auch nicht alles wissen kann. Und selbst wenn man es schafft, Gewohntes objektiv zu hinterfragen und mögliche Stolpersteine zu erkennen, bleibt neben dem Tagesgeschäft häufig kaum noch Zeit sich mit diesen zu beschäftigen.

Die Frage, die sich jedoch stellt ist – will man sich das jedes Jahr wieder antun und auf das Wunder vertrauen? Oder baut man in Zukunft doch lieber auf den ein oder anderen verlässlichen Wichtel?

Genau so wie der Weihnachtsmann braucht man selbst seine Wichtel intern und extern. Nur wer sich Know-How von außen holt und die internen Prozesse jedes Jahr von neuem überprüft und anpasst, wird weiterhin einen reibungslosen und effektiven Ablauf garantieren können. Denn gerade die Prozesse sind der entscheidende Faktor zum Erfolg. Denn was wäre der Weihnachtsmann mit seinem hochmodernen Schlitten (zumindest muss man davon ausgehen, dass auch der Weihnachtsmann technisch auf dem neuesten Stand ist), wenn die Planung nicht bis ins letzte Detail stimmen würde und die Wichtel Hand-in-Hand arbeiten, während jeder seinen Bereich selbstbestimmt vorantreibt?

Sucht man das Weihnachtswunder, so findet man es sicherlich in der Tatsache, dass sich am Ende doch noch alles irgendwie ausgeht und man in lauter zufriedene Gesichter blickt.

DeltaLUXX, AlphaLUXX und Schutzrohrleuchten

Drei Beleuchtungssysteme von GIFAS für unzählige Einsatzbereiche

GIFAS ELECTRIC entwickelt ihr Portfolio in Sachen Beleuchtung ständig weiter. Auch für Seilbahnunternehmen sind die drei hier näher vorgestellten Beleuchtungssysteme von großem Nutzen – und „Made in Germany"!

Die richtige Beleuchtung spielt in unserer Lebens- und Arbeitswelt eine entscheidende Rolle und ist deshalb auch ein wichtiger Faktor für die Arbeitssicherheit. Um bestmögliche Seh- und Arbeitsbedingungen zu schaffen, müssen die Leuchten wichtige Faktoren wie Feuchtigkeits- und Staubresistenz aufweisen, für Temperaturschwankungen ausgelegt sein und vor allem Vibrationen sowie Erschütterungen absorbieren.

Die richtige Lichtverteilung und Lichtfarbe in Werkstätten verhindert Blendwirkungen und wirkt so vorzeitigen Ermüdungserscheinungen der Mitarbeiter entgegen. Eine gut geplante Beleuchtungsanlage erhöht somit die Qualität der Arbeitsplätze und die Motivation der Mitarbeiter. An diesem Wissen orientieren sich die Entwicklungen von GIFAS ELECTRIC.

DeltaLUXX – die flexible Hallenleuchte

Entwickelt und konzipiert für Einsatzbereiche mit hohen Lichtpunkten, zeichnet sich die DeltaLUXX durch schlankes, modernes Industriedesign und Flexibilität aus.

Auf der Grundlage von 180 Hochleistungs-LEDs und hochwertigen Einzeloptiken mit verschiedenen Abstrahlcharakteristiken, beweist die DeltaLUXX gerade in erschwert ausleuchtbaren Bereichen mit hohen Lichtpunkten von bis zu 25 m ihre enorme Leuchteffizienz. Die spezielle PTFE-Oberflächenbeschichtung und das effiziente Thermomanagement dieser Hallenleuchte, welches auch in staub- und schmutzbelasteten Bereichen eine dauerhaft ausreichende Kühlung sicherstellt, unterstützen die effiziente LED-Technologie in ihrer Lebensdauer von mindestens 80.000 Stunden.

Flexible Hallenausleuchtung DeltaLUXX.

Hochwertiger Flächenstrahler AlphaLUXX.

AlphaLUXX – der Flächenstrahler in zwei Größen

Mit der AlphaLUXX ist es GIFAS gelungen, eine LED-Flächenleuchte zu entwickeln, die allerhöchsten Ansprüchen genügt und auch in anspruchsvollen Industriezweigen Anwendung findet. Der Strahler beeindruckt durch die enorme Effizienz (bis zu 149 Lumen/Watt) und ist auch in dimmbarer Ausführung erhältlich. Sie verfügt ebenfalls über eine PTFE-Oberflächenbeschichtung sowie ein effizientes Thermomanagement.
Bei der Entwicklung wurde höchster Wert auf die Qualität der Komponenten gelegt, gepaart mit einer enormen Leistungsfähigkeit – und das alles auf dem aktuellsten Stand der Technik. Kundenwünsche bezüglich unterschiedlicher Leistungsvarianten und Frontscheiben, diverser Zuleitungslängen sowie spezieller Farbgestaltung können zeitnah erfüllt werden.

