51. Jahrgang . Februar 2020 . D 49 45 F

MOUNTAIN Manager

Fachzeitschrift für bergtouristisches Management und Alpintechnik

1/2020

149. MM-INTERVIEW
Peter Grander
GF SkiStar St.Johann in Tirol

MEINUNG
Claus Fleischer
CEO Bosch e-Bike Systems

SPECIAL TRENDS

Die neue
„BAMBY" LIFTANLAGE
auf der Seiser Alm

Direct Drive | Sitzheizung | Autolock Kindersicherung

Foto : Fabian Dalpiaz

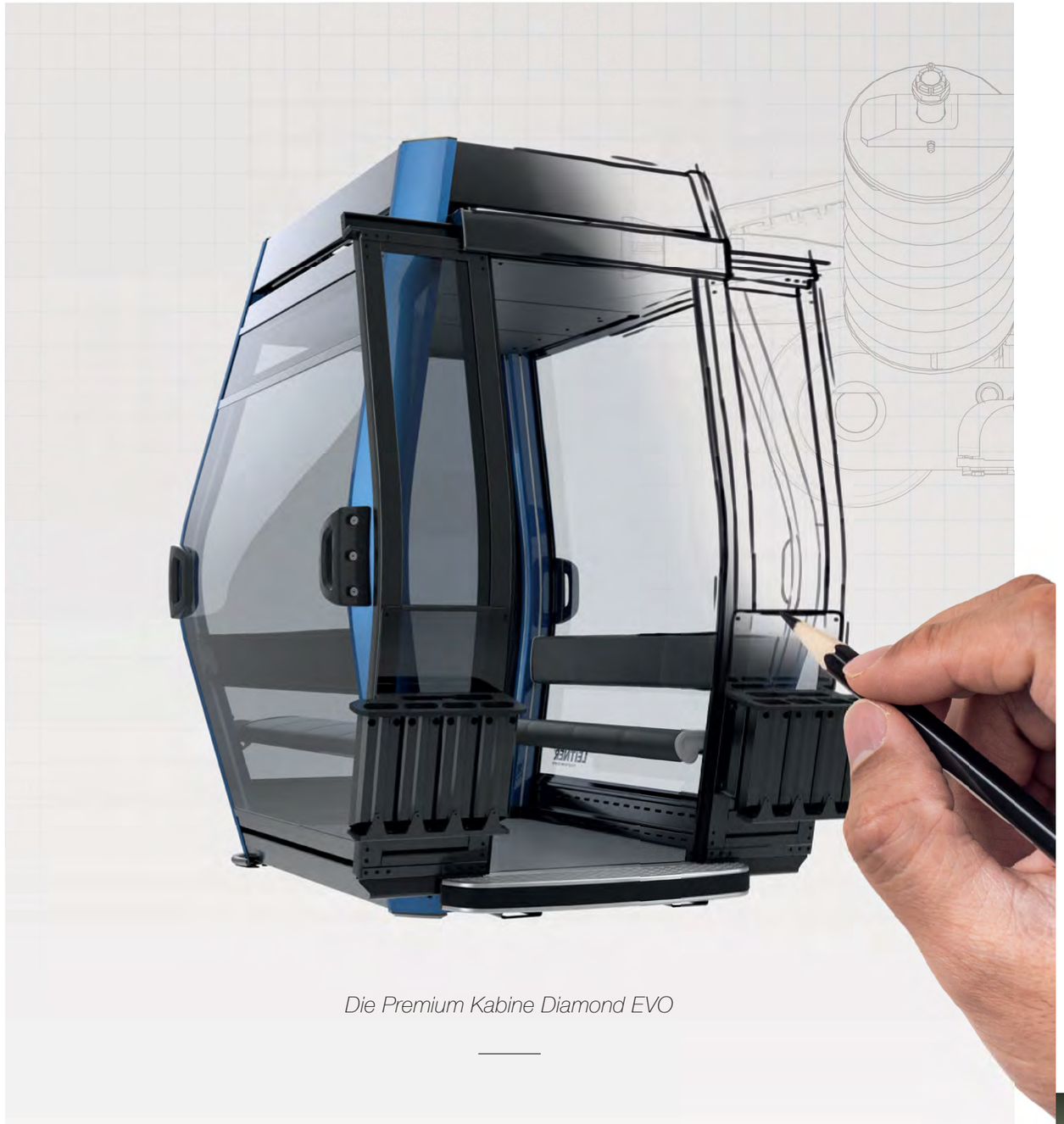
Dolomites
seiser ALM

Dr. Markus Kalchgruber
Chefredakteur

Ist der Preis jetzt heiß oder nicht?

Ein Thema, das die Branche in letzter Zeit immer wieder beschäftigt, ist „Dynamic Pricing". Die Ansichten dazu sind bekanntlich kontrovers. Während viele Schweizer Skigebiete ihre Preise dynamisch an Wetter, Tag und Auslastung anpassen, zögern die Seilbahner in Österreich – mit Ausnahme von (einem bislang durchaus zufriedenen Vorreiter) Rauris – diese Taktik anzuwenden. Sie fürchten Gäste-Ärger und letztlich Preisverfall. Während die Schweiz sich aufgrund sinkender Skier Days etwas hat einfallen lassen müssen, hat Österreich hier keinen Druck.
Robert Steiger, Tourismusexperte an der Universität Innsbruck, ist der Meinung, dass sich das System in der Schweiz durchaus bewährt habe. Bei den Kunden gebe es überwiegend Akzeptanz, wenn sie durch frühzeitiges Buchen einen Preisvorteil bekommen.
Die Bergbahnen selbst berichten von höheren Erlösen und einer besseren Auslastung.
Durch flexible Ticketpreise könne man den Kundenandrang besser lenken und mit günstigen Tarifen mehr Wintersportler an Werktagen anziehen. Oder umgekehrt: mit höheren Preisen bei Stoßzeiten kann vermutlich bewirkt werden, dass dann etwas weniger Leute kommen – was ja die Qualität auf der Piste erhöhe.
Klingt soweit alles ganz logisch auf den ersten Blick. Allerdings erweist sich bei genauerer Betrachtung die Sache als nicht so simpel. Da weist z. B. Franz Holzer von Skidata darauf hin, dass Dynamic Pricing eigentlich nur bei Ressourcenverknappung gerechtfertigt sei – die Situation im Skigebiet jedoch grundsätzlich nicht mit begrenzten Flugplätzen oder Hotelbetten vergleichbar sei. Das wäre nur der Fall, wenn man eine Reglementierung der maximal aufgelegten Tickets einführen und kurz vor Erreichen des Limits mit dem Preis raufgehen würde! Der zweite Haken daran: das Limit selbst – der Ausverkauf sozusagen – ist eigentlich nicht wirklich attraktiv, weil der Platz auf der Piste immer weniger wird, man jedoch genau für diesen Qualitätsnachteil mehr bezahlt! Der dritte Haken: Familien mit Kindern können nur die dann noch teureren Ferienzeiten nutzen – ein eher unsozialer Zug... Und schließlich viertens: Damit dem Gast die jeweiligen Aktionen überhaupt kommuniziert werden können, muss man mit ihm bereits einmal online Kontakt gehabt haben! Der Online-Verkauf liegt jedoch hierzulande noch in den Windeln, selbst Österreichs Spitzenreiter schaffen gerade mal 10 %. Folglich wäre der erste Schritt, den Online-Verkauf anzukurbeln. Dann klappt auch das künftig immer wichtiger werdende, individualisierte Marketing, weil man den Kunden „kennt".
Ein guter Schachzug, die Leute verstärkt zum elektronischen Buchen zu animieren, scheint dabei das kürzlich präsentierte „Mobile Ticketing" zu sein. Das heißt, der Wintersportgast braucht zum Öffnen des Drehkreuzes keine Keycard mehr, sondern kann das Smartphone als Liftkarte einsetzen, wenn über eine spezielle neue App. das Ticket digital hinterlegt wurde!
Es wird also alleine schon durch die fortschreitende Digitalisierung Bewegung in das Ticketing kommen – was letztlich wieder dem Thema Pricing Vorschub leistet.

> *Die Situation im Skigebiet ist nicht mit begrenzten Flugplätzen oder Betten vergleichbar*



Die Premium Kabine Diamond EVO

Individualität ist Teil unseres Standards.

Besonders viel Raum für Ihre Anforderungen: die neue Premium Kabine Diamond EVO in der modularen Bauweise von LEITNER. Sie macht unterschiedliche Ausführungen in Länge, Breite und Höhe möglich. Jetzt noch mehr Sitzkomfort im Einstiegsbereich durch automatische Schiebetüren mit höchster Stabilität für komplexe Skiköcher.
www.leitner.com | #leitnerropeways

LEITNER® ropeways

OSET ELEKTRO-TRIAL-PARK BAU

Wir unterstützen Sie von der Konzeption über die Planung, bis hin zum Bau der Sektionen Ihres Elektro-Trial-Parks! Die Parks sind konzipiert für Kinder ab 6 Jahren, sowie für Jugendliche und Erwachsene.

osetbikes.at

Osetbikes.at GmbH
Gewerbepark 13
A-6471 Arzl im Pitztal
+43 676 970 76 76
office@osetbikes.at
www.osetbikes.at

10–23
TRENDS:
In der Riege der Trend-Artikel findet sich auch das neue Projekt „Umbrella Bar“ in Gerlos von der Metallidee GmbH in Bischofshofen.

6–8
Meinung:
Claus Fleischer, CEO Bosch e-Bike Systems; „Wie e-Bikes den Berg verändern“

34–49
NEUE BAHNEN.
Im Bild: Die neue Doppelmayr 10er-Kabinenbahn D-Line der Planai-Hochwurzen-Bahnen in Schladming

MAGAZIN

3 Editorial
4 Inhalt
67 Impressum

TRENDS

6 Meinung: Claus Fleischer, CEO Bosch e-BikeSystems: Wie E-Bikes den Berg verändern
10 Best Summer Resort: Größte alpenübergreifende Sommer-Studie liefert Überraschungen
14 Pronatour: Maßgeschneidertes Spielvergnügen
16 ISPO Nachbericht: Die Branche übernimmt Verantwortung
20 Sunkid: Warum Bergbahnen jetzt Skikinderländer entwickeln müssen

PISTENGASTRONOMIE

22 Metallidee GmbH: Je mehr Flächen zum Öffnen, desto besser

52–55
149. MM-Interview: Peter Grander, Geschäftsführer SkiStar St. Johann „Wir müssen fokussieren“

SKISERVICE & RENT

24 Wintersteiger: Erfolgsgeschichte Automatisierung
26 Montana: Optimale Lösung für jeden Einsatz
28 Thaler: Zeitgemäßer Kundenservice mit dem „Welcome Terminal“
32 digiCOM bei Deutschlands höchstem Rodelverleih

NEUE BAHNEN

34 LEITNER ropeways: So individuell kann Standard sein
36 DOPPELMAYR- GARAVENTA/Planai Hochwurzen-Bahnen: Top-Komfort für den Gast
40 LEITNER ropeways: Cortina feiert seine erste Kabinenbahn
42 DOPPELMAYR- GARAVENTA/Bergbahnen Brixen im Thale: Europas 1. Kombibahn D-Line
44 Rabanser Seilbahnen GmbH: Die Seiser Alm, ein Juwel in den Dolomiten
48 Sender-Express: Nächste kindersichere 8er Sesselbahn in Lofer

MARKETING & MANAGEMENT

50 Vorschau Mountain Planet
52 149. MM-Interview: Peter Grander, GF SkiStar St. Johann in Tirol: „Wir müssen fokussieren!“
85 Feratel mit PIA auf Erfolkskurs

DYNAMIC PRICING

56 Smart Pricer: Dynamic Pricing von Ski-Tickets
57 1. Mountain Manager Webinar: Dynamic Pricing
58 Franz Holzer, SKIDATA: „Unser Weg ist Advanced Pricing“
60 Liftopia: Skipässe erfolgreich verkaufen
61 AXESS: Ticketpreis mit Strategie verkaufen
62 Alturos Destinations: Andermatt Sedrun Disentis startet in digitale Zukunft

TECHNIK & WIRTSCHAFT

SICHERHEIT & LAWINENSCHUTZ

63 MND Austria: Gazex in Neukirchen am Großvenediger
64 WAC.3® von Wyssen Avalanche Control: Neues „Cockpit“ für volle Übersicht
66 IMMOOS Safety Management: Angebot bewährt sich international

PISTENMANAGEMENT

68 Kässbohrer: Fräse für ein optimales Pistenbild
70 PRINOTH SNOW HOW: High-Tech-Lösung überzeugt als Praxis-Sieger auf der Piste
72 Kässbohrer: Mehr Produktivität. Weniger Kosten.
74 PowerGIS: ARENA beim Hahnenkammrennen

BESCHNEIUNG

75 Oberstdorf fit für die Nordische SKI-WM 2021
77 TechnoAlpin: Beschneiung am Optimum – Ressourcen am Minimum
78 Bächler überzeugt in Kaprun: Effizienz mit System
80 DEMACLENKO modernisiert Beschneiungsanlage für die Funivie Saslong

ÖKOLOGIE

82 Ischgl – Größtes klimaneutrales Skigebiet der Alpen

FIRMEN NEWS

83 Stützenverschiebung auf der Schmitten
86 Rexel Power APP: Energiemanagement leicht gemacht

INSERENTENLISTE

Alpexpo	49	MND Austria	57
Alturos Destinations	21	Montana Technology	41
Bächler Top Track	65	Mountainsports	11
Brandner Andreas	54	Osetbikes	3
Chairkit	47	Pistentech	55
digiCOM	32	Pool Alpin	33
Demaclenko	U3	PowerGIS	67
DOPPELMAYR	9	Prinoth	31
Gaugelhofer & Ganyecz	13	Pronatour	39
Immoos	53	Rabanser	1
Kärntner Saatbau	4	SKIDATA	51
Kässbohrer	U4	TechnoAlpin	71
Klenkhart & Partner	5	Thaler Systems	17
LEITNER ropeways	U2	Wyssen	23
Metallidee	7	Wintersteiger	24/25

Claus Fleischer
CEO Bosch e-Bike Systems

© mak

Wie E-Bikes *den Berg verändern*

Das eBike ist inzwischen in der Mitte der Gesellschaft angekommen. Die Zielgruppen haben sich stark verändert, bis ins sportliche Segment hinein.
© Bosch eBike

Claus Fleischer ist seit über 20 Jahren im Bosch-Konzern tätig und seit Juli 2012 Geschäftsführer des Produktbereiches eBike Systems, den er vom Start-Up zu einem führenden Hersteller für Antriebssysteme aufbaute. In einem Referat auf der Zugspitze sprach Fleischer über die Entwicklungsperspektiven des eBikes.

Als wir vor 10 Jahren begonnen haben, war das Thema eBike gesellschaftlich noch in den Kinderschuhen, mittlerweile ist es in der Mitte der Gesellschaft angekommen – statt peinlich ist es ein Coolness-Faktor – und die Zielgruppen haben sich stark verändert, bis ins sportliche Segment hinein. Der Trend zum eBike bleibt sicherlich ungebrochen – es ist kein momentaner Hype, wie die Marktzahlen beweisen. Wenn man den Statistiken und Studien glauben darf, dann fahren eBiker zwei bis drei Mal so oft und auch zwei bis drei Mal so lange wie „normale" Mountainbiker. Das heißt, sie nutzen ihr Sportgerät intensiver – und das hat auch Auswirkungen in den Tourismusregionen

Jeder Trend hat aber auch einen Gegentrend – Stichworte Overtourism, Hotspotbildung, Clouding, Konflikte bei Begegnungen mit Wanderern bzw. Einheimischen. Das eMountainbike dringt ja in Regionen vor, die ohnehin schon als (überlastete) Hotspots gelten.

> *„E-Mountainbikes sind nicht das Problem, sondern Teil der Lösung"*

Aber das eMountainbike kann auch Teil der Lösung sein, weil durch die Kraft des Antriebes und die Reichweite der Batterie kann man den eBiker auch aus den Hotspots ausblenden und kann ihn in Tourismusregionen dorthin bringen, wo der Wanderer eben nicht ist.

Zu den Markttrends

Die Wissenschaftler haben schon vor 15 Jahren die Megatrends erkannt: Urbanisierung, Umweltschutz, demografischer Wandel etc. Darauf haben wir mit unserer Technologie aufgesetzt, so dass sie diesen Trends nun entgegenkommt.

Die Verkaufszahlen für Deutschland besagen derzeit: 25 % der 980.000 verkauften eBikes 2018 waren bereits eMountainBikes, (am Gesamtabsatz 21 % in D und 32 % in A!). Das Verhältnis eMTBs zu „normalen" MTBs war 2018 beinahe 50:50 (245.000 zu 271.000) und geht jetzt in Richtung 60:40). Fakt ist: das eMTB ist mit einer Wachstumsrate von 36 % das am schnellsten wachsende Segment, in Europa vor allem in der D-A-CH Region und den Niederlanden.

Ein Hinweis für den Tourismus: das sind aber nicht alles Downhiller oder Enduro-Fahrer, die den Berg runter wollen. Da sind sehr viele Touren- und Trailfahrer darunter, die gerne auch in Gruppen auftauchen! Und das ist auch ein Klientel für Bikeparks.

Wie sehen eMTB eigentlich aus? Das ist eigentlich ein normales MTB mit einem elektrischen Antrieb zur Unterstützung bis 25 km/h und einer Batterie (Pedelec) für die Reichweite, wodurch sich der Fahrspaß erhöht. Sie sind inzwischen technisch so weit entwickelt, dass man sie sowohl uphill als auch downhill fahren kann – folglich wer-

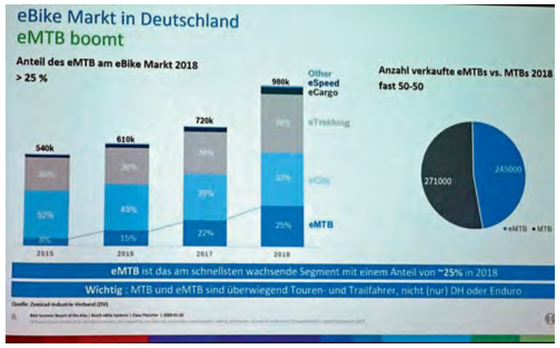


Chart zum eBike-Markt. © ZIV

Chart Lenkung durch attraktive Angebote. © Bosch eBike

den sie auch überall in den Ferienregionen auftauchen. Wichtig ist jedoch: es muss unbedingt ein Fahrrad bleiben! Es darf keinesfalls in das Motorrad-Image abgleiten mit Gasgriff und zuviel Leistung etc.

Urbanisierung befeuert den eBike Boom

Wie gesagt erzeugt der Boom aber auch einen Gegentrend. Positiv ist die Einbettung in Nachhaltigkeit, Bewegung und Gesundheit, sowie die Entlastung des Verkehrs. Auf der negativen Seite sind steigende Unfallzahlen, Störungen und Konflikte im Freizeitbereich, Zunahme im Radverkehr (verstopfte Radwege) zu nennen.

Auch der Trend „Urbanisierung (Verstädterung)" befeuert den eBike Boom. Die Leute sehnen sich nach einer Woche Verkehr, Straßenlärm, Enge und Stau in der Großstadt nach Bewegung und einem Naturerlebnis! Für den Zug am Wochenende aus der Stadt raus ist das eMTB natürlich ideal. Der heutige multioptionale Gast sucht Abwechslung und niederschwellige Angebote.

Und diese Hotspot-Effekte, die wir bemerken, entstehen dann dadurch, dass drei Dinge zusammenfallen: das Naturerlebnis plus Kultur (geschaffenes Angebot) plus Infrastruktur (wie einfach komme ich dort hin...). Wenn diese drei Dinge zusammenkommen, dann zieht das eben die Menschen an.

Speziell, wenn es dann noch über Social Media etc. beworben wird. Dann passieren dummerweise oft zu viele Begegnungen, die zu Störungen führen und diese wieder zu Konflikten. Es gibt ja auch Gäste, die nicht Wandern oder Radfahren wollen, sondern Ruhe und Erholung suchen...

Überlegungen zur Entflechtung der Gästeströme

Der Konflikt kommt dabei gar nicht so sehr aus der Anwesenheit, sondern von den unterschiedlichen Geschwindigkeiten. Hier sollen Überlegungen zur Kanalisierung bzw. Entflechtung der Gästeströme ansetzen. Etwa durch attraktive Angebote – z. B. das Engadin oder Lenzerheide machen das erfolgreich, Sölden kommt jetzt auch stark mit der Bike Republic. Diese Konzepte sollte man sich ansehen. Ein, zwei Täler nach den Hotspots sind die Alpen nämlich gleich nicht mehr überfüllt, wie es z. B. Reinhold Messner ausdrückt und auch meint, dass man das Thema eBiker und Natur pragmatisch (nicht dogmatisch) angehen soll. Klar ist jedenfalls, dass pauschale Angebote eine Region unattraktiv machen. Wenn z. B. der Vater einer Urlaubsfamilie einen Tag Mountainbiken will und es sind überall Verbotsschilder, dann kommt die ganze Familie nicht. Hier schaffen speziell gekennzeichnete Bereiche Abhilfe, das wiederum führt zur Akzeptanz und positivem Image.

Als Beispiele für Lenkung wären zu nennen:

+ Open Trails und Share the Trails anbieten, wo immer es geht
+ MTB only Trails sind nur Zusatzangebote – nur dort, wo zur Entzerrung erforderlich, z. B. Hotspot, Downhill, Enduro, Flow Trails – und ersetzen nicht „Open Trails"
+ MTB ist und wird kein Ghetto-Sport
+ Trail-Sperrungen vermeiden! Nur sehr lokal & zeitlich begrenzt – mit sehr guter Begründung

Stellt man die Lenkungsstrategie noch eine Ebene höher, sozusagen LENKUNG 2.0, dann kommen noch weitere Überlegungen dazu, etwa:

+ das eBike & eMTB ist eine Chance zur Raumplanung, vor allem in Richtung CO^2 freie Region! Wer aus der Stadt kommt ist durchaus froh, wenn er eine Woche lang nicht Auto fahren muss! Die Gäste könnten ja bewusst aufs eBike umsteigen... Daraus ergeben sich:
+ Autofreie Tourismus Regionen
+ Gesamtkonzept für CO^2 freie Urlaubsorte mit eBikes, eMTBs, eCargo Bikes
+ eBike & Hike statt Shuttle, Taxi, Gondel etc.
+ Regionale Lenkung war bisher auf MTB konzentriert; Reichweite des eMTB muss künftig berücksichtigt werden
+ More Trails from hotel als Strategie, wenn man aufs Auto verzichten will

Davon unberührt bleiben künftig aber auch die Aspekte Wertschöpfung und Kommunikation nicht. Folgende Punkte sollten dabei eine Rolle spielen:

Wertschöpfung 2.0

+ Struktur fördern & Hotspots entlasten
+ Moderater Tourismus & Gastronomie abseits der Hotspots
+ Förderung von Struktur und Wertschöpfung von Alpendörfern in entlegeneren Gebieten
+ Lokale Wertschöpfung durch Mehrangebot an Service, Verleihen, Werkstätten, Handwerk etc.
+ Angebote für Fahrtechnik-Trainings und Touren-Guides

Kommunikation 2.0

+ Fokus auf Gesundheit & Umwelt legen
+ Positives wie Nachhaltigkeit und Naturerlebnis stärken, Negatives nicht befeuern
+ Ausweisung und Beschilderung für die jeweiligen Nutzergruppen
+ Aufklärung & Kommunikation für die richtige Etikette zwischen Wanderern und MTB bzw. eMTB Gästen
+ Fokus auf die Erlebnisqualität für alle legen

Fazit für Claus Fleischer: Kraft und Reichweite der e-Mountainbiker lassen sich gut für Lenkungskonzepte zur Entzerrung nutzen. E-Mountainbikes sind nicht das Problem, sondern Teil der Lösung!"

Doppelmayr®
GARAVENTA

Qualitätssprung für Schladming

Die neue Planai-Hauptseilbahn bringt die Fahrgäste schnell und komfortabel auf den Hausberg von Schladming. Im Vergleich zu den beiden alten 6er-Gondelbahnen ist die Förderleistung der neuen 10er-Gondelbahn um über 70 Prozent gesteigert worden – von 2.200 Personen pro Stunde auf 3.800.

Die D-Line Anlage ist auf dem neuesten Stand der Technik. Die OMEGA V Kabinen glänzen mit ihrer Panoramaverglasung, die einen weitläufigen Ausblick auf die Schladminger Tauern und das Dachsteinmassiv bietet. Im Innenbereich der Kabinen ist das Platzangebot großzügig – Kinderwagen, Rollstühle und Mountainbikes können problemlos transportiert werden. Damit ist für alle ein tolles Seilbahnerlebnis garantiert – das ganze Jahr über.

doppelmayr.com

Die Destination Serfaus-Fiss-Ladis gehört auch im Sommer zu den 3 bestbewerteten Gebieten. Im Bild: Der Erlebnispark Hög auf 1.829 m mit dem ersten Speicherteich Österreichs, der auch als Badesee genutzt werden darf. © Foto Müller

Mike Partel, GF von Mountain Management Consulting, präsentierte auf der Zugspitze die 1. Sommerstudie „Best of the Alps 2019“. © mak

Best Summer Resort of the Alps 2019

Größte alpenübergreifende Sommer-Studie überrascht

Die Ergebnisse der größten, alpenübergreifenden Sommer-Studie der Alpen „Best Summer Resort of the Alps“ wurden am 16.1.2020 auf der Zugspitze präsentiert. Veranstalter Mountain Management Consulting konnte dem Publikum etliche Überraschungen präsentieren.

Wenn Mike Partel, Geschäftsführer von Mountain Management Consulting etwas in die Hand nimmt, dann kommt immer etwas Wertvolles für die Branche – sprich Hilfestellungen für die Positionierung – heraus. So auch bei der ersten Sommer-Studie von Juni bis Oktober 2019 unter 37.055 Gästen von 52 ausgewählten Top-Gebieten der Alpen (A, CH, D und I), die ein Pendant zu den seit 2010 regelmäßig im Zweijahres-Rhythmus durchgeführten Winter-Studien „Best Resort“ darstellt. Als Grund dafür gibt Partel an, dass jetzt der richtige Zeitpunkt war, auch für den Sommer eine Zustandsanalyse mit praktikablen Vergleichswerten durchzuführen, zumal das Thema „Ganzjahresdestination“ eine fixe Größe in der Branche geworden ist.

Zentrale Befragungsinhalte der Studie waren die wichtigsten Kriterien bei der Destinationswahl sowie die Zufriedenheit in 22 verschiedenen Kategorien. Darüber hinaus wurden das Preis-Leistungsverhältnis, die Loyalität sowie die Weiterempfehlungsrate (NPS) untersucht. Ein weiterer Schwerpunkt wurde auf die Aktivitäten, welche Gäste in ihrem Urlaub ausüben, gelegt. Spezielle Fragen zu Themen wie Nachhaltigkeit, Social Media Nutzung, Online Buchungsverhalten etc. komplementierten den Fragebogen dieser Studie. Aufgrund der hohen Teilnehmerzahl und des aufwändigen Studiendesigns bietet die Studie äußerst aussagekräftige und aufschlussreiche Erkenntnisse für die Weiterentwicklung alpiner Sommer-Destinationen. Speziell durch die Gegenüberstellung mit den Daten der seit 2010 durchgeführten Winter-Studie „Best Ski Resort“ konnten sehr spannende Quervergleiche angestellt werden. Unter anderem wurden folgende wichtige Erkenntnisse von Mountain Management Consulting, präsentiert:

Zentrale Erkenntnisse der Studie

1. Das wichtigste Entscheidungskriterium für die Wahl einer Sommerurlaubdestination in den Bergen ist das Naturerlebnis! Ein Hinweis vielleicht, dass man im Winter hierauf etwas zu wenig eingeht…

2. Die 3 meist ausgeübten Aktivitäten, welche die befragten Gäste in der besuchten Destination betreiben, sind Wandern (71.9 %), Ruhe und Erholung (46,5 %) sowie Mountainbiken (16%).

3. Familien mit Kindern bilden mit über 40 % den höchsten Anteil an Sommergästen. Im Winter ist man etwas mehr mit Freunden und Bekannten unterwegs.

4. Knapp 70 % der Sommergäste bezeichnen sich als „Aktiver Typ“ (Lust auf Bewegung); gut 30 % als „Gemütlicher Typ“ (Entspannung/Erholung).

5. Die Zufriedenheit der Sommer-Gäste liegt in allen 5 Befragungsländern über den Winterwerten!

6. Über 30 % aller befragten Gäste verbringen mehr als 10 Tage ihres Sommer bzw. Herbsturlaubs in Bergregionen, 40 % bleiben über 7 Tage am Stück (Winter 19 %).

7. Im Sommer verzeichnen die Gebiete im Schnitt 40 % neue Gäste, im Winter „nur“ 30 %.

8. Frauen dominieren im Sommer – anders als im Winter! Das Durchschnittsalter liegt etwas höher.

9. Das Preis-Leistungsverhältnis wird im Sommer um 5 % besser bewertet. Das kann u. a. an den Leistungen der Sommercards liegen…

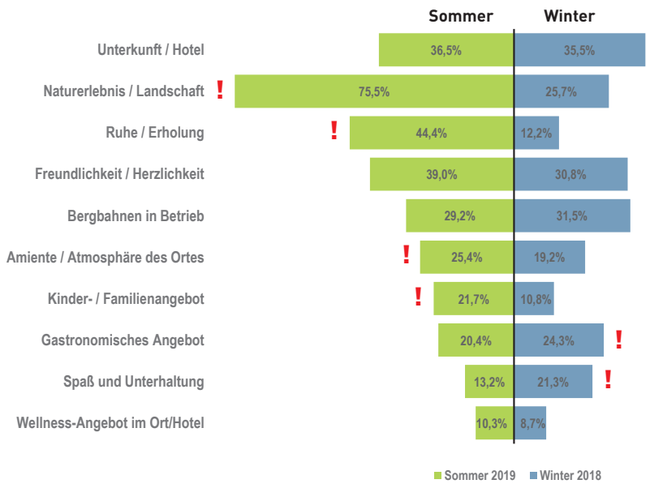
10. Bei den Auswahlkriterien liegt Freundlichkeit/Herzlichkeit mit 39 % an dritter Stelle und spielt eine größere Rolle als im Winter (30,8 %), hingegen hat das gastronomische Angebot eine geringere Bedeutung (20,4 % gegenüber 24,3 %). Ein attraktives Kinderangebot ist allerdings doppelt so wichtig (21,7 % zu 10,8 %).

Generell werden die 52 Top-Gebiete mit einem Durchschnitt von 8.43 auf der 10 teiligen Bewertungsskala (10 = Top) sehr positiv bewertet. Die Differenz zwischen dem am besten und dem am schlechtesten bewerteten Gebiet liegt sehr eng beieinander. Der Unterschied beträgt gerade einmal 12 %! Die am höchsten bewerteten Gebiete waren Seiser Alm (I), Serfaus-Fiss-Ladis (A) und Gröden (I). Auf ein tatsächliches Ranking wurde seitens der Projektleitung bei dieser ersten Studie bewusst verzichtet, allerdings wurden die Top Ten (in alphabetischer Reihenfolge) in den 22 abgefragten Kategorien präsentiert.

Der Weg stimmt

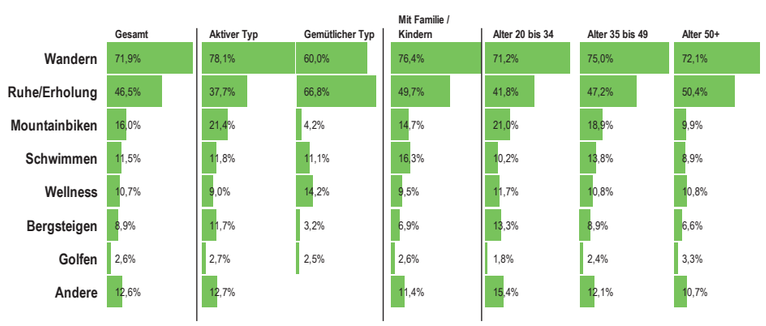
„Es gibt natürlich immer „Luft nach oben“, aber es scheint, dass die teilnehmenden Gebiete auf dem richtigen Weg sind, Gäste verstärkt auch im Sommer – mit attraktivem Angebot – gewinnen zu können. Wahrscheinlich spielen hier die doch sehr verbreiteten „Sommer-Cards“ (all inklusive)

Wichtigkeit der Auswahlkriterien Vergleich Sommer/Winter



Quelle: Studie BEST SUMMER RESORT OF THE ALPS 2019

Welche Aktivität üben Sie in dieser Region vorwiegend aus?



Wert bei Ruhe/Erholung liegt in Österreich bei 50 %!
MTB in Frankreich bei 26 %!

Quelle: Studie BEST SUMMER RESORT OF THE ALPS 2019

keine unwesentliche Rolle! Inwiefern die Bergbahnen schlussendlich profitieren können, hängt stark von der Abdeckung der Wertschöpfungskette ab“ so Mike Partel. Vermutlich wird es ohne zu schaffende bezahlbare Angebote nicht wirklich klappen.

Ebenso wurde durch die Darstellung des „Performance Monitors“, ein Tool, in welchem die wichtigsten Auswahlkriterien der Zufriedenheit gegenübergestellt werden, deutlich, dass eine klare Positionierung/Differenzierung am Markt stattfindet. Speziell bei jenen Gebieten, die klare Schwerpunkte, wie z. B. im Bereich Mountainbike gesetzt haben, ist dies sehr gut erkennbar. Durch die Folgestudie im Sommer 2021 wird man sehen, ob und welche Entwicklungen erkennbar sind.

Wie stabil sind die Zufriedenheitswerte?