Schutzrohrleuchten – wartungsfrei und vandalensicher

Die unzerbrechlichen Schutzrohrleuchten gibt es in verschiedenen Ausführungen, Längen und Betriebsspannungen. Der volle, blendfreie Lichtstrom steht sofort zur Verfügung. Charakteristisch für diese Leuchten sind die gleichbleibende Leuchtkraft unabhängig von der Außentemperatur sowie ihre stoß- und vibrationsunempfindlichkeit. So sind die Schutzrohrleuchten auch bei extremen Betriebsbedingungen störungs- und wartungsfrei. Je nach Ausführung besteht das Rohr aus Acryl oder Borsilikatglas.
Grundsätzlich können alle drei Beleuchtungssysteme sowohl im Innen- als auch im Außenbereich eingesetzt werden, so verfügen die DeltaLUXX und AlphaLUXX über die Schutzart IP65 (staub- und strahlwasserdicht) bzw. die Schutzrohrleuchten über die Schutzart IP68/69 (staub- und wasserdicht).
Für Seilbahnunternehmen finden sich daher viele Einsatzbereiche wie z. B. Innen- und Außenbeleuchtung von Hallen, Werkstätten sowie Gondel-/Liftstationen, Beleuchtung von Arbeitsplätzen, Handläufen, Geländern, Absperrungen, uvm.

Weitere Infos: www.gifas.at

Fotos: GIFAS ELECTRIC

Störungs- und wartungsfreie Schutzrohrleuchte.

QR Code: GIFAS-World / Produktwelt Bergbahnen

IHZ-Innovationspreis 2018 für GARAVENTA

Mit der Entwicklung des innovativen Fahrzeugkonzepts der neuen Stoosbahn hat GARAVENTA die Jury für den IHZ-Innovationspreis überzeugt.

Foto: DOPPELMAYR/GARAVENTA

136-FUL-Stoosbahn.

Die Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz (IHZ) ist ein privater Verein und eine der insgesamt 18 Industrie- und Handelskammern der Schweiz. Sie wurde 1889 gegründet und ist für die Kantone Luzern, Uri, Schwyz, Obwalden und Nidwalden zuständig. Ihr Ziel ist es, die Interessen der Unternehmer gegenüber den kantonalen und eidgenössischen Behörden zu vertreten und den Mitgliedern diverse Dienstleistungen anzubieten, vor allem im Bereich des Exports und der Information.

Seit 32 Jahren vergibt die IHZ jährlich einen Innovationspreis, mit dem „herausragende Leistungen bei der Gestaltung und Entwicklung innovativer, technologieorientierter oder wissensbasierter Produkte, Verfahren sowie Dienstleistungen gewürdigt werden. 2018 geht der Preis an GARAVENTA für die Stoosbahn. „Die verschiedenen Innovationen in der Entwicklung der neuen Stoosbahn, welche notwendig waren, um die enorme Steigung im herausfordernden Gelände überwinden zu können, haben die IHZ-Jury überzeugt“, so Jury-Präsident Werner Steinegger. „Das Resultat zeugt von Schweizer Ingenieurskunst und beweist die Seilbahnkompetenz des Unternehmens.“

Beim Siegerprojekt wird vor allem „die Entwicklung der Wagen der neuen Stoosbahn als Pionierleistung“ gewertet, „denn die Anforderungen waren herausfordernd. Neben dem horizontalen, barrierefreien Einstieg, musste die neue Bahn eine maximale Fahrbahnsteigung von 110 Prozent, also 47,7 Grad, überwinden und der Tunnelquerschnitt musste minimal gehalten werden. Entstanden ist schließlich die weltweit steilste Standseilbahn, bestehend aus sich drehenden, zylindrischen Fahrgastabteilen. Der Fahrgast genießt dabei maximale Panoramaaussicht und hohen Fahrkomfort ohne Beeinträchtigung der Aussicht durch Traggerüste im Sichtbereich. Die 744 Meter Höhendifferenz werden in nur fünf Minuten überwunden. Dank der hydraulisch regulierten Ausrichtung der zylinderförmigen, sonnengelben Kabinen ist der Fahrkomfort besonders hoch. Mit den neuen Wagen konnte auch die Kapazität der bisherigen Bahn um 50 Prozent gesteigert werden. Die GARAVENTA AG schaffte mit diesem Projekt den Spagat zwischen Innovation und unmittelbarer Marktreife, denn die gedrängten Termine ließen keine zusätzlichen Testreihen zu, wie das bei Prototypen sonst üblich ist.“

GIFAS ELECTRIC

Individuelle Lösungen.
Kompetente Beratung.
Langjährige Erfahrung.