Als Studienbegleiter fungierte wieder Kurt Matzler, Professor für Strategisches Management an der Uni Innsbruck und wissenschaftlicher Leiter des Executive MBA-Programms am MCI Innsbruck. Der Marketingexperte hob in seinen Statements hervor, dass der Sommer insgesamt um 5 % besser bei den Zufriedenheitswerten abschneide (8,43 gegenüber 8,01) und dass der Wintergast, der dann auch im Sommer in dieselbe Destination kommt, tendenziell zufriedener sei. So gesehen wäre es ratsam, dem Wintergast gezielt das Sommerangebot schmackhaft zu machen.

Das größte Potenzial der Differenzierung sieht Matzler derzeit vor allem über das Kinderangebot.

Auch einen Rat hatte der Professor parat: Man sollte sich die Frage stellen, wie stabil eigentlich solche Zufriedenheitswerte im Einzelnen sind? Es gäbe nämlich teilweise durchaus große Schwankungen innerhalb der 22 Kategorien – auch wenn der Gesamtwert recht gut ausfällt! Einige Topwerte alleine sollten daher noch nicht beruhigend wirken, man soll sich die schwachen Werte unbedingt genauer ansehen! Als Tendenz sei festzustellen: Je höher die gewertete Gesamtzufriedenheit ist, desto höher ist auch die Konsistenz der Qualität und die Schärfe des Profils! Die Gäste, die kommen, wissen, was sie erwarten können.

Kurt Matzler, Professor für Strategisches Management an der Uni Innsbruck, agierte wieder als Studienbegleiter. ©mak

Zufriedenheit in den Befragungsländern

Befragungsland (Destinationen)	Gesamt-Zufriedenheit Sommer 2019	Winter 2018	
Total	8,43	8,01	+ 5,2 %
Schweiz	8,41	8,10	+ 3,7 %
Italien	8,57	8,10	+ 5,8 %
Österreich	8,49	8,02	+ 5,8 %
Frankreich	8,13	7,81	+ 4,1 %
Deutschland	8,29	7,74	+ 7,1 %

1 = mangelhaft ... 10 = top

Quelle: Studie BEST SUMMER RESORT OF THE ALPS 2019

Weiterempfehlungsrate und Gästedichte

Die Weiterempfehlungsrate (NPS) liege im Sommer mit durchschnittlich 59,1 % ebenfalls höher als Winter mit ca. 42,5 %, so Matzler weiter. Manche Destinationen wie Alta Badia, Kronplatz oder Seiser Alm bzw. Serfaus-Fiss-Ladis erzielen hier sogar Spitzenwerte mit über 70 %, was mit Marken wie Apple vergleichbar ist. Selbst die Ergebnisse der jeweiligen Erstbesucher rangieren mit 51 % NPS relativ hoch (Winter „nur“ 25 %). Das heißt, dass der Sommergast viel aktiver weiterempfiehlt!

Zwei Drittel der Gäste geben an, dass sie innerhalb von 3 Jahren sicher wiederkommen wollen! Mit zunehmendem Alter steigt die Loyalität.

Eine spannende Frage war schließlich auch jene nach der Gästedichte: „Sind zu viele Gäste im Gebiet?“ beantworteten 23,4 % mit Ja – im Vergleich dazu im Winter 33,1 %: Es dürfte also nicht so ein zentrales Thema im Sommer sein. Aber, wenn der Gast das Gefühl hat, es seien zu viele Leute im Gebiet, dann wirkt sich dies sofort in den Zufriedenheitswerten sowie den Weiterempfehlungsraten negativ aus. **mak**

Weitere Informationen
Michael Partel
MOUNTAIN MANAGEMENT Consulting Est.
Mobil: +43 664 4417971
mpartel@mountain-management.com
www.mountain-m.com

1+2 Der Goldene Mann in Fiss (T) lädt die Kinder in ein Bergwerksparadies ein.
© Fisser Bergbahnen

3 Wie viele Gnome schaffst du in der gegeben Zeit zu erwischen? Auch multimedial kann sich der große Spielplatz in Fiss (T) sehen lassen.
© Christian Waldegger

4 Der Flower Park am Schilthorn (CH) wartet mit riesigen Blumen und Tieren auf seine kleinen Besucher.
© Schilthornbahnen AG

Spielplätze können mehr als die Summe einzelner Elemente sein

Maßgeschneidertes Spielvergnügen

Für Kinder das Highlight bei Ausflügen bringen sie Leben in müde Kinderbeine, zaubern Lachen in erschöpfte Kindergesichter und fördern aus ungeahnten Kraftquellen neue Energien für Klettern, Balancieren und Springen – Spielplätze. Doch dass sie mehr als nur Zeitvertreib und eine Station am Weg sein können, zeigt pronatour eindrucksvoll.

© Schmittenhöhebahn

© Reiland Fischka

Schmidolins Drachenturm auf der Schmitten (S) ist im Sommer wie auch im Winter ein Abenteuer.

Was macht einen Spielplatz zu einem wirklichen Erlebnis? Was braucht es, um Kinderaugen zum Leuchten zu bringen? Es sind die außergewöhnlichen Ideen, die den Spielplatz zu etwas Besonderem machen. Es sind Geschichten, die der Spielplatz erzählt. Es sind die Angebote, die über das Standardrepertoire hinausgehen.

Individuell erdacht, fantasievoll umgesetzt schafft pronatour Spielplätze der besonderen Art. Spielerisch wird dadurch eine Aufenthaltsverlängerung der Besucher in der Destination erreicht und ihr Wiederkommen sichergestellt.

Jeder Spielplatz ein Unikat

Die Einzigartigkeit ist etwas, das pronatour bei allen Projekten ständig begleitet. So ist es nicht verwunderlich, dass auch die Spielplätze unter diesem Credo erdacht werden.

Spielplätze von pronatour werden individuell gestaltet und auf den jeweiligen Standort, die Gegebenheiten und die abgesprochenen Anforderungen hin geplant. Natürlich finden sich auch Schaukeln und Rutschen auf Spielplätzen von pronatour, weil sie Spaß machen und sie Kinder vieler Altersgruppen ansprechen, doch auch diese altbekannten Elemente können neu interpretiert werden.

Wichtig ist dabei, dass der ganze Spielplatz in ein einheitliches Erscheinungsbild getaucht wird. Alle Elemente werden optisch aufeinander abgestimmt und thematisch aufbereitet.

Geschichten zum Leben erwecken

„Unsere Spielplätze sind mehr als die Summe ihrer Spielgeräte. Sie erzählen Geschichten, erschaffen Welten und nehmen die Besucher auf magische Reisen mit“, sagt GF Christian Lang. So wurde etwa für ein Projekt in Fiss, Tirol die kurze Legende eines schlafenden Riesen am Berg zu einem ganzen Märchen mit Gnomen, tapferen Burschen und Goldfunden erdacht und heute können die Kinder auf einem riesigen Spielplatz – dem alten Bergwerk der Gnome – spielen. Hier finden sich verlassene Loren und Schürfgeräte, eine alte Bergwerker Hütte, ein stillgelegter Stollen und ein Gang, der sich endlos in den Berg hineinzuziehen scheint. Das Märchen über die habgierigen Gnome wird zum Leben und vor allem Erleben erweckt.

Spielerische Wissensvermittlung

Doch nicht nur das Spielen ist ein wichtiges Element der Spielplätze von pronatour. Durch die fantasievolle Aufbereitung eines Themas über den ganzen Spielplatz wird bereits Wissen vermittelt. Der Spielplatz in Corvara (Italien) etwa greift das Thema Höhlenbär auf. Hier erfahren die Kinder ganz nebenbei vieles über den Höhlenbären, seine Lebensweise und Nahrungsvorlieben.

Gemeinsamer Spaß das ganze Jahr

Doch längst sind nicht nur mehr Kinder die Zielgruppe von Spielplätzen. Auf Generationenspielplätzen und in Motorikparks werden Jugendliche, sowie Eltern und sogar Großeltern vom Spiel und der Bewegung mitgerissen.

Ein Angebot zu schaffen, welches das ganze Jahr über funktioniert, ist eine besondere Herausforderung. Mit dem Drachenturm auf der Schmitten, Salzburg hat pronatour diese gemeistert. Im Sommer kann der Drachenturm nach Herzenslust beklettert werden, im Winter ist er das Highlight auf der Piste und kann auf Skiern durchfahren werden.

„In der Planung und Umsetzung von Spielplätzen treffen unsere Erfahrung und Professionalität auf das Kind in uns und dadurch erschaffen wir einzigartige Erlebnisse für die Kinder und Junggebliebenen unter den Besuchern“, so GF Lang abschließend.

www.pronatour.at

Die Wintersporttrends für 2020/21 waren wieder ein Herzstück auf der ISPO Munich. Die Themen Gesundheit und Nachhaltigkeit sind derzeit die Innovationstreiber.

Sportartikel-Leitmesse ISPO Munich 26. – 29. 1. 2020

Die Branche übernimmt Verantwortung

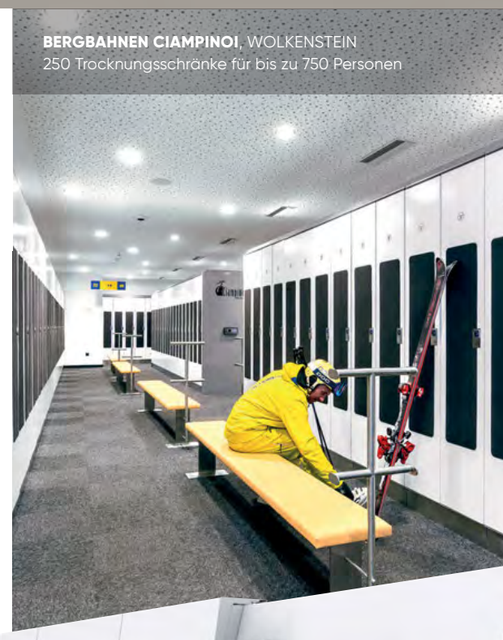
Auch heuer strömten wieder 80.000 Besucher zur ISPO Munich, um sich bei ca. 2.800 Ausstellern von den aktuellen Innovationen und Trends aus der Welt des Sports inspirieren zu lassen. Überall spürbar an Bedeutung gewonnen hat das Thema Nachhaltigkeit. In diesem Kontext zeigte sich, dass die ISPO inzwischen mehr als eine reine Produkt-Show ist…

Die Welt befindet sich in einem großen gesellschaftlichen Umbruch. Entwicklungen wie der Klimawandel, Globalisierung und die Spaltung der Gesellschaften haben eine Tragweite gewonnen, die weltweit Diskussionen auslösen", sagt Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München. „Lösungen müssen gefunden werden, bevor es zu spät ist." Die Sportartikelbranche ist sich ihrer Verantwortung bewusst und setzt mehr denn je auf nachhaltig produzierte Produkte, auf Kreislaufwirtschaft, die den gesamten Lebenszyklus eines Produkts betrachtet: Von einer Jacke aus gesammeltem Plastik aus den Weltmeeren bis hin zum veganen Laufschuh reichten die Produktideen. Konsumenten setzen heute allerdings nicht nur auf nachhaltige Produkte, sie erwarten von Unternehmen zunehmend eine sinnstiftende Haltung.

Zu den aktuellen gesellschaftlichen Herausforderungen zählt auch der globale Bewegungsmangel. Laufen, das seit Anfang der 1970er Jahre zu den beliebtesten Sportarten weltweit zählt, kann hier ein starkes Gegengewicht sein. Laut einer aktuellen Studie der Weltgesundheitsorganisation bewegen sich fast 20 % der 11– bis 17-Jährigen zu wenig. „Wir müssen die Zielgruppen dort abholen, wo ihr Interesse liegt", sagt Dittrich. Das seien bei jungen Menschen die digitalen Medien. Eine große Chance bietet hier eSports mit Top-Athleten, die Jugendlichen als sportliche Vorbilder dienen. eSports ist seit 2019 ein wichtiger Bereich auf der ISPO Munich und erfuhr auch in diesem Jahr großen Zuspruch.

WELCOME TERMINAL mit ca. 5.000 m²
bis zu 7.000 Depotplätze, Verleihkapazität 300 Personen pro Stunde

BERGBAHNEN CIAMPINOI, WOLKENSTEIN
250 Trocknungsschränke für bis zu 750 Personen



TERMINAL DEVELOPMENT
CHECK IN & OUT
ZEITGEMÄSS UND STRESSFREI

- **LIFT TICKETS**
- **RENTAL & STORAGE**
- **SKI DEPOT**
- **SHOP & ACCESSOIRES**
- **SKI & BOARD TUNING**
- **BAR & BISTRO**

Bieten Sie Ihren Gästen ein angenehmes und stressfreies Ankommen im Skiresort. Nach einer anstrengenden Anreise ist ein geordneter Check-in Balsam für die Nerven Ihrer Gäste. Wir begleiten Sie gerne bei der Planung und Umsetzung mit dem Know-how unseres erfahrenen Teams. **It's time to create the feelgood factor.**

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

Wintersport: Das Herzstück der ISPO bleibt Trend

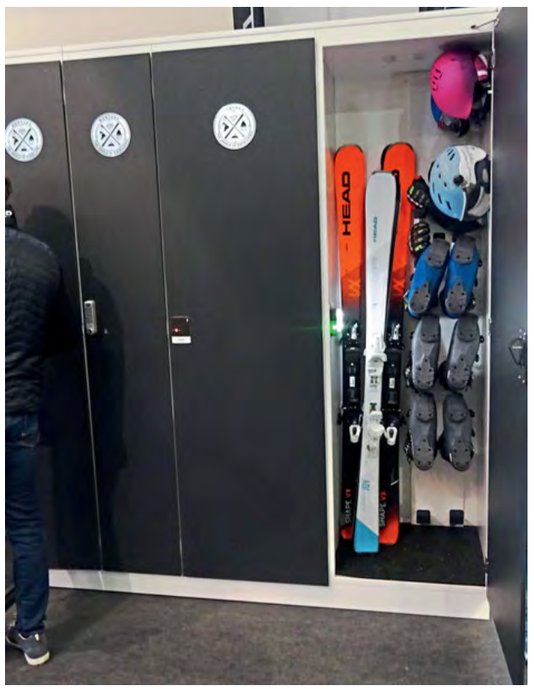
Der Bereich Snowsports nahm fünf Hallen ein und bleibt mit spannenden Innovationen bei Langlaufen, Schlitten, Ski, Snowboard und Winterwandern auch in Zukunft interessant. Das beflügelt die ohnehin positive Stimmung in der Branche zusätzlich, die in der Saison 2018/19 weltweit rund 3,7 Mio. Paar Ski verkauft hat – ein Plus von 16,9 Prozent (Quelle: FESI). Skifahren ist mit 13 % der Gesamtkonsumausgaben auch in Deutschland die wirtschaftlich bedeutsamste Sportart. Und eine weit verbreitete: Die meisten Wintersportler betreiben in ihrem Wintersporturlaub Winterwandern und Ski Alpin (jeweils knapp 40 %). Für alle Wintersportarten zusammen werden in Deutschland jährlich 16,4 Mrd. Euro ausgegeben – rund 20 % der gesamten auf den aktiven Sport bezogenen Konsumausgaben. Im Schneesport ist für alle Altersgruppen etwas dabei, weshalb sie als sogenannte "ifetime-Sportaktivitäten" gelten.

Sport wird zum Synonym für Gesundheit

Zu den Megatrends des kommenden Jahrzehnts zählt – neben Digitalisierung, Mobilität (z. B. E-Bikes) und Neo-Ökologie (z. B. Textilindustrie) – unter anderem Gesundheit. Von diesen globalen Entwicklungen lassen sich soziokulturelle Trends und in ihrer Folge Konsumtrends ableiten. Die Sportbranche ihrerseits zählt zu den Wachstumstreibern, nicht zuletzt, weil in der Gesellschaft mittlerweile Fitness als Synonym für Gesundheit steht. Sportlichkeit wird zukünftig noch mehr Einfluss auf das Alltagsleben haben. Eine neue Begrifflichkeit lautet hier Medical Fitness, sprich die Verschmelzung von einer individuellen, sportlichen Lebensweise mit perfekter medizinischer Versorgung. Auch der Wintersport übernimmt künftig eine herausfordernde Aufgabe, indem er zum Wertevermittler für die Gesellschaft wird. Dazu Professor Veit Senner, Professur für Sportgeräte und Sportmaterialien an der Technischen Universität TU München: „Sport muss künftig als emotionales trojanisches Pferd genutzt werden, für die Vermittlung von Kompetenzen und vor allem für die Vermittlung von Werten." Weitere Herausforderungen der kommenden Jahre: Kinder und Jugendliche wieder verstärkt in Bewegung bringen und die immer älter werdende Gesellschaft möglichst lange sportlich mobil halten. Professor Senner sieht für Kinder und Jugendliche vor allem im Wintersport große Potenziale: „Man muss aufzeigen, welche Bildungsinhalte und Werte über den Sport vermittelt werden können." Diesbezüglich gilt es, attraktive Angebote für die Kinder zu kreieren.

Keep on Skiing: Die Generation 50 plus

Die Freude an Bewegung wieder wecken und dann möglichst lange erhalten, lautet das Ziel. Die italienische Traditionsmarke Nordica stellt dafür ihre neue HF-Skischuh-Serie vor und eröffnet damit eine neue Komfort-Kategorie im Bereich Skiboots. Der komplett neu interpretierte „Heck-Einsteiger" vereint Komfort mit Fersenhalt und Fahrvergnügen. HF steht für „Hands Free", und bedeutet, dass der Zwei-Schnaller bequem im Stehen nur mithilfe des Skistocks oder dem anderen Fuß ver- und entriegelt werden kann. Das Modell HF Elite Heat GW mit vollbeheizbarem Thermic-Innenschuh lässt sich App-gesteuert mit dem Smartphone in mehreren Stufen für Stunden beheizen. Die ISPO Award-Jury kürte das Skischuhmodell zum Winner.



Ein Messeschwerpunkt von Montana waren die bei der letzten ISPO eingeführten und inzwischen sehr erfolgreichen Depotsysteme, die dank Material- und Designkombinationen viele Gestaltungsmöglichkeiten erlauben. © mak

Wintersteiger zeigte u. a. eine neue Version des kompakten Serviceautomaten Scout.
© Wintersteiger

Softwarespezialist digiCOM IT Solutions erweitere seine App zur Depotsteuerung um eine Funktion, die eine Anbindung an eine Cloud ermöglicht

Reichmann gewann mit der Laserstrukturmaschine LS-1 RACE den ISPO Award.

Wintersportindustrie setzt verstärkt auf Nachhaltigkeit

„Der ganz große Trend", erklärt Professor Senner, „liegt in den biopolymeren Werkstoffen und Materialien. Hier geht es darum, die vielen Kunststoffe, die im Sportbereich zugegen sind, durch Biopolymere zu ersetzen." In beiden Bereichen forschen er und sein Team mit Hochdruck. Ein Trend, den auch der französische Skihersteller Rossignol erkannt hat. Er legt bei der Produktion der neuen Blackops-Freeride-Skimodelle sein Augenmerk auf die Rohstoffe und setzt verstärkt auf recycelte Materialien. Der Blackops Sender TI wurde von der ISPO Award-Jury mit dem Titel Winner ausgezeichnet.

Ebenfalls neue ökologische Wege geht Alpina Sports und stellt einen komplett nachhaltigen Rückenprotektor aus 100 Prozent Schafwolle vor. Die drei Lagen gepresste Schafwolle sind so stabil, dass sie die Normen der Schutzklasse 1 erfüllen und vereinen alle guten Eigenschaften des Naturprodukts: Er bleibt bei eisigen Temperaturen geschmeidig, wärmt oder kühlt und ist geruchsneutral. Die Wolle wird ausschließlich von Schafen aus der Schweiz und Norwegen bezogen. Die ISPO Award Jury wählte die Prolan Vest von Alpina Sports zum Product of the Year* im Bereich Snowsports Hardware.

Das schwedische Label Spektrum setzt bei seinen Ski- und Snowboardbrillen auf Polymeren auf pflanzlicher Basis, die aus Rizinus- und Ricinöl sowie Mais und recyceltem Polyester hergestellt werden. Die ISPO Award-Jury war sowohl vom ökologischen Aspekt als auch der Umsetzung überzeugt und kürte das Modell Östra Medium zum Gold Winner.

Skiservice & Rent News

Traditionsgemäß konnte auch das Segment „Skiservice & Rent" wieder mit einer Reihe an Neuheiten aufwarten. Lesen Sie dazu die ausführlichen Artikel von Seite XY bis XY. Die zentralen Messehighlights in komprimierter Form seien hier zusammengefasst:

Wintersteiger präsentierte eine erweiterte Variante des kompakten Serviceautomaten Scout mit nunmehr 3 Modulen, die jederzeit austauschbaren bedruckten Fronten für Aufbewahrungswägen „Flexframe", ein Innovatives Spannsystem für Service-Werkstätten und im Bereich Bootfitting Heizsocken mit großflächig beheizten Zonen.

Zusätzlich launchte Wintersteiger seine neuen Bike Services in den 4 Produktgruppen Clean, Dry, Store und Manage für die aufstrebende Bike-Verleih-Szene.

Montana legte dieses Mal den Schwerpunkt auf die erfolgreich laufende neue Linie des hochqualitativen Depotsystems, das eine vielseitige Gestaltung durch Kombination diverser Materialien (Glas, HPL und Blech) ermöglicht. Zu sehen war die ganze Range der bewährten Serviceroboter Crystal Rock, Crystal Onyx und das Flaggschiff Crystal Magic. Last but not least präsentierte Montana erstmals auf der ISPO die bahnbrechende Steigfell-Beschichtung „Fusiontec", welche sich durch eine neue, nicht auf Leim Adhäsion sowie optimale Handhabung auszeichnet.

Reichmann legte den Fokus auf Nachhaltigkeit und zeit- bzw. kostensparende Arbeitsabläufe für die Kunden. Da wäre z. B. das neue Auftragsgerät für die umweltfreundliche Skiwachs-Alternative „Glide Master" zu nennen oder die neue Wachsmaschine „Race Waxer". Erweitert wurde das „Skiklicker"-Verleihkonzept um den „Boot Analyser" zur Skischuhmessung und die SF-4 RACE mit einem neuen Wachsmodul ausgestattet. Auch mit einer Auszeichnung konnte Reichmann aufwarten: Die Laserstrukturmaschine LS-1 RACE erhielt den ISPO Award 2020!

Geri Infanger präsentierte das Steigfell „Montamix Adrenaline" mit der bahnbrechenden Beschichtung „Fusiontec" von Montana.

Der Allgäuer Software-Spezialist **digiCOM IT Solutions** war dieses Jahr das 20. mal auf der ISPO vertreten. Es wurden die Softwarelösungen rentmaxx und depotmaxx für Skiverleih und Depot praxisnah präsentiert. Unter den Neuheiten war unter anderem die neue depotmaxx remote App mit Cloud-Anbindung für die komfortable Bedienung von Skidepots. Bei etlichen Verleih- und Depotprojekten war digiCOM jüngst wieder von der Partie, z.B. in Zell am Ziller an der Talstation bei Sport Arena, an der Mittelstation der Rosenalmbahn, bei der neuen Bergbahn in Berwang, bei der Glungezerbahn in Tulfes oder beim Depot von Sport Bründl in Viehhofen.

Hinweis
Die nächste ISPO Munich findet von 28. bis 31. Januar 2021 in München statt.

Von Austria nach Australia. Auf Hopsi's Reise um die Welt warten zahlreiche, teils interaktive Überraschungen auf die kleinen Entdecker/-innen. © Sybille Sieder

Bergbahnen und Skischulen arbeiten Hand in Hand für den gemeinsamen Erfolg der Destination. © Christine Höflehner

Der Zauberteppich als Drache Fahr Long – Sunkid bietet für all seine Galerien die passende Lösung. Eignet sich auch hervorragend zum Nachrüsten bestehender Zauberteppiche. © Christine Höflehner

Sunkid

WARUM BERGBAHNEN JETZT SKIKINDERLÄNDER ENTWICKELN MÜSSEN

Das gekonnte Entwickeln und Inszenieren neuer Erlebnisangebote, genau abgestimmt auf die jeweilige Zielgruppe, ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für den nachhaltigen Erfolg im Winter- wie auch dem Sommergeschäft. Besonders anspruchsvoll und herausfordernd ist das, wenn es sich dabei um Familien und Kinder handelt.

Spaß, spielerisches Lernen und Entdecken stehen im Mittelpunkt des neuen Hopsi-Winterkinderlandes in Schladming. Die Planai-Hochwurzen-Bahnen zeigen damit zum wiederholten Male ihren Einfallsreichtum und ihr Gespür für die Schaffung spannender Angebote für Familien. Hopsi's Reise um die Welt führt die kleinen Entdecker/innen von Österreich über China bis hin nach Australien. Die liebevoll gestalteten Abschnitte der Weltreise sollen Kinder nicht nur unterhalten, sondern bieten diesen eigens auf das jeweilige Können bzw. den Lernfortschritt abgestimmte Parcours.

Genau diesem Umstand verdankt das Projekt auch seine besondere Vorbildwirkung. Denn eine Reise um die Welt ist nicht nur viel spannender als die blaue Piste x oder die rote Abfahrt y. Auch zu Hause lassen sich so die eigenen Fortschritte und das Erlebte viel besser Freunden und Bekannten erzählen. Da Kinderwünsche vielfach die Urlaubsplanung der Eltern bestimmen, ist dies ein klarer Auftrag an Bergbahnen und Skigebietsbetreiber, hier selbst aktiv zu werden. Denn die Planung, Umsetzung und Instandhaltung derartiger Projekte ist für viele Skischulen nicht nur aus finanzieller Sicht kaum möglich.

Size matters

Klassische Kinderländer einzelner Skischulen, mögen diese auch noch so perfekt betreut und liebevoll gestaltet sein, haben meist auch schlicht nicht die räumlichen Voraussetzungen, um Projekte wie Hopsi's Winterkinderland zu realisieren. Aber auch die Planung und kontinuierliche Entwicklung spielen für den nachhaltigen Erfolg eine zentrale Rolle. Mag eine Fun Slope allein zwar ein willkommenes Angebot an junge Gäste darstellen, so erwarten sich diese heute deutlich mehr als eine thematisierte Abfahrt. Leuchtturmprojekte wie jenes der Planai-Hochwurzen-Bahnen verbinden gekonnt unterschiedlich thematisierte Abschnitte mit einem vielfältigen Angebot für Kinder jedweder Könnerstufe. Vom Nichtskifahrer bis hin zum Profi. Ein Besuchererlebnis, das auch den immer größer werdenden Anteil an Nichtskifahrern anzulocken vermag, ist ein Erfolgsfaktor, nicht nur im Wettbewerb der Destinationen untereinander, sondern gerade auch gegenüber den beständig wachsenden Freizeitangeboten abseits der Berge. Freizeitparks, Erlebnisbäder, FEC's, … buhlen Sommer wie Winter gleichermaßen um die Zeit und das Budget potentieller Kunden. **PR**

GEWACHSENES KNOW-HOW

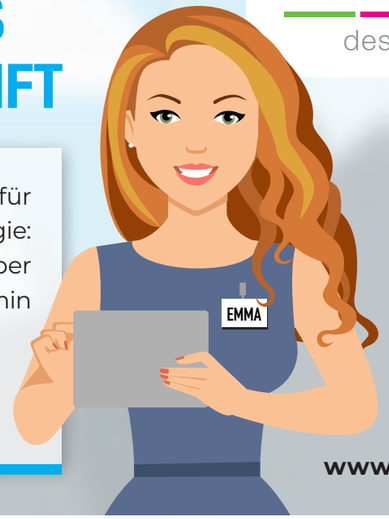
Mit dem Tochterunternehmen Sunkid Heege, das auf eine 40-jährige Erfolgsgeschichte in der weltweiten Freizeitparkbranche zurückblicken kann, ist Sunkid seit über 10 Jahren Teil eben dieses boomenden Marktes. Wie kein zweiter weiß Sunkid daher, mit welcher Konkurrenz fernab des Heimmarktes alpine Urlaubsdestinationen zu kämpfen haben und wie es gelingen kann, aus dem riesigen Erfahrungsschatz dieser Branche zu profitieren.

ZUSAMMEN MIT
ALTUROS DESTINATIONS
IN EINE DIGITALE ZUKUNFT

ALTUROS
destinations

Wir bieten eine vollumfassende 360° Lösung für die Umsetzung Ihrer Digitalisierungsstrategie: von digitalem Vertrieb mit Peaksolution über individualisierte Kommunikation mit EMMA hin zur Inszenierung am Berg mit Skiline.

Gemeinsam gehen wir den Weg in Ihre digitale Zukunft!



www.alturos.com

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

Besuchen Sie uns
MOUNTAIN PLANET
STAND 1015

MARKEN VON ALTUROS DESTINATIONS:
PEAKSOLUTION skiline.cc

Die neue „Umbrella Bar“ in Gerlos mit Open Air-Pavilion und angegliedertem aufschiebbarem Pultdach von Metallidee.
© Metallidee

Neue Projekte von Metallidee GmbH Bischofshofen

Je mehr Flächen zum Öffnen, **desto besser**

Neubauten oder Erweiterungen in der Pistengastronomie ohne aufschiebbare Flächen sind kaum noch vorstellbar, man legt viel Wert auf möglichst ungetrübte Aussicht. Die Open Air-Bereiche werden immer größer, die Umsetzungen möglichst individuell und originell. So hat es sich auch in Gerlos (Zillertal Arena) bei einem Projekt der Bergbahnen im Bereich der Talstation des Fussalm-X-Press abgespielt, der sogenannten „Umbrella Bar“. Hier entstand ein neues Gebäude, das als Restaurant und als Garage für die Pistenfahrzeuge dient, weiters wurde eine Après-Ski Bar in Form eines 14 m großen Pavilions von Metallidee aus Bischofshofen integriert – die erneuerte „Umbrella Bar“. Nach dem Motto „Alles unter einem Umbrella“ wird hier sowohl ein À-la-Carte- Bereich mit Bedienung sowie ein Selbstbedienungs-Restaurant mit Pizzeria und eine Sonnenterrasse mit traumhaftem Blick auf Gerlos geboten. Die Après Ski Zeit mit eigenem DJ startet täglich ab 14.00 Uhr. Die neue Attraktion ist sowohl mit den Skiern also auch dem Auto bzw. dem Skibus bequem erreichbar.

Der Trend zu aufschiebbaren Dächern und Wänden setzt sich in der Pistengastronomie ungebrochen fort, wie die vielen 2019er Projekte von Metallidee zeigen. Individuelle Lösungen sind dabei schon zur Norm geworden. Ein Paradebeispiel dafür ist die „Umbrella Bar“ in Gerlos (Tirol).

Ein Teil der Wand öffnet sich mit dem Dach

Das Projekt weist einige Besonderheiten auf: Damit sich der Pavilion besser in das imposante Gesamtgefüge integriert, wurde seine Höhe auf 9 Meter ausgedehnt. Und ein Teil der Wand fährt beim Öffnen des Daches mit. Diese Konstruktion war eine besondere Anforderung für Metallidee. Die aufschiebbaren Dächer fahren ja bekanntlich auf einem Laufträger.

In diesem Fall wurde der Laufträger tiefer gesetzt, damit auch ein Teil der Wand mitfährt. Dahinter steht u. a. der Wunsch des Kunden, möglichst viel von der Gebäudehülle öffnen zu können. Ein anderer Vorteil – vom angenehmeren Raumgefühl aufgrund der Höhe abgesehen – ist die bessere Aussicht, speziell von der 7 m großen Galerie aus (30 Sitzplätze). Hier kann man direkt auf Gerlos und die Bergwelt blicken, ohne durch irgendwelche Konstruktionsteile eingeschränkt zu werden. Der Gast hat das Gefühl, er sitzt im Freien und kann die Atmosphäre genießen.

Ein Pultdach als Ergänzung

Das dritte Novum bildet ein an den Pavillon außen angegliedertes Pultdach, das halbrund im Segment dazugestellt wurde. Diese Idee war im ursprünglich vorgelegten Plan des Bauherrn noch gar nicht berücksichtigt, ergab sich aber aus den Umsetzungsgesprächen mit Metallidee. Dadurch vergrößert sich der Open Air-Bereich nochmals. Somit können 80 % des neuen Gastraumes, der entstanden ist, geöffnet werden.

Die Inneneinrichtung mit teils originellen Erlebnis-Elementen wie Liftsesseln, die ehemals im Skigebiet Gerlosstein im Einsatz waren, oblag bei diesem Projekt zur Gänze dem Bauherrn. Die Leistung von Metallbau bestand vor allem im Stahlbau, der Glasfassade sowie dem Portalbau beim Eingang – und war angepasst an die vorhandenen Grundrisse.

Flexibilität und Innovationskraft

Flexibilität und Innovationskraft bei der Planung zählen überhaupt zu den bekannten Stärken von Metallidee. So fällt jedes Projekt anders aus. Wobei schon die beabsichtigte Nutzung des Lokals – als Ganzjahresbetrieb oder z. B. nur im Winter – die Ausführung beeinflusst. Denn wenn zusätzlich Sommerbetrieb gewünscht ist, spielt auch die Beschattung eine Rolle. Hierfür bietet Metallidee bereits einige Lösungen an. Etwa dass nach dem Öffnen des Daches extra eine Beschattung ausfährt. So hat man auch im Sommer das Terrassen-Flair. Wieder andere Projekte sind nur innenbeschattet und man öffnet das Dach nur 1 Meter, damit Luftzirkulation stattfinden kann.