LED-Beleuchtung

Beschneiungs-elektranten

Bahnsteig- und Streckenkästen

Veranstaltungs-verteiler

Zeitnehmungs-verteiler

Pebering Straß 2 • 5301 Eugendorf
verkauf@gifas.at • www.gifas.at
Tel.: +43 6225 7191 -0 • Fax: -561

Foto: TVB Seefeld

Countdown für die Nordische Ski-WM in Seefeld läuft

Seefeld investierte kräftig in den Ausbau der Sportanlagen und die Infrastruktur. Wenige Monate vor dem Startschuss für die Nordische Ski WM liegt man gut im Plan – bis auf die Flutlichtanlage sind fast alle Arbeiten abgeschlossen. Für die Planungen des Loipenausbaues, eines Speicherteiches und einer schlagkräftigen Beschneiungsanlage wurde das WM-erprobte Team rund um DI Christian Klenkhart und DI Christian Weiler aus Absam/Tirol beauftragt.

Die bestehenden Langlaufstrecken in Seefeld, auf 1.180 m – 1.250 m Höhe südlich und nördlich der Möserer Landesstraße in den Abschnitten Kirchwald und Seewald gelegen, entsprachen nicht mehr den Anforderungen für die Austragung der Weltmeisterschaft. So wurden insgesamt fast 4 km Loipen neu gebaut und an die 2 km wurden mittels Verbreiterung und anderer Trassenführung adaptiert. Generell wurden alle Rennloipen in den Anstiegen auf 10 Meter verbreitet, die Abfahrten erhielten eine Breite von ca. 7 Metern. Die gesamte Ausführung erfolgte in enger Zusammenarbeit mit dem bei nordischen Wettbewerben erfahrenen Bauherrn, der WM-Sportanlagen Seefeld Tirol GmbH, und wurde auch mit Vertretern der FIS bereits im Vorfeld abgestimmt. Die Umsetzung erfolgte zwischen August 2016 und November 2017, sodass die Loipen bereits letzte Saison die Feuertaufe bestanden haben. Das gesamte Loipenprojekt ist fertig, begrünt und bepflanzt. Auch die neue Rollerstrecke wird von den nordischen Teams bereits intensiv zur Vorbereitung genutzt.
Dazu kamen auch entsprechende Zuschauerwege, von denen ein Großteil nach der Veranstaltung wieder rückgebaut wird. Im Zuge des neuen Konzeptes mussten einige Wanderwege teilweise umgelegt werden. Alle Arbeiten wurden mit größter Sensibilität vorgenommen. Nach der Baufertigstellung wurde sofort mit der Renaturierung und Begrünung begonnen, ein Teil der nicht integrierbaren alten Loipe wurde rückgebaut, bestehende Forst- und Fahrwege wieder hergestellt und auch für eine flächige Entwässerung ist gesorgt.

Start/Zielbereich großzügig adaptiert

Der Start/Zielbereich befindet sich unterhalb des Auslaufes der Sprungschanze im Bereich des bestehenden Fußballplatzes. Auch dieser wurde großzügig adaptiert und umgebaut, um ausreichend Platz für die

Für die Nordische Ski-WM 2019 in Seefeld wurden die Langlauf-Loipen um 4 km erweitert und das bestehende Netz verbreitert.

Weltmeisterschaft und zukünftige Veranstaltungen zu haben.
Um eine sichere und komfortable Überquerung der Möserer Landesstraße zu gewährleisten, entstand eine 24 m breite Loipenbrücke. Diese wurde mit entsprechender Anrampung der Loipen ausgeführt.
Schneesicherheit wird durch ein modernes Beschneiungssystem garantiert. Dazu wurden ca. an die 10.000 m Feldleitungen verlegt und 83 Oberflur-Zapfstellen gesetzt. Um für die Grundbeschneiung genügend Wasser zur Verfügung zu haben, wurde im Jahr 2017 am Gschwandtkopf ein Naturspeicherteich mit einem Fassungsvermögen von 110.000 m³ errichtet. Dieser wird nach der Nordischen Skiweltmeisterschaft neben der Beschneiung der Publikumsloipen auch für die Beschneiung der Pisten am Gschwandtkopf zur Verfügung stehen.
Der Speicherteich ist auch ein wesentliches Element des Sommerkonzeptes der Gschwandtkopflifte. Durch die Höhenlage des Naturspeicherteiches ist eine Beschneiung sämtlicher Loipen ausschließlich mit Eigendruck möglich. Zur Optimierung der Schneileistung wurde zusätzlich am Speicherteich eine Kühlturmanlage mit einer Förderleistung von 180l/s realisiert.