Auf jeden Fall finden die Konstrukteure von Metallidee ständig neue Möglichkeiten, das Produkt Pavilion weiter zu entwickeln, um ihren Kunden und deren Gästen „per Knopfdruck“ den optimalen Nutzen zu bieten. **mak**

PROJEKTE 2019

Open Air Pavillon
- Umbrella Bar, Gerlos
- Panoramarestaurant Hochötz
- Schluckspecht, Maria Alm
- Eisbär, Kaprun

Open Air Sonderbau
- Umbrella Bar, Gerlos
- Baumbar, Kaprun
- Starchenstadl, Wagrain
- Brunellawirt, Montafon
- Hotel Walisgaden, Damüls
- Gasthof Scheikl, Veitsch
- Schmuggleralm, Samnaun (CH)

Großflächenmarkisen
- Hotel Warther Hof, Warth
- Schnepfn Alm, Reiteralm
- Café Lounge Bar Gernot, Jennersdorf
- Baumbar, Kaprun

Oben: **Von der Galerie genießt man einen Spitzenausblick, vor allem bei geöffnetem Dach.**

Blick ins Innere mit originellen Elementen wie ausgediente Liftsessel als Sitzgelegtenheit.

WAC.3® Cockpit

Die Integration aller Technologien, Systeme und Informationen auf **einer Plattform**

www.**wyssenavalanche**.com

wyssen switzerland avalanche control

Wintersteiger feierte auf ISPO den 1500. Skiserviceautomaten

Erfolgsgeschichte Automatisierung

Weltmarktführer Wintersteiger feierte den 1.500sten verkauften Skiserviceautomaten auf der ISPO und präsentierte wieder Neuheiten aus allen Produktgruppen wie die Skiservicestation Scout, das Aufbewahrungssystem Easystore Flex mit auswechselbaren Fronten, Bootfitting-Innovationen und – auf extra Messestand – „Bike Services".

Der erfolgreiche Skiserviceautomat Scout wurde um die 3-modulige Variante „Scout sdp" ergänzt. Durch das zusätzliche Polier-Modul erzielt der Kunde eine perfekte Unterkante. © Wintersteiger

Für Wintersteiger war 2019 wiederum ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr, wie Geschäftsfeldleiter Daniel Steininger bestätigt: „Mit einem Umsatzplus von 11 % im Vergleich zum Vorjahr konnten wir bei Sports erneut ein Rekordergebnis erzielen. Somit spiegelt sich unser erfolgreich eingeschlagener Weg zu Automatisierung und Digitalisierung auch in den Verkaufszahlen wider. Unser Ansatz, ganzheitliche Lösungen im Verleih anzubieten, wird von unseren Partnern sehr begrüßt und sorgt auch für den einen oder anderen Neukunden."

Scout mit drei Bearbeitungsmodulen

Der Serviceautomat Scout, der aufgrund seines kompakten Maschinendesigns auch in kleine Werkstätten passt, behauptet sich äußerst erfolgreich am Markt: Mehr als 100 Kunden investierten seit der Einführung 2017 bereits in diese Maschine, welche mit zwei Modulen (Stein und Disc) ausgestattet ist. Zusätzlich zu dieser „Scout sd" entwickelte Wintersteiger eine 3-modulige Maschine „Scout sdp". Mit der Erweiterung um das Polier-Modul erzielt der Kunde eine perfekte Unterkante, ohne den Ski nachbearbeiten zu müssen. Das Polier-Modul ist optimal auf das Disc-Modul abgestimmt und der gewünschte Unterkantenwinkel kann einfach und präzise eingestellt werden.

Flexframe: Einfach die Fronten wechseln

„Flexframe" heißt das neue System, mit dem Sporthändler ihre Aufbewahrungswägen für Ski, Snowboards, Fahrräder und viele andere Sportartikel optisch jederzeit selbst umgestalten können: Ob Sommer- oder Winterbetrieb, ein Firmenjubiläum oder eine besondere Werbekampagne – die bedruckten Fronten sind einfach und rasch zu tauschen. Damit eröffnen sich dem Kunden viele Möglichkeiten, um kreative Marketingideen umzusetzen.

Innovatives Spannsystem für Service-Werkstätten

Beim Werkstattzubehör entwickelte Wintersteiger ein universelles Spannsystem für Werkbänke, mit dem alle Arten von Ski, wie Alpinski, Tourenski, Langlaufski sowie Snowboards fixiert werden können. Mit dem „Wintersteiger Quickfix universal" verspricht das Unternehmen, Ski und Snowboards wesentlich schneller als vorher einspannen zu können. Die Klemmbacken zur Anpassung an die Breite von Ski und Snowboards lassen sich einfach per Hand verschieben und mit dem neuen Klemmrad sehr schnell fixieren. Neben der horizontalen Klemmung ist auch eine vertikale Fixierung von Alpin- und Tourenski zur Seitenkantenbearbeitung möglich.

Auf einem eigenen Stand launchte Wintersteiger die Sparte „Bike Services", die 4 Produktgruppen abdeckt: Clean, Dry, Store und Manage.

Mit „Flexframe" können die Fronten der Aufbewahrungswägen optisch jederzeit umgestaltet werden.

Bootfitting: Mehr Komfort für Endkonsumenten

Ein neues Produkt aus dem Bereich Bootfitting sind die „Heat Socks Comfort Surround", Heizsocken, die mit großflächig beheizten Zonen die Füße schön warmhalten. Größte Sorgfalt wurde auf Passform und höchsten Tragekomfort gelegt: Dank Kompression und faltenfreiem Sitz sowie intelligenter Leitungsführung werden Druckstellen verhindert.

Unter den Handelsmarken Bootdoc & Hotronic vertreibt Wintersteiger Bootfitting Produkte für Endkonsumenten. Auch in diesem Produktsegment ist Wintersteiger Gesamtanbieter: Von Bootfitting Seminaren, innovativen Fußanalysemethoden über Schäuminnenschuhe, Einlagen, Power Fit Socks, Heizsocken und Verkaufsunterstützung erhalten die Kunden hochqualitative Produkte und Dienstleistungen aus einer Hand. Diese werden kontinuierlich weiterentwickelt und ausgebaut, die neuen Produkte und Fitting Geräte auf der ISPO präsentiert.

Wintersteiger launcht „Bike Services"

Nach einem höchst erfolgreichen Marktcheck in den Jahren 2018/2019 launcht Wintersteiger seine neuen Bike Services. Die Services beinhalten vier Produktgruppen: „Clean" (Gesamtlösungen zur effizienten Fahrradreinigung), „Dry" (Trocknung und Hygienisierung von Fahrrad-Sportkleidung mit Fokus auf Fahrradpendler und Fahrradhotels), „Store" (Systeme zur Aufbewahrung bzw. zum hochwertigen Parken von Fahrrädern) und „Manage" (Software für Fahrrad-Verleih und -Services sowie Angebote zu Miete und Leasing von Bike Services). Wintersteiger stärkt mit diesen Angeboten seine Kernkompetenzen und bietet Gesamtlösungen für den Handel und den Tourismus. Auf der ISPO werden die attraktiven Geschäftsmodelle zu den Bike Services präsentiert sowie ein Ausblick auf die tatsächliche Produktvielfalt gegeben.

„Wintersteiger Quickfix universal" ist ein neues universelles Spannsystem für Werkbänke zur Fixierung aller Sportgeräte.

Neu im Bereich Bootfitting: Heizsocken, die mit großflächig beheizten Zonen die Füße schön warmhalten.

MONTANA

Optimale Lösung *für jeden Einsatz*

MONTANA plant Mietstationen, Depots und Werkstätten individuell nach den Anforderungen, die Kunden vor Ort haben. Erstklassige Referenzen geben den Bemühungen recht.

Funktionalität, Wirtschaftlichkeit und innovatives Design sind die wesentlichen Elemente, mit denen MONTANA seine Kunden überzeugt. Alle Produkte von MONTANA werden perfekt in das Gesamtkonzept integriert. Als Resultat entstehen individuell gestaltete Depots, Mietstationen und Werkstätten, die Kunden und Wintersportler gleichermaßen begeistern. **PR/lw**

SPORTHAUS EDINGER, SÖLL

Geschäftsführer Alexander Edinger hat direkt an der Talstation eine hochwertige Erweiterung von 600 m² gebaut. Insgesamt sind nun 1.600 m² für Rental Station, Shop, Depot und Skiservice verfügbar. Eine neue Rolltreppe führt direkt vom Geschäft zur Bergbahn. Neu sind das Depot mit MONTANA Skischränken und Gantner Online Schließsystem, Erweiterung des Skiverleihs und moderne Check-in Terminals.

SPORTHAUS FILL, KASTELRUTH, SÜDTIROL

Das Skidepot wurde mit MONTANA Skischränken in einer frischen Farbgebung erweitert. Geschäftsführer Egon Fill ist sehr zufrieden mit dem Feedback seiner Kunden.

SPORT B. RIML, SÖLDEN BEI DER GIGGIJOCH-TALSTATION

Bernhard Riml hat eine moderne Erweiterung des Standortes vorgenommen. Er überzeugt mit den MONTANA abs Skiwägen und sorgt hiermit für einen verbesserten Ablauf in der Skimiete.

BERGBAHNEN SÖRENBERG

Direkt bei der Talstation der Gondelbahn Rossweid eröffneten die Bergbahnen Sörenberg im Dezember 2019 ein komplett neues Skidepot mit MONTANA Skischränken. Laut Aussage von René Koller, Direktor der Bergbahnen Sörenberg AG, macht das Skidepot große Freude und war über die Festtage immer „ausverkauft"! Nach wie vor ist die Nachfrage sehr groß. So waren die Schränke etwa auch vom 1. bis zum 21. Februar 2020 wieder komplett ausgebucht.

Entwurf für ein 5.000 m² großes Welcome Terminal an der Talstation.
© Thaler

Der Gastro-Entspannungsbereich im Welcome Terminal.

Zukunftsweisende Projektentwicklung von Hermann Thaler

Zeitgemäßes Kundenservice mit dem Welcome Terminal

Wenn bereits zwei Drittel der Skifahrer ihre Sportgeräte ausleihen und großteils auch im Skidepot unter bringen wollen, dann ist die Zeit der kleinen Verleihstationen wohl endgültig vorbei. Um aktuellen Dimensionen sowie dem modernen Lifestyle gerecht werden zu können, hat Hermann Thaler das Konzept eines „Welcome Terminals" entwickelt.

Die Wintersportgäste sind heute bereits mit sehr gutem Leihmaterial versorgt, jedoch ist die dazugehörige Dienstleistung noch nicht auf einem vergleichbar guten Niveau. Der Servicebereich hinkt leider noch immer hinterher", stellt Hermann Thaler fest. „Die erfolgreicheren Destinationen haben auf diesem Sektor die Nase vorn. Gute Dienstleistung bedeutet eben auch mehr Urlaubsqualität und in Folge mehr zufriedene Gäste, die gerne wiederkommen – und/oder positive Empfehlungen weitergeben.

Was wir jetzt benötigen, um eine wirklich gute Dienstleistung bieten zu können, ist das Schaffen von „Welcome Terminals", wie ich es in meinem Entwicklungskonzept nenne. Die Assoziation mit dem Szenario an einem Flughafen ist dabei bewusst gewählt: ich komme an, lande dann im Terminal Gebäude, wo man sich sogleich (wünschenswerterweise) wohl fühlt und wenn ich zurückkehre, checke ich dort in Ruhe wieder aus. Ich bin angekommen und stressfrei, sobald ich dort bin.

Wie beginnt der Skitag?

Im Wintersport ist es leider oft umgekehrt – da fängt der Stress nach der Ankunft im Skigebiet erst so richtig an. Nach einer mehr oder weniger anstrengenden Anreise kommt man morgens zeitgleich mit etlichen anderen sportbegeisterten, motivierten und gut gelaunten Menschen an, stellt sich in eine nicht enden wollende Schlange, zuerst am WC, dann an der Liftkassa, weiter dann im Skiverleih, ... in der einem die Zeit und die gute Laune durch die Finger zu rinnen scheint, und wartet bis der lang ersehnte Skitag mit der Ausgabe des Leihskier endlich beginnen kann.

So ein Szenario sollte es heute nicht mehr geben – wir sollten die Konzepte der 90er Jahre hinter uns lassen und den nächsten Schritt machen.

Wie es seiner Meinung bzw. Erfahrung nach klappen könnte, hat Hermann Thaler kürzlich in einem Entwurf für ein solches Terminal an einer Vorarlberger Talstation aufgezeigt. Es ist nämlich möglich, 500 Personen pro Stunde stressfrei „abzufertigen".

Die Flächen sind meistens zu klein

Begonnen hat man seinerzeit mit 50 m² bis 100 m² Fläche im Verleih, dann ging es sukzessive bis auf 400 m² rauf und man erfreute sich an der vermeintlich neuen Großzügigkeit. Aber auch mit dieser Fläche geht die Rechnung nicht auf. Es kann kein stau-, stress- oder pannenfreier Ablauf gewährleistet werden, wenn eine Dimension von 2.000 – 3.000 Paar Skier pro Tag abzuwickeln ist. Mit neuen Konzepten und Reservierungen ist es möglich bis zu 500 Personen / Stunde abzuwickeln und mit Mietmaterial zu versorgen. Mittlerweile mieten 70 % bis zu 90 % der Gäste deren Ausrüstung, die Zuwachsraten sind nach wie vor enorm.

„Das Skidepot sollte Platz für 2.000 Schränke (2er Belegung) bieten. Diese Zahl ergibt sich aus folgender Überlegung: ca. 3.500 Gäste schauen an diesem Standort rein und wollen teils auch eine Skiausrüstung mieten, dann kommen noch ca. 500 einheimische Familien dazu, die die Vorteile eines eigenen Schrankes schnell zu schätzen wüssten, genauso wie die paar hundert Skifans aus der Vorarlberger Umgebung. So kann auch der Vorarlberger, Lindauer oder Züricher staufrei mit der Bahn (300 Meter zur Liftstation) anreisen und nach dem Skifahren ein Gläschen trinken und abends entspannt die Autos im Stau überholen – jedoch nur ohne den Stress, die Ausrüstung schleppen zu müssen, wird er die Bahn nehmen.

Angenehmes Warten und Verweilen sicherstellen

Zu Spitzenzeiten befinden sich in diesem Skigebiet 6.000 Leute am Berg, im Schnitt immerhin 3.500, da sind folglich 2.000 Schränke mit bis zu 6.000 Plätzen keinesfalls übertrieben. Genau genommen könnte man auch die Vorstellung wagen, dass jedem zahlenden Skifahrer die Möglichkeit gegeben wird, sein Sportgerät sicher in (s)einem Schrank zu deponieren. Wer das anbietet, gehört zu den Gewinnern. In ein paar Jahren wäre das ohnehin wieder abbezahlt - und zwar von den zufriedenen, immer wiederkehrenden Gästen selbst." Nicht zu vergessen sind die großzügigen notwendigen Verkehrsflächen, um angenehmes Warten und Verweilen sicherzustellen, daraus resultiert eine Gesamtfläche von 4.000 bis 5.000 m².

Ein durchgängig offenes, bedientes Depot kann heute aber in Anbetracht der Anzahl nicht mehr stressfrei funktionieren, vor allem nicht zu den Stoßzeiten am Morgen, wenn alle gleichzeitig so früh wie möglich auf den Berg und an die Sonne möchten.

> *Vermutlich ist es schwierig einen echten Grund zu finden, dass im Jahr 2020 nicht jeder Gast sich einen Skidepotplatz an der Piste verdient hat*

Der Welcome Terminal Anschluss zur Seilbahn erfolgt via Rolltreppen.

Beispiel für ein zeitgemäßes Depot

Ein Rent-Bereich zum Wohlfühlen

Die Visitenkarte der Bergbahn

„Die Bergbahnen machen ihre Sache gut, aber ohne Veränderung im Kundenservice und Flair werden wohl keine neuen Gästeschichten angesprochen, sondern sie verwalten eben das, was sie haben. So ein „Welcome Terminal“ wäre jedoch eine ansprechende Visitenkarte der Seilbahn, sozusagen die Rezeption für den Skigast. Hotels bereiten ihren Gästen ja auch einen „warmen“ Empfang in der schönen Lobby. Warum also nicht auch hier?“, sagt Thaler.

Das Depot bewirkt weiters eine intensive Gästebindung, da jener Gast, der seinen Ski bei der Bergbahn deponiert hat, nicht so schnell woanders einsteigen wird.

Ein weiterer Aspekt ist das Kreieren eines modernen Lebensgefühls in den Skigebieten. Warum soll ein junges urbanes Publikum genau in dieses Skigebiet kommen, wenn keine stimmige Atmosphäre und Infrastruktur geboten wird?

Da könnte man von den Touristenhochburgen wie z. B. Ibiza und Mallorca noch so einiges lernen.

„Der heutige Skigast setzt vieles voraus, wo schon sehr viel Geld investiert werden muss (gute Pistenverhältnisse auch mit Hilfe von Beschneiungsanlagen, beheizte Sesselbahnen, Apres Ski -Möglichkeiten)..., aber es darf und sollte dabei nicht auf Details vergessen werden, wie eine gute Atmosphäre, Wohlbefinden und ansprechende Dienstleistungen.

Denken wir weiter: der Gast des Skidepots sitzt z. B. nicht in einem Keller, sondern im ersten Geschoss auf Bahnebene, trinkt in der Sonne ein Gläschen Sekt bei chilliger Musik und erfreut sich des großen Glücks hier an diesem schönen Ort seinen Skitag verbracht zu haben. Die Schminke ist in Ordnung gebracht, dann sind die Urlauber bereit auch in den nahegelegenen Geschäften einiges einzukaufen.

Ist die Investition zu groß? So zu denken wäre ein Irrtum – wir erfüllen damit nur ein zeitgemäßes Gästebedürfnis nach Erholung, Stressabbau & sportlicher Betätigung und bleiben somit attraktiv im Wettbewerb der Urlaubsangebote – wenn es gut gemacht wird!

Ist die Mami happy ist die Family happy, der nächste Familienenurlaub in einem Wintersportort ist somit gesichert! Ein modernes Terminal gibt ein Gefühl der Geborgenheit & Gelassenheit, ankommen, landen! Spoil your guests!“, so lautet Thalers Devise.

Insgesamt liegen die Dimensionen für so ein Terminal heute bei ca. 5.000 m², davon beansprucht das Depot 2.000 m², Verleih & Shop 1.200 m², Liftkassen, WC, Mitarbeiterräume für Liftangestellte sowie Skilehrer und eine moderne Bar / Bistro ergänzen die restliche Fläche.

Wie sieht eine teil-automatisierte Variante aus?

Der Kunde aus Hamburg reist abends um 17.00 an, hat zu Hause am Computer bereits alles in Ruhe gebucht – die Liftkarte und die Skiausrüstung samt dem dazugehörigen Skischrank, in welchem die Skiausrüstung vom Skiverleiher bereits eingelagert wurde. Er erhält am Handy einen Auftrags-Code, geht damit zum Automaten, wo seine Liftkarten samt der Schrankreservierung ausgeworfen werden. Der Urlaub beginnt bereits nach der Ankunft, jetzt kann er ganz entspannt einen leckeren Cappuccino in der angegliederten Gastronomie genießen, anstatt gestresst in der Warteschlange anstehen zu müssen. Er hat eine Platzkarte gezogen und weiß, wann er drankommt. Um 9:00 Uhr morgens sitzt er dann gestärkt und bestens gelaunt in der Gondel und hatte keine Sekunde unangenehme Erfahrungen gemacht.

Abends nach dem Skitag „landet“ er wiederum im Terminal und kann ganz entspannt den schönen Skitag Revue passieren lassen. Denn anstatt sich in einer Betonhalle mit unangenehmer Akustik und ablaufendem Kondenswasser wiederzufinden, erlebt er im „Welcome Terminal“ eine angenehme Wohnzimmeratmosphäre mit chilliger Musik und einer kleinen Bar. Ein bisschen Ibiza-Feeling würde Skigebieten vielleicht guttun, um neue Kundenschichten anzusprechen. Der Urlaub beginnt in dem Moment, wenn die Autotüre am Parkplatz abgeschlossen wurde.

skadii COMPATIBLE

SCHNEEHÖHENMESSUNG
Schneemesssystem für optimalen Einsatz der Ressource Schnee.

FLOTTENMANAGEMENT
Maximale Nachhaltigkeit durch optimalen Fahrzeugeinsatz.

ALS WEB-APPLIKATION
Flexible und intuitive Handhabung auf allen mobilen Endgeräten.

SNOW HOW
ALLES IM BLICK

FLOTTENMANAGEMENT
Überblick der Aktivitäten aller Ihrer Fahrzeuge

SCHNEEHÖHENMESSUNG
Schneemanagement von PRINOTH & Leica Geosystems

TASKMANAGER, MAINTENANCE-OVERVIEW & REPORTING
Maximale Effizienz und Nachhaltigkeit: Planung und Auswertung aller Prozesse

www.prinoth.com

Prinoth

Die Schlittenhütte auf dem Zugspitzplatt beim Gletscherrestaurant „Sonnalpin“ bietet Deutschlands höchster Rodelverleih.
© marc gilsdorf (4)

Ein weiteres Projekt von digiCOM auf der Zugspitze

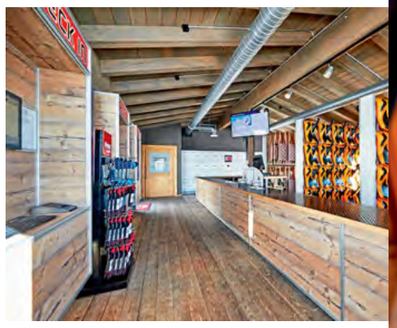
Deutschlands höchster Rodelverleih boomt

Zur Wintersaison 2019/20 hat Martin Voigt vom Skiverleih Zugspitze (D) auf 2.600 m Deutschlands höchstgelegenem Rodelverleih eröffnet. Als langjähriger zufriedener Kunde von digiCOM IT-Solutions hat er wieder auf die Software „rentmaxx“ der Allgäuer gesetzt, die auch bei starker Kundenfrequenz eine reibungslose Abwicklung der Vermietungen garantiert.

Wer einen krönenden Abschluss für den Pistentag sucht oder statt einem oder zwei „Brettln“ lieber gleich einen Schlitten talwärts lenkt, findet im höchsten Skigebiet Deutschlands auch wunderbare Rodelmöglichkeiten.

Unter dem Motto „Schlitten und mehr …“ wird allen Gästen der Zugspitze Winterspaß auch ohne Ski oder Snowboard geboten – im Verleih (12 € /Tag) oder Verkauf. Konkret gibt es das Angebot seit Saisonbeginn in der „Schlittenhütte“ auf dem Zugspitzplatt von Martin Voigt, der auch den Skiverleih Zugspitze direkt im Skigebiet sowie einen weiteren in Garmisch betreibt. Schlitten hatte Voigt auch zuvor schon im Sortiment, aufgrund der steigenden Nachfrage entschied er sich jedoch für eine Ausgliederung des Rodelverleihs in einen eigenen Standort, und zwar auf der Terrasse des Gletscherrestaurants „Sonnalpin“. Ein idealer Platz, um den vielen Panorama- und Sonnengenießern auf der Zugspitze eine Beschäftigungsmöglichkeit anzubieten, die auch der Nicht-Skifahrer ausüben kann. Und wer mit normaler Garderobe kommt, kann auch die passende Kleidung dazu ausleihen. Dafür gibt es extra preiswerte Kombiangebote – etwa Zipflbob und Helm 16 Euro pro Tag. Das Rodel-Mietsortiment umfasst insgesamt 200 Sportgeräte, davon 50 Mini-Bobs, 100 Zipfl-Racer und 50 klassische Schlitten.

Ausgeübt kann der Spaß auf drei extra Rodelbahnen werden, die für Skifahrer gesperrt sind: Auf der – auch für Anfänger geeigneten – Familienrodelbahn Schneefernerkopf, auf der Rodelbahn Sonnenkar hinunter ins Weiße Tal sowie auf der Rodelbahn Wetterwandeck. Für die Rückbringung sorgen zwei Sesselbahnen.



Innenansicht der Schlittenhütte. Beim Ladenbau hat Voigt selbst viel Hand angelegt.

Blick auf den Check-In Bereich.

Display bei den Lockers von Paroli.

Schnelle und reibungslose Abwicklung

Auch bei starker Kundenfrequenz ist dank digiCOM rentmaxx eine schnelle und reibungslose Abwicklung der Vermietungen gewährleistet. Alle 3 Standorte sind via Server miteinander vernetzt. Die Erfassung der Kundendaten erfolgt parallel an mehreren Check-In-Terminals in der jeweiligen Landessprache (derzeit über 30 Sprachen im System!), „was den Verleih ungemein erleichtert“, wie Voigt erzählt. Mit dem Self-Check-In können die Leute sogar selber einchecken.

Weiters werden hier Handscanner mit Display und Bedientasten eingesetzt, um sozusagen mobile Ausgabeplätze zu schaffen. Dies ist besonders bei eingeschränkten Platzverhältnissen vorteilhaft, weil man sich frei im Raum bewegen kann, um das Material auszugeben.

Mobil heißt, dass der robuste Scanner über den Laufzettel bzw. die Ware gezogen wird, die der Kunde bekommt. Auf dem Display erscheinen dann alle relevanten Informationen, der Kunde kann mit dem Equipment schon rausgehen. Zum Bezahlen werden die Daten per Funk zur Kasse übertragen.

„Dadurch muss ich den Kunden nicht an den Arbeitsplatz zurücklotsen, sondern kann auf ihn zugehen, auch wenn er draußen ist. Die Taktik ist für den Ski- aber auch den Bikeverleih interessant, den wir im Sommer anbieten.“

In elektronischen Depotkästen von Paroli, verwaltet über das digiCOM depotmaxx System, können die Kunden Rucksäcke, Wertgegenstände etc. während der Rodelfahrten aufbewahren.

Beratung und Aufklärung sind wichtig

Neben der modernen Ausstattung und der effizienten Abwicklung ist für Martin Voigt aber auch die komplette Beratung seiner Kunden sowie Aufklärung zu den Verhaltensregeln wichtig – etwa, dass mit Skischuhen nicht gefahren werden darf oder man nach dem Umstürzen sofort an den Pistenrand gehen muss. Wo die Rodelstrecken genau sind, wird auf 2 großen Flachbildschirmen über dem Kassenbereich gezeigt. Der Kunde unterschreibt auf dem Beleg, dass er auf die Regeln hingewiesen worden ist, wodurch Rechtssicherheit gegeben ist.

Die Zusammenarbeit zwischen Skiverleih Zugspitze und digiCOM besteht bereits erfolgreich seit 12 Jahren. Voigt würde nach eigenen Worten dieses System immer wieder nehmen, „da der Hersteller diese Software lebt und für Änderungen oder Neuerungen immer ein offenes Ohr hat. Das System ist komplett durchdacht und immer up to date. Außerdem hat das Team von digiCOM eine Riesenerfahrung und ist via Hotline immer erreichbar!“

Übrigens ist digiCOM auch für die Bayerische Zugspitzbahn Bergbahn AG seit Jahren ein Geschäftspartner, und zwar im Bereich Skidepot. Die Bergbahn bietet ihren Gästen an allen Ticketverkaufsstellen Depotplätze an und setzt auch hier auf das System „depotmaxx“.

mak

Weitere Informationen
digiCOM-IT Solutions, D-87527 Sonthofen
+ 49 (0)8321/607210
info@rentmaxx.com . www.rentmaxx.com

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.

LEITNER ropeways zeigt's vor:

So individuell *kann Standard sein*

Die Fertigung maßgeschneiderter Produkte zählt zu den größten Stärken von LEITNER ropeways. Daher legt das Unternehmen besonderen Wert auf das Bereitstellen möglichst vieler individuell wählbarer Konfigurationen. Diese Vielfalt steht jetzt auch im Rahmen der Werbekampagne „Individualität ist Teil unseres Standards" im Vordergrund. Die Sujets demonstrieren die einzigartige Wandelbarkeit der Produkte, die aus jeder Anlage ein unverkennbares Statement macht. Die große gestalterische Flexibilität garantiert dabei höchste Anpassungsfähigkeit an die jeweiligen Bedürfnisse – egal ob in Optik, Leistung, Materialwahl oder Ausstattung.

Für Kunden von LEITNER ropeways zählt der Wunsch nach individueller Ausführung heute nicht mehr zur Ausnahme, sondern vielmehr zum Standard. Das Unternehmen trägt diesem Anspruch mit einem besonders großen Angebot an persönlich adaptierbaren Produkten Rechnung. So überzeugen der Premium Sessel EVO, die einzigartige Luxuskabine Symphony 10, die Premium Kabine Diamond EVO ebenso durch die Vielzahl an Ausstattungsvarianten wie die verschiedenen Konfigurationen des LEITNER DirectDrive. Allein beim Premium Sessel EVO sorgen mehr als 180 unterschiedliche Konfigurationsmöglichkeiten für maximale Gestaltungsfreiheit. Dazu zählen die Auswahlmöglichkeiten bei Polsterung, Farbgebung, Design und Fußraster. Die Luxus Kabine Symphony 10 zeigt sich ebenso als echte Verwandlungskünstlerin wie die Diamond EVO Kabine, bei der Individualität besonders großgeschrieben wird. Hier erlaubt die modulare Bauweise die eigene Konfiguration von Länge, Breite und Höhe und sorgt damit für optimale Anpassung für jeden Bedarf. Doch nicht nur bei Sesseln und Kabinen, sondern auch beim LEITNER DirectDrive stehen die unterschiedlichen Anforderungen an das Produkt an erster Stelle.

Neue Werbekampagne stellt die Vielfalt der Gestaltungsmöglichkeiten bei Seilbahnanlagen ins Rampenlicht.
© LEITNER ropeways

Markus Hasler,
CEO Zermatt Bergbahnen AG.

Franz Moderegger,
Vorstand Berchtesgadener Bergbahn AG.

Diego De Battista,
CEO Impianti turistici Boe S.p.a./ Funivie Arabba.

Mit der aktuellen Kampagne „Individualität ist Teil unseres Standards" setzt LEITNER ropeways somit ein deutliches Zeichen für maximalen Gestaltungsspielraum. Die von Kunden realisierten Projekte der jüngeren Vergangenheit zeigen, dass diese Flexibilität geschätzt und bei der Planung neuer Anlagen stark genützt wird.

Mit individuellen Lösungen für jede Situation gerüstet

Das breite Spektrum an Gestaltungsmöglichkeiten ist vor allem bei Projekten unter speziellen Bedingungen von großem Vorteil. Dies zeigt zum Beispiel der Blick nach Zermatt: „Eine 3S Bahn wie den Matterhorn glacier ride auf einer Höhe von über 3.800 Metern in hochalpinem Gelände zu betreiben, verlangt maßgefertigte Lösungen und eine technische Meisterleistung. Bei der Planung des Projekts war uns sehr wichtig, dass der Betrieb der Seilbahn den höchstmöglichen Sicherheitsstandards entspricht, sehr wartungsarm ist und eine hohe Energieeffizienz gewährleistet. Mit dem DirectDrive Antrieb und dem Steuerungssystem Leitner Control von LEITNER konnten alle Anforderungen erfüllt werden. Des Weiteren haben wir als Bahnbetreiber hohe Ansprüche an die Transportqualität und den Komfort gestellt. Nimmt man heute in den geräumigen Designerkabinen auf einem der Ledersitze Platz und schwebt dank dem 3S System fast geräuschlos dem Klein Matterhorn entgegen, ist dies ein einmaliges Erlebnis. Hat man dann noch das Glück, in einer der Crystal ride Kabinen, verziert mit abertausenden Swarovski Kristallen, zu sitzen, und der Glasboden eröffnet während der Fahrt den Blick in die Tiefe, dann fühlt es sich wie Fliegen an" erklärt Markus Hasler, CEO Zermatt Bergbahnen AG.

Auch bei der bayerischen Jennerbahn in Schönau am Königssee machte das sensible natürliche Umfeld besondere Konfigurationen der Anlage notwendig. „Die neue Bergstation der 10er-Kabinenbahn Jennerbahn in Schönau am Königssee liegt direkt am Rande des Alpennationalparks Berchtesgaden. Der respektvolle Umgang mit dem sensiblen Naturgebiet von Berchtesgaden erforderte daher einen zuverlässigen Seilbahnpartner, der nicht nur Standardprodukte vertreibt, sondern ein Maximum an individuellen Anforderungen umsetzen kann. Aufgrund des energieeffizienten und barrierefreien Konzepts, der reibungslosen Organisation und der fairen Konditionen haben sich die Gesellschafter der Berchtesgadener Bergbahn AG bei allen neu geplanten Seilbahnanlagen für Produkte von LEITNER ropeways entschieden. Unsere Gäste sind täglich vom aussichtsreichen Rundumblick in modernen Panorama-Kabinen sowie von der nahezu geräuschlosen Bergfahrt begeistert", so Franz Moderegger, Vorstand Berchtesgadener Bergbahn AG.

Im italienischen Arabba, dem Skigebiet im Herzen der Dolomiten im Livinallongo Tal/Provinz Belluno, vertraut man bereits seit Jahren auf die Kompetenzen von LEITNER ropeways: „Leitner ist ein zuverlässiger und starker Partner, der keine Mühen scheut, neue Herausforderungen sowie mutige und ungewöhnliche Projekte anzugehen. Ganz im Sinne unseres Unternehmens arbeiten wir Seite an Seite, um Arabba zum begehrtesten Ort zum Skifahren in den Dolomiten zu machen, ganz nach unserem Motto „The Place to Ski", erklärt Diego De Battista, CEO Impianti turistici Boe S.p.a./ Funivie Arabba. **PR**

DOPPELMAYR GARAVENTA/Planai-Hochwurzen-Bahnen G.m.b.H.

Top-Komfort für den Gast

Nach 33 Betriebsjahren wurde 2019 die 6er-Kabinenbahn „Planai", der Hauptzubringer auf den Schladminger Hausberg, durch eine moderne 10er-Kabinenbahn D-Line von DOPPELMAYR/GARAVENTA ersetzt. Sie punktet mit modernster Technik und Top-Komfort.