Foto: ABS Transportbahnen

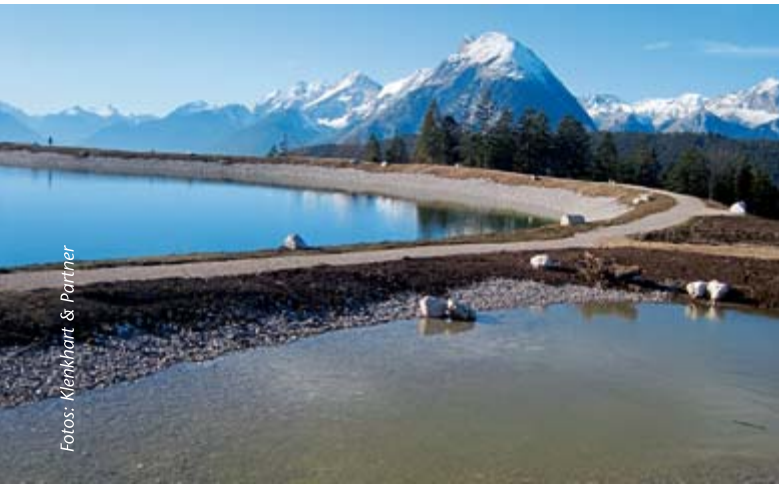
Der neue Schrägaufzug an der Skisprunganlage Toni Seelos in Seefeld stammt von der Doppelmayr-Tochter ABS Transportbahnen.

NEUER SCHRÄGAUFZUG VON ABS TRANSPORTBAHNEN

Wie o. e. wurde anlässlich der WM 2019 in Seeeld der bestehende Schanzen-Sessellift durch eine vollautomatische, vom Fahrgast zu bedienende Personentransportanlage ersetzt.
Der 183 m lange Lift mit 20 – 39° Neigung wurde als Schrägaufzug ausgeführt und benötigt kein eigenes Betriebspersonal. Das Fassungsvermögen beträgt 50 Personen, die Förderleistung 559 P/h und das Tempo 2 m/s.
Die Haltestelle Tal befindet sich im Bereich des Auslaufes der Sprunganlage auf einer Seehöhe von ca. 1.200 m. In der Nähe des Sprungrichterturms wurde eine Zwischenhaltestelle vorgesehen, eine weitere Zwischenhaltestelle kann bei Bedarf realisiert werden. Die obere Haltestelle liegt sich im Bereich des Schanzentisches auf 1.284 m. Der Schrägaufzug wird wie ein herkömmlicher Aufzug in einem Gebäude benützt.
Die Anlage wurde nach der europäischen Richtlinie 2014/33/EU gebaut und in Verkehr gebracht. Die Inverkehrbringung ist zudem gemäß der Aufzüge-Sicherheitsverordnung 2015 – ASV 2015 erfolgt.
Errichter ist die Firma ABS Transportbahnen GmbH Wolfurt, eine Doppelmayr Tochter, die schon etliche Skischanzen wie Oberstdorf, Willingen, Holmenkollen etc. ausgestattet hat.

Aufwertung des Bereiches um das Seekirchl durch Aufweitungen, Neuanlegung von Fußwegen und ökologische Aufwertung des Raabachs.

Gschwandtkopf Seefeld Speicherteich.



Fotos: Klenkhart & Partner

Gestaltung rund um den Raabach

Darüber hinaus ging es um eine verträgliche Zufahrt zum Casino Stadion, die Vernetzung der bestehenden Kleingerinne und entsprechender Verbesserung der Abfluss-Situation inklusive der Gestaltung rund um den Raabach.
Klenkhart & Partner zeichneten nicht nur für die Projektsteuerung der gesamten Baumaßnahmen verantwortlich, sondern übernahmen auch zusätzliche Detailprojekte für UVP-Feststellung, Naturschutz, Wasser- und Forstrecht. Auch die funktionelle Ausschreibung des neue Schrägaufzuges zur Beförderung der Skispringer lag ebenso in den Händen von Klenkhart & Partner, wie die EU-weiten Ausschreibungen als auch die gesamte Begleitung des Vergabeverfahrens. Eine besondere Aufgabe stellte die Planung der Flutlichtanlage für die Schanze dar, die in Zusammenarbeit mit Klaus Hochschwarzer von den Lichtplanern Innsbruck entstanden ist. Auch dabei wurden die komplexe Einreichplanung und Ausschreibung vom Klenkhart-Team perfekt umgesetzt.

Immoos Safety Management

Geplante Sicherheit nach Maß

Die starke Reglementierung von Arbeitsschutz und Rettungsorganisation sind ein Grund für die herausragende Sicherheitsbilanz von Seilbahnen. Um dem hohen administrativen und organisatorischen Aufwand für die Sicherheitsverantwortlichen in den Betrieben wirksam zu begegnen, bietet der Sicherheitsspezialist Immoos jetzt ein vollintegriertes Leistungspaket.

Mehr als nur „Trockenübungen“: Im Vorfeld der vorgeschriebenen Bergeübung trainieren die Seilretter der Bergbahnen Sattel-Hochstuckli intensiv an der eigenen charakteristischen Kabinentechnik.

Jeder Griff muss sitzen: Auch das Handling des Immoos-Seilfahrgeräts ist Teil einer separaten Instruktion direkt auf der Seilbahnstütze.

Seit über 20 Jahren liefert Immoos Bergungs- und Sicherheitssysteme für Seilbahnen und absturzgefährdete Arbeitsbereiche am Bau und in Industrieanlagen. Neben eigenen Entwicklungen, wie z. B. den Immoos-Seilfahrgeräten, bietet das Unternehmen unter dem neuen internationalen Branding „Evacuation and Safety Solutions“ die gesamte Palette zertifizierter Ausrüstungen und Hilfsmittel für Bergeeinsätze und effiziente Eigensicherung der Mitarbeiter im täglichen Betrieb.
Ebenso umfangreich ist das Dienstleistungsangebot des 15-köpfigen Teams um Geschäftsführer Florian Immoos am Schweizer Hauptsitz Oberarth und der österreichischen Dependance in Lauterach. Entlang der einschlägigen internationalen Normen und der entsprechenden nationalen Regelungen übernehmen die Experten die Ausarbeitung von Bergungsplänen und -konzepten, Schulung und Training des Seilbahnpersonals sowie die vorgeschriebene periodische Sachkundigenprüfung aller Sicherheitsausrüstungen.

Sicherheit im Paket

Damit sich die technischen Leiter wieder vermehrt um ihr Kerngeschäft kümmern können und um den nach wie vor hohen bürokratischen und organisatorischen Aufwand zu senken, liefert das neue „Immoos Safety Management“ jetzt eine individuell zugeschnittene ganzheitliche Lösung. Der Servicevertrag basiert auf der Miete des gesamten Ausrüstungsbedarfs und umfasst alle dokumentationspflichtigen Maßnahmen sowie die Qualifikation des Personals und wird auf Basis eines auf 10 Jahre fixierten jährlichen Festpreis geschlossen.
„Wir analysieren eingangs die bestehende Sicherheitsorganisation im Betrieb und optimieren bzw. ergänzen die Bergungspläne und -konzepte für die betroffenen Anlagen nach den geltenden Vorschriften,“ erläutert Florian Immoos das Vorgehen. „Damit erhalten wir einen Überblick über den Bedarf an vorgeschriebenen Sicherheits- und Berge-Ausrüstungen. Anhand dessen können wir den Schulungs- und Trainingsaufwand für das Personal vor Ort klar bestimmen. Das erforderliche Material wird dann von uns gestellt, nach Vorschrift durch einen Sachkundigen periodisch geprüft und gewartet oder bei Bedarf ohne Zusatzkosten ersetzt.“
Zum Leistungsumfang zählt ebenso die ständige Aktualisierung der Bergungspläne und -konzepte mit den darin enthaltenen sicherheitsrelevanten Abläufen im Gebiet.

Mit dem Seilfahrgerät erreichen die Retter die havarierten Gondeln, steigen sicher ab und evakuieren die Passagiere.

Aus insgesamt 14 Teilen besteht das Immoos 1-Personen Bergesystem, mit dem sich jeder Retter vertraut macht.