Die Mittelstation ist modern und bietet allen Komfort.

Dir. Georg Bliem erklärt die Steuerung der 10-MGD.

60 x 60 m groß ist die Kabinengarage in der Mittelstation.

Der Direktantrieb wurde für beide Sektionen in der Mittelstation platziert.

Die neue 10-MGD Planaibahn von DOPPELMAYR/GARAVENTA. © lw

Die ehemalige 6er-Kabinenbahn „Planai", die von DOPPELMAYR/GARAVENTA gebaut wurde, hat 1985 ihren Betrieb aufgenommen. Ihre Beförderungskapazität lag bei 2.233 P/h. Bis zu ihrem Abbau 2019 konnten mit 166 Kabinen in 7.873 Betriebstagen oder 83.000 Betriebsstunden rund 35 Mio. Gäste unfallfrei transportiert werden. 2018 hat die Planai-Hochwurzen-Bahnen G.m.b.H. schließlich den Beschluss zur Modernisierung gefasst. „Nach 34 Jahren hat die Planai-Bahn ihre Kapazitätsgrenze erreicht. Aufgrund der erfreulichen touristischen Entwicklung der Region Schladming-Dachstein und der starken Zunahme bei den Gasteintritten wurde eine neue und mit einer Beförderungskapazität von 3.800 P/h ausgesprochen leistungsfähige Einseilumlaufbahn der Firma DOPPELMAYR auf die Planai errichtet", so Georg Bliem, GF der Planai-Hochwurzen-Bahnen G.m.b.H.

Entschieden hat man sich für eine 10er-Kabinenbahn D-Line von DOPPELMAYR/GARAVENTA, die mit OMEGA V Kabinen von CWA ausgestattet ist. Damit ist nicht nur für eine komfortable Auffahrt gesorgt, auch Wartezeiten gehören mit einer Beförderungskapazität von 3.800 P/h der Vergangenheit an.

In Betrieb gegangen ist die neue Zubringerbahn nach einer rekordverdächtigen Bauzeit von nur 234 Tagen am 5. Dezember 2019. Zu den Eröffnungsfeierlichkeiten konnte man vor Ort über 300 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Tourismus begrüßen. Investiert wurden in die neue Seilbahn rund 30 Mio. Euro, weitere 4 Mio. Euro wurden für Pistenadaptierungen und Erweiterungen im Bikepark verwendet.

Die alte 6er-Kabinenbahn wurde über Vermittlung der Pro-Alpin Ropeway Services GmbH an eine malaysische Holding verkauft, die die Bahn nach Argentinien ins Skigebiet Las Lenas weiterveräußert hat. Dort soll sie 2021 wieder in Betrieb gehen. Die Abbauarbeiten, die aufgrund der Weiterverwertung der Bahn mit viel Fingerspitzengefühl durchgeführt werden mussten, wurden ebenfalls von der Pro-Alpin Ropeway Services GmbH durchgeführt. Abgebaut wurde auch der Planai 3er-Sessellift der auf halber Streckenhöhe parellel zur Kabinenbahn nach oben geführt hatte.

Moderne Architektur, effiziente Technik

Für die Talstation wurde das Bestandsgebäude genutzt, allerdings einem bis ins Detail durchdachten Make-over unterzogen. Dabei ging es vor allem darum, die moderne Technik in die vorhandene Kubatur einzubinden und dem Gast gleichzeitig ein helles, übersichtliches Zutrittsareal zu bieten. „Da haben wir mit DOPPELMAYR ordentlich getüftelt, bis alles von der Technik und der Statik her gepasst hat", so Georg Bliem. Der moderne Innenbereich bietet jetzt viel Platz und eine gute Orientierung. Auch der Zutrittsbereich zur Seilbahn wurde auf die Bedürfnisse der Gäste ausgerichtet. 5 Kabinen werden hier zum Einsteigen hintereinander gereiht, sodass auch bei hohen Besucherfrequenzen ein zügiges Einsteigen gesichert ist. Skifahrer von den Pisten und Erstzutritte werden so kanalisiert, dass sie einander nicht behindern.

Dazu gibt es in der Talstation Informations-Systeme und zusätzlich zu den Kassen Ticketautomaten, um den Ticketverkauf möglichst zügig abwickeln zu können. Parkhaus und Parkgarage in unmittelbarer Nähe der Talstation sorgen für kurze Wege und einen unkomplizierten Zugang.

Die Mittelstation wurde auf 1.350 m Seehöhe nach Plänen der KREINERarchitektur ZT GmbH komplett neu errichtet und im Vergleich mit dem Vorgängerbau um 2 m angehoben, um eine optimale Geländeanbindung zu erreichen. Im Inneren wurde auf ein Wohlfühlklima Wert gelegt, von außen hat man das Gebäude mit Hilfe einer vorvergrauten Holzschalung gut in die Umgebung eingepasst.

Von der Technik finden hier die Antriebseinheiten für die Sektionen I und II mit einer Leistung von je 945 kW Platz, denen man die Namen „Laura" und „Lea" gegeben hat. Zum Einsatz kommt der Direktantrieb von DOPPELMAYR.

Beachtlich ist die rund 60 x 60 m große, zentrale Kabinengarage, in der alle 153 10er-Kabinen Platz finden. Als Neuheit wurde hier links und rechts der Halle je ein Kabinenförderer installiert, sodass ein Entleeren bzw. Befüllen der Seilbahnlinien in rund 39 Minuten erfolgen kann.

Auch die Bergstation auf 1.830 m Seehöhe wurde völlig neu gebaut und im Vergleich mit dem Vorgängergebäude um 1 m angehoben, um eine bessere Anbindung zu erreichen. Durch die Holzschalung wurde auch diese Station wieder gut in die Umgebung eingepasst. Im Untergeschoß befindet sich eine geräumige Lagerhalle, ebenerdig wurden die Sanitäranlagen untergebracht. Der Ausstiegsbereich wurde großzügig gestaltet.

Die Streckenführung wurde im Vergleich mit der Vorgängerbahn nicht verändert, im unteren Abschnitt war aufgrund des wasserreichen Untergrunds ein großzügiges Drainage-System notwendig. Die Strecke ist im gesamten Bereich videoüberwacht. Gesteuert wird die Anlage mit Hilfe der modernen DOPPELMAYR-Connect, die höchste Sicherheit und logisches Handling kombiniert. Als Besonderheit gibt es im Bereich

In der Talstation musste modernste Technik in die vorhandene Gebäudestruktur eingepasst werden.

der Stützen 1 bis 6 eine RGB-W Streckenbeleuchtung.

Die Beförderungskapazität beträgt bei einer Geschwindigkeit von 6 m/s 3.800 P/h. Die insgesamt rund 3,6 km lange Strecke wird in rund 12 Minuten zurückgelegt, passiert werden dabei 29 Stützen.

Zum Einsatz kommt die neue Kabinengeneration OMEGA V von CWA mit tief herabgezogener Panoramaverglasung und optimiertem Platzangebot. Mit diesen Kabinen bietet man dem Gast höchsten Fahrkomfort durch die ergonomischen Einzelsitze mit Komfortpolsterung sowie einem ebenen Zustieg. Für den Sommereinsatz kann eine Sitzreihe hochgeklappt werden, sodass ein Bike-Rack Platz findet und 2 Bikes bequem im Inneren der Kabine transportiert werden können. Immerhin stehen am Berg rund 35 km an Bikestrecken zur Verfügung.

Ende Januar zeigte sich Dir. Georg Bliem im Gespräch mit dem MOUNTAIN MANAGER ausgesprochen zufrieden mit der neuen 10er-Kabinenbahn, die den Erwartungen voll entspricht und von den Gästen auch sehr gut angenommen wird. „Die Entscheidung für die 10er-Kabinenbahn war richtig und die Auslegung auf eine Beförderungskapazität von 3.800 P/h absolut stimmig, wir brauchen diese Leistung. Die Bahn hat unsere Erwartungen schon jetzt übertroffen."

Technische Daten 10-MGD „Planaibahn I und II"

Seilbahnbau	DOPPELMAYR/GARAVENTA
Seilbahnplanung	Melzer & Hopfner IngenieurgesmbH & Co KG
Architektur	KREINERarchitektur ZT GmbH
Höhe Talstation	750 m
Höhe Mittelstation	1.350 m
Höhe Bergstation	1.830 m
Höhenunterschied	1.076 m
Streckenlänge	3,6 km aufgeteilt auf 2 Sektionen
Mittlere Neigung	34,5 %
Anzahl Stützen	29
Fahrgeschwindigkeit	6 m/s
Anzahl Kabinen	153
Eigengewicht Kabine	889 kg
Nutzlast	800 kg
Beförderungskapazität Winter	3.800 P/h
Beförderungskapazität Sommer	1.900 P/h
Fahrzeit	12 Minuten
Anzahl 10er-Kabinen	153
Position Antrieb Sektion1 und Sektion 2	Mittelstation
Motoren	2 DDD-3r mit je 945 kW Leistung
Garagierung	Mittelstation
Seil	54 mm Durchmesser, 6 x 36 kompaktiert
Spurbreite	6,4 m

Ausblick

Für 2020 stehen wieder Investitionen von 19 Mio. Euro bevor. Kernpunkt dabei ist der Bau der neuen 8er-Sesselbahn Lärchkogel, mit der die drei Hauptabfahrten Kraiter, Lärchkogel und die WM-Startstrecke bedient werden.
Neben höchstem Komfort wird man den Gästen ab der Wintersaison 2020/21 eine deutliche höhere Beförderungsleistung bieten können. Dazu wird auch die Kraiterabfahrt verbreitert.

Und auch für die folgenden Jahre stehen Projekte am Plan, u. a. eine Gebäudesanierung bei der Dachstein-Gletscherbahn, eine neue Seilbahn für den Galsterberg oder eine Ersatzbahn für Rohrmoos I. **lw**

Die Bergstation auf 1.830 m Seehöhe.

Sagenhafte Erlebnisse

Fotos: Christian Waldegger, Benjamin Fiss, Roland Haschka, Bauer, Impressionen der Tapeinerweg-Bahn

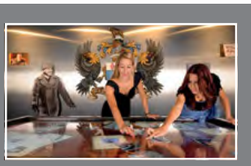
pronatour
Entwicklung und Umsetzung von Erlebnisprojekten

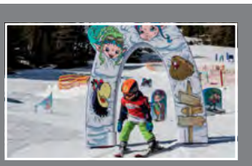
Jetzt innovative Erlebnisprojekte planen!
Abenteuerspielplatz und Erlebnisweg „Der Goldene Mann", Schönjoch – Fiss (Tirol, AT)

Erlebniswege

Themenparks

Aussichtsplattformen


Ausstellungen


Winterinszenierungen

www.pronatour.at

Die neue 10er-Kabinenbahn „Col Druscié“.
© LEITNER ropeways

LEITNER ropeways

Cortina feiert *seine erste Kabinenbahn*

Im Skigebiet Tofana in Cortina d'Ampezzo ist seit dem heurigen Winter die 10er-Kabinenbahn „Col Druscié“ von LEITNER ropeways in Betrieb und ermöglicht einen komfortablen und raschen Aufstieg zum Col Druscié. Sie ersetzt die erste Sektion der 50 Jahre alten Pendelbahn „Freccia nel Cielo“, welche Cortina d´Ampezzo (1.224 m) mit dem Gipfel Cima Tofana, einem der höchsten Gipfel der Dolomiten (3.244 m), verbindet.

Im Beisein von Federico D'Incà (Italienischer Minister für Beziehungen zum Parlament), Luigivalerio Sant'Andrea (Regierungskommissar für die Umsetzung der bevorstehenden Sportprojekte) und zahlreichen Gästen hatte die Bahn ihre offizielle Jungfernfahrt am 11. Jänner. Im Austragungsort der alpinen Skiweltmeisterschaft 2021 und Olympischen Winterspiele 2026 wird damit nicht nur die Verbindung zwischen Cortina und dem Col Druscié samt Mittelstation in Colfiere auf dem letzten Stand der Technik sein. Im Gesamtprojekt ist auch die Neugestaltung der Talstation samt großem Barbereich, die Einrichtung eines Skidepots sowie der Bau eines modernen Ticketbereichs, neuer Büros und Unterkünfte enthalten. Ausgestattet mit 47 Kabinen, einer Fahrgeschwindigkeit von 6 m/s und eine Förderkapazität von 1.800 Personen pro Stunde können Wartezeiten deutlich reduziert werden. Durch die Zwischenstation in Colfiere ist das Gebiet für die Zuschauer des Weltcuprennens im März 2020, der Skiweltmeisterschaft 2021 und der Olympischen Winterspiele in 2026 besser zugänglich. „Wir haben erreicht, was wir versprochen haben“, erklärte Mario Vascellari, Präsident der Tofana 2021 Srl, „trotz des sehr knappen Zeitplans und der anhaltend schlechten Wetterbedingungen im November konnten wir die Anlage termingerecht abnehmen. Alles dank einer großartigen Teamarbeit.“

Unter dem Motto „the Future is now” wurde die neue Bahn auch am Sonntag, 12. Januar, gefeiert. Alle Gäste konnten die Bahn kostenlos nutzen und auf den erneuerten Pisten Col Druscié A und B Ski fahren. Dort wurde die bestehende Beschneiung ausgebaut – DEMACLENKO hat hierfür 40 neue Schneeerzeuger, drei Pumpstationen, die Software Snowvisual 4.0 sowie 91 Betonschächte inklusive Feldleitungen geliefert.

LEITNER ropeways, PRINOTH und DEMACLENKO haben zudem mit der Stiftung Cortina 2021 ein strategisches Bündnis geschlossen: Die Unternehmen werden die Stiftung bei der Austragung der Alpinen Skiweltmeisterschaften 2021 als Technical Supplier begleiten.

MONTANA

THE WORLD OF EXCELLENCE

ski & board service machines | rental systems | skins

Photo: STÖCKL

montana-international.com
ski-service.com

CRYSTAL ROCK

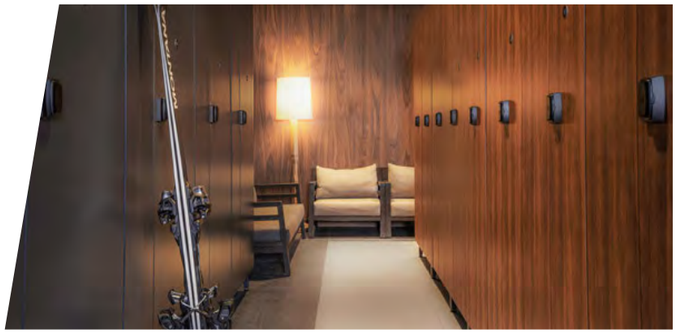
✓ Optimale Anlage für kleinere & mittlere Werkstätten
✓ Für Ski & Snowboards

CRYSTAL MAGIC

✓ Individuelle Konfiguration je nach Serviceaufkommen
✓ Die optimale Lösung für mittlere bis große Werkstätten

ABS AUFBEWAHRUNGSSYSTEME & DEPOTS

✓ Unbegrenzte Kombinations- und Gestaltungsmöglichkeiten
✓ Optimale Flexibilität, Stabilität und Bedienerfreundlichkeit
✓ Beste Präsentation der Verleihprodukte durch Top Design



Schweiz / International MONTANA Sport International AG • CH-6370 Stans
Deutschland MONTANA Sport Deutschland GmbH • D-79224 Umkirch
Österreich / Südtirol MONTANA technology for wintersports GmbH • A-6700 Bludenz/Lorüns

DOPPELMAYR-GARAVENTA/Bergbahn Brixen im Thale AG

Europas erste Kombibahn D-Line

1987 wurde mit der Zinsbergbahn in Brixen im Thale die erste DOPPELMAYR-Sesselbahn mit Bubbles in Österreich gebaut. Zum Saisonbeginn 2019/20 gab es beim Ersatz dieser Bahn abermals eine Premiere: Erstmals in Europa wurde eine Kombibahn D-Line von DOPPELMAYR/GARAVENTA in Betrieb gestellt.

Die Zinsbergbahn ist eine wichtige Verbindungsbahn in der Ski-Welt Wilder Kaiser – Brixental, der in den letzten Jahren immer größere Bedeutung zugekommen ist. Deshalb hat man sich nach 32 Betriebsjahren entschlossen, die bestehende 4er-Sesselbahn von 1987 zu ersetzen. Die 4er-Sesselbahn von DOPPELMAYR/GARAVENTA war mit ihren Bubbles die erste DOPPELMAYR-Bahn ihrer Art in Österreich und hat bis zu ihrem Abbau rund 25 Mio. Fahrgäste unfallfrei befördert. Vorgestellt hatte DOPPELMAYR/GARAVENTA diesen Bahntyp erstmals auf der Intermontec 1985.

Mit der Modernisierung der Zinsbergbahn und dem Ersatz durch eine moderne Kombibahn, die wieder DOPPELMAYR/GARAVENTA gebaut hat, möchte die Bergbahn Brixen im Thale AG nicht nur die Beförderungskapazität den Anforderungen anpassen, sondern auch den Komfort erhöhen. „Da es sich bei den Pisten der Umgebung um solche handelt, die von Skischulen und Kindern häufig genutzt werden, war es uns wichtig, eine Bahn zu errichten, mit der auch kleinere Kinder sicher transportiert werden können. Deshalb haben wir uns für die Kombibahn entschieden, bei der auf 3 8er-Sessel immer eine 10er-Kabine folgt. Außerdem können wir mit den Kabinen einen Betrieb im Sommer sicherstellen - auch das war ein wichtiges Entscheidungskriterium für die Kombibahn“, so Rudi Köck, Vorstand der Bergbahn Brixen im Thale AG.

Begonnen wurde mit den Planungsarbeiten 2017, mit den Bauarbeiten am 2. April 2019. In Betrieb gehen konnte man fristgerecht zum Saisonbeginn im Winter 2019/20. Investiert wurden rund 15,8 Mio. Euro. Die frühere 4er-Sesselbahn wurde von der Pro-Alpin Ropeway Services GmbH abgebaut und für den Weiterverkauf vorgesehen.

Optimal angepasst

Die Talstation wurde auf 1.293 m Seehöhe, ca. 100 m östlich der Bergstation der Hochbrixenbahn neu gebaut. Hier wurde die hydraulische Abspannung platziert. Der Zustiegsbereich für die Kabinen- bzw. Sesselbenutzer erfolgt in zwei getrennten Arealen. Möglich wird das durch den Einsatz einer schnellen Weiche, sodass größtmögliche Sicherheit und Übersicht für alle Benutzer gewährleistet ist. Um die Platzkapazität der Sessel optimal zu nutzen und den Zustieg zu den Sesseln zu erleichtern, wurde ein Chairkit-Förderband installiert. Für den Transport der Skier wird beim Kabinenzustieg erstmals der Einsatz von Skiwagen aus Aluminium getestet. Auf diese Weise können Kinder ohne Verzögerung zusteigen, weil sich der Skilehrer um die Wintersportgeräte der Schüler kümmert.

Die Bergstation wurde auf 1.671 m Seehöhe gebaut, und zwar ca. 80 m östlich der Bergstation der 6er-Sesselbahn Filzboden. Der Ausstieg der Sessel- bzw. der Kabinenbenutzer erfolgt wieder in getrennten Bereichen, sodass Gäste auf Skiern und Gäste zu Fuß einander nicht behindern. Am Berg wurde auch der Direktantrieb von DOPPELMAYR/GARAVENTA platziert. Direkt an das Stationsgebäude anschließend wurde die Fahrbetriebsmittelgarage für die 23 Kabinen und 57 Sessel vorgesehen. An der Bergstation wurde eine Photovoltaikanlage installiert, mit der bis zu 50 kW/h Strom erzeugt werden können, der entweder selbst genutzt oder ins Stromnetz eingespeist wird. In einem weiteren Schritt will man auf dem Dach eine Aussichtsplattform realisieren, damit Gäste einen Rundumblick auf die alpine Landschaft genießen können.

Die Bergstation wurde auf 1.671 m Seehöhe neu gebaut.

Die Fahrbetriebsmittelgarage.

Die Streckenführung wurde im Vergleich mit der Vorgängerbahn um 344 m nach oben verlängert, sodass eine bessere Anbindung an die Pisten im Winter und eine optimale Zugänglichkeit der Wanderwege im Sommer gewährleistet werden kann. Die frühere Bergstation ist erhalten geblieben und wird für Lagerzwecke u. a. für die Schneekanonen benutzt.

Die Fahrgeschwindigkeit der neuen Kombibahn beträgt 6 m/s, die Förderleistung im Winter mit Kabinen und Sesseln 3.445 P/h. Im Sommer können im alleinigen Einsatz der Kabinen 1.045 P/h transportiert werden. Die schräge Länge der Bahn beträgt 1.843,69 m, die Spurweite 7,7 m. Auf der nicht ganz 6 Minuten dauernden Fahrt werden 18 Stützen passiert.

Bei den Kabinen handelt es sich um 10er-Kabinen des Typs OMEGA V von CWA, die mit ihren optimierten Maßen viel Komfort bieten. Sie sind mit Sitzheizung ausgestattet und haben einen bodenebenen Einstieg. Für die Beförderung von Bikes in der Kabine kann eine Sitzbank hochgeklappt werden, sodass dann Platz für eine Bikehalterung am Boden besteht, mit der ein Transport von 2 Bikes pro Kabine problemlos möglich ist. Diese Ausrüstung wird die Bergbahn Brixen im Thale AG im Sommer einsetzen, sobald die Wegerechte für die Biker geklärt sind. Die 8er-Sessel wurden ebenfalls in der modernsten Ausführung gewählt und verfügen über Komfortpolsterung, Bubbles und Sitzheizung.

lw

Die Talstation auf 1.293 m Seehöhe.

Sessel und Kabinen folgen im Verhältnis 3:1.

© lw

Technische Daten 10-MGD „Zinsbergbahn“

Höhe Talstation	1.293 m
Höhe Bergstation	1.671 m
Höhenunterschied	378 m
Schräge Länge	1.843,69 m
Mittlere Neigung	21,01 %
Größte Neigung	46 %
Anzahl Stützen	18, davon 1 Doppelstütze
Spurweite	7,70 m
Nennfahrgeschwindigkeit	6 m/s.
Fahrzeit	5,65 min.
Maximale Förderleistung	3.445 P/h mit Kabinen und Sessel, 1.043 P/h mit Kabinen
Anzahl 10er-Kabinen	23
Anzahl 8er-Sessel	57

Ausführende Firmen

Seilbahnbau	DOPPELMAYR/GARAVENTA
Planung	Aschaber Baumeister Ing. GmbH
Kabinen	CWA
Seil	Teufelberger
Abbau der früheren Bahn	Pro-Alpin Ropeway Services GmbH
Hochbauten	Bergstation und Streckenbauwerke HV-Bau GmbH Kitzbühel, Talstation Ing. Hans Bodner Bau GmbH & Co KG Kufstein

Eröffnungsfeier
bei der Bergstation.
© Fabian Dalpiaz

Rabanser Seilbahnen GmbH

Die Seiser Alm,
ein Juwel in den Dolomiten

Die sonnigen und perfekt präparierten Pisten und die einzigartige Landschaft auf der Seiser Alm garantieren für alle Skibegeisterten Skivergnügen vom Feinsten. Dieses Jahr gibt es zusätzlich noch ein ganz besonderes Highlight: Pünktlich zur Wintersaison glänzt der Bamby Lift, der 1962 erstmals erbaut wurde, im neuen Kleid.

Ein 6er-Sessel
mit Kindersicherung.
© Fabian Dalpiaz

Bereits Ende der 30er-Jahre wurden auf der Seiser Alm die ersten Bergbahnen für Skifahrer errichtet. Der Großteil der Lifte wurde jedoch in den 50er- und 60er Jahren gebaut. Von der klassischen Seilbahn zum Skilift mit niedriger und hoher Seilführung, den ersten Einer-Sesselliften bis zu den ersten Umlauf-Sesselbahnen in den 80er-Jahren waren viele historische Seilbahntypen in Betrieb. Heute verrichten 21 Bergbahnen ihren Dienst, darunter 2 Kabinenbahnen (Zubringer), 1 Telemix, 2 Skilifte und 16 Sessellifte.

Rechtzeitig zum 5. Dezember 2019 konnte nun wieder eine neue Aufstiegsanlage in Betrieb gehen. Es handelt sich um einen kuppelbaren Sechser-Sessellift mit Wetterschutzhaube, der eine höhere Förderkapazität als bisher aufweist und lange Wartezeiten erspart. Nach dem Sessellift Paradiso, Telemix Puflatsch ist dies die dritte Anlage auf der Seiser Alm mit vollautomatischer Kindersicherung.

Die Familie Rabanser gilt als einer der Pioniere auf der Seiser Alm. Vater Paul Rabanser setzte in den sechziger Jahren konkrete Schritte und Taten für eine breite Erschließung und den Ausbau des heute sehr beliebten und familienfreundlichen Skigebietes. Sein Sohn Matthias Rabanser führte den Betrieb weiter und baute in den vergangenen Jahren einige Skilifte seines Vaters zu Umlaufbahnen um. Es war ihm stets wichtig, in zukunftsweisende Technologien zu investieren.

Die neue Anlage von Doppelmayr überzeugt mit Technologien für die Zukunft. Höchster Fahrkomfort, leiser Fahrbetrieb, Direct Drive, Sitzheizung und nicht zuletzt die vollautomatische Kindersicherung heben den letzten Stand der Seilbahntechnik hervor. Bereits vor 13 Jahren, im Jahre 2006, wurde in Zusammenarbeit mit der Firma Doppelmayr beim Sechser-Sessellift Paradiso die erste Sesselbahn mit vollautomatischer Kindersicherung in Kombination mit einer Wetterschutzhaube errichtet. »

Technische Daten Nostalgielift

Hersteller	Trojer Meran
Horizontale Länge	275 m
Förderleistung	327 P/h
Betriebsgeschwindigkeit	1,60 m/s
Durchmesser Förderseil	8 mm
Antriebsleistung	15 PS
Antriebsart	Diesel (Jenbach Diesel)
Anzahl Stützen	2

Technische Daten 6 CLD-B „Bamby“

Hersteller	DOPPELMAYR/ GARAVENTA
Horizontale Länge	350,20 m
Höhenunterschied	67,60 m
Mittlere Neigung	19,30 %
Förderleistung	2.800 P/h
Betriebsgeschwindigkeit	4,5 m/s
Anzahl Fahrzeuge	28
Durchmesser Förderseil	43 mm
Hersteller Förderseil	Fatzer
Antriebsleistung	315 KW
Anzahl Stützen	5

© Verena Paolazzi

Dolomites
seiser alm
Kastelruth · Seis · Völs · Tiers

„Wie die automatische Türschließung bei Kabinenbahnen wird auch die automatische Bügelverriegelung bei Sesselbahnen zum Standard der Zukunft gehören.“

Matthias Rabanser

Großes Eröffnungsfest

Christoph Hinteregger von der Firma Doppelmayr bedankte sich bei der Eröffnungsfeier für die sehr gute Zusammenarbeit sowie Treue und überreichte Matthias Rabanser eine Ehren-Goldmedaille für Innovations- u. Kinderfreundlichkeit. Der Vize-Bürgermeister von Kastelruth, Oswald Karbon, lobte die ökologische Bauweise der Firma Rabanser Seilbahnen. Beim Bau der neuen Sesselbahn wurde in besonderer Weise Rücksicht auf Natur und Umwelt genommen.

Pfarrer Franz Pixner hob die Bedeutung der Sicherheit, vor allem für die Kleinsten noch einmal hervor und sprach den Segen für die neue Aufstiegsanlage und die zahlreichen Anwesenden. Ein Teil des originalen, ursprünglichen Skiliftes von 1962 war zum Staunen der vielen Besucher aufgestellt worden, und wer wollte, konnte eine Probefahrt wie anno dazumal riskieren.

Autolock, die Technik der Zukunft

Auf der Seiser Alm ist man überzeugt, dass das größte Augenmerk bei der Beförderung von Skifahrern den Kleinsten zu schenken ist. Sesselbahnen durch Kabinenbahnen zu ersetzen, um einen kindersicheren Transport zu ermöglichen, sieht man nicht als passende Lösung. Die jahrelange Erfahrung hat gezeigt, dass Skifahrer es besonders schätzen, mit Sesselbahnen befördert zu werden. Das ständige Abschnallen von Skiern in einem Skigebiet ist kontraproduktiv. Die Autolock-Kindersicherung bei der neuen Anlage Bamby bietet einen Beförderungskomfort vom Feinsten bei gleichzeitigem Anbelassen der Skier.

Nostalgielift 1962.
©Fabian Dalpiaz

Dr. Peter Stuflesser mit der Samenpflückmaschine bei der Ernte des Samens.
© Rabanser Seilbahnen GmbH

Einsähen der Flächen.
© Rabanser Seilbahnen GmbH.

Naturgerechte Bauweise

Neue Begrünungsmöglichkeiten mit lokalem Saatgut

Die Rabanser Seilbahnen GmbH bemüht sich auf der Seiser Alm um natur- und umweltgerechte ingenieurbiologische Begrünungen. Stationen von Liftanlagen werden so gut wie möglich in das Landschaftsbild eingefügt; Bahnhöfe der Kabinen/Sessel werden, wo es nur möglich ist, unterirdisch errichtet. Bei Planierungen ist man vor allem bedacht, den natürlichen Geländeverlauf möglichst zu erhalten. Man vermeidet vor allem kantige Geländeübergänge und versucht, diese möglichst geschwungen und rund an das bestehende Gelände anzupassen. Wo es möglich ist, werden bei der Bearbeitung der Flächen die Rasenziegel entnommen, um sie nach getaner Arbeit wieder fachgerecht einzubringen. So wird der natürliche Bewuchs der Pflanzen gesichert und wertvolle jahrhundertealte alpine Rasen bleiben erhalten.

Natürlich ist es auch notwendig, einige Abschnitte komplett neu einzusäen. Während in der Vergangenheit dazu immer Handelssaatgut verwendet wurde, hat man bei der Errichtung der Anlage Bamby eine neue Methode eingesetzt. Erstmals in Südtirol wurde auf eine Methode der Gewinnung und Begrünung mit lokalem Saatgut direkt von der Eingriffsfläche bzw. aus nächster Umgebung zurückgegriffen. Die Firma Mountainplan bietet mit ihrer Dienstleistung LocalFloraSeed die Gewinnung, Lagerung und Begrünung von Saatgut auf den entsprechenden Eingriffsflächen an. Nach Bekanntgabe des Projektvorhabens wurde die benachbarte Eingriffsfläche in der Sommerperiode zur Zeit der Samenreife mittels eines elektrisch betriebenen „Seeders“ (Bürstmaschine) beerntet, um den Samen nach Abschluss der Geländemodellierungen aufzutragen. Die im Erntegut vorhandenen Samen sind Abkömmlinge ihrer Mutterpflanzen, bilden nach Keimung und Entwicklung wieder eine ortsübliche und angepasste Vegetationsschicht aus und tragen das genetische Erbe des Standortes weiter. Durch diese Methode der „Wiesen-Duplikation“ können je nach Reifezustand der beernteten Vegetation zwischen 50 bis 60 % der Pflanzenarten erhalten bleiben. **PR**

CHAIRKIT
PRERIDE TO PERFORMANCE

Load Here Plattform

Mit integrierten LED’s für einen sicheren Einstieg.

Die „LOAD HERE” PLATTFORM von Chairkit:

>> Ideale Positionierung der Fahrgäste
>> Mit und ohne Förderband lieferbar
>> Auch für fix geklemmte Anlagen

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

CHAIRKIT North America Inc.
PO Box 1013
Camas, WA 98607
T +1 503 780 9036
F +1 360 838 1749
office.usa@chairkit.com

The only kit your chair needs.

www.chairkit.com

spectrum.at

© fehlt

Links: **Der neue 8 SBK Senderexpress in Lofer verfügt über vollautomatische, kindersichere Sessel mit mittigen Fußrastern.**

Mitte: **Die Bergstation des 8 SBK Sender-Express auf 1.625 m.**

Oben: **In der Talstation ist der Sesselbahnhof untergebracht.**

Technische Daten: 8 SBK SENDEREXPRESS

	Anfangsausbau	Endausbau
Förderleistung (P/h)	(3.000)	(3.000)
Fahrgeschwindigkeit (m/s)		5,00
Folgezeit (s)	(9,60)	8,47
Gehängeabstand (m)	(48,00)	42,35
Fassungsraum Sessel (Pers.)		8
Spurweite Strecke (m)		7,70
Höhe Talstation (m ü.d.A.)		1.341,17
Höhe Bergstation (m ü.d.A.)		1.625,17
Höhenunterschied (m)		284,00
horizontale Bahnlänge (m)		1.152,00
schräge Bahnlänge (m)		1.197,44
mittlere Neigung (%)		24,65
Fahrzeit (min)		4,57
Antrieb	Berg – Brücke	
Abspannung	Tal	
Anzahl Fahrbetriebsmittel (Stk.)	(57)	64
Anzahl Stützenstandpunkte (Stk.)	15	
Motorleistung Betrieb (kW)	(472)	505
Anfahren (kW)	(602)	654
Seil Dm (mm)	52 / 6 x 36 / 1960	

8 SBK SenderExpress, geplant von Melzer & Hopfner

Topkomfort in Lofer

Mit dem Bau der topmodernen 8-er Sesselbahn „SenderExpress“ um 10 Mio. € in 6 Monaten konnte ein weiterer Meilenstein in der Erfolgsgeschichte des Salzburger Familienskigebietes auf der Loferer Alm gesetzt werden. Somit befindet sich hier das weltweit erste Skigebiet, das über zwei vollautomatische und kindersichere 8-er Sesselbahnen verfügt.

Mit dem Bau der neuen 8-er Sesselbahn „SenderExpress“ konnte ein