Entlastung in der Praxis

Bereits im vergangenen Jahr entschieden sich die Bergbahnen Sattel-Hochstuckli für das „Immoos Safety Management". Als Leiter Technik, Betrieb und Infrastruktur verantwortet Gerold von Rickenbach alle Installationen und Abläufe in der gut frequentierten Schwyzer Ganzjahres-Destination mit Hängebrücke und Sommerrodelbahn sowie 14 km Skipiste (insg. 5 Lifte): „Einen Großteil des administrativen Follow-Ups und die umfangreichen Prüfungen an Bergematerial und PSA haben wir jetzt an Immoos delegiert, für die Sicherheit einfach ‚Daily Business' ist. Die gesetzliche Durchführungs- und Umsetzungsverantwortung liegt natürlich nach wie vor bei uns, wobei wir durch die umfassende Vorbereitung insbesondere bei der Dokumentation aller Maßnahmen gegenüber dem BAV deutlich entlastet werden."

Zum Immoos-Paket zählt auch die aktive Begleitung der vorgeschriebenen jährlichen Bergeübung an der 2005 gebauten Gondelbahn mit ihren bis heute einzigartigen zwanzig 8er-Drehgondeln. Auf 1736 Metern führt sie über insgesamt 9 Stützen mit einem maximalen Bodenabstand der Kabinen von ca. 45 Metern. Der individuell von Immoos anhand von Geländeschnitt, Zugänglichkeit und Fahrgast-Aufkommen (Berg- und Talförderung) erstellte Bergungsplan sieht den Einsatz von Seilrettern mit dem 1-Personen-Bergungssystem vor. Mit selbstfahrenden Seilfahrgeräten gelangen sie zu den Kabinen und seilen dort die Passagiere zu dem unten wartenden Bodenpersonal ab. Dadurch kann die maximale Evakuierungsdauer noch besser gewährleistet werden.

Anfang November wurde die Bergeübung zum zweiten Mal im Rahmen des „Safety Managements" in einer ganztägigen Instruktion absolviert, in deren Verlauf auch einzelne Schritte wie Kabinenzugang und Fahrgastansprache sowie das Handling der verschiedenen Rettungsmittel intensiv mit den sieben als Seilretter qualifizierten Mitarbeitern trainiert wurden. „Die professionelle Anleitung direkt an unserer Bahn und das unmittelbare Feedback durch die Immoos-Experten machen unser Sicherheitstraining noch effektiver, urteilt Gerold von Rickenbach nach der erfolgreichen Übung, an der insgesamt rund 35 Mitarbeiter und externe Freiwillige beteiligt waren.

Angebot wird angenommen

Seit Einführung des „Immoos Safety Managements" 2017 haben sich rund zehn Seilbahnunternehmen unterschiedlicher Größe und technischer Ausrüstung für das Rundum-Paket entschieden. „Neben der administrativen Entlastung der technischen Leitungsebene ist es natürlich auch die geringere Kapitalbindung, die unser Modell attraktiv macht. Dabei können sich die Verantwortlichen und das Rettungspersonal darauf verlassen, dass sie im Ernstfall das richtige Material komplett einsatzfähig zur Verfügung haben," unterstreicht Florian Immoos die vorrangige Zielsetzung. **tb**

www.immoos.com

Erste Manöverkritik: Florian Immoos (li.) und Gerold von Rickenbach nach der erfolgreichen Bergeübung.

Fotos: tb

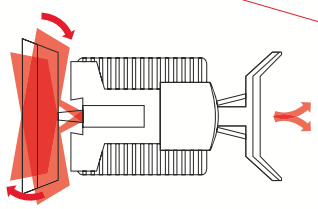
PistenBully®

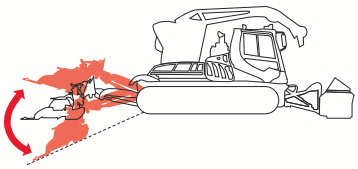
600 / 600 Polar

Automatisch die beste Piste

Konkurrenzlos: die Assistenzsysteme des PistenBully 600

50 YEARS FREUNDSCHAFT BY PISTENBULLY 1969





AutoTracer

Automatisches Mitlenken der Fräse in Kurvenfahrten und Gegensteuern in Hanglagen

Bessere Manövrierbarkeit bei allen Pistenbedingungen

SlopeTracer

Automatische Höhenführung der Fräse und perfekte Bodenanpassung

Konstante Frästiefe in jedem Gelände

www.pistenbully.com/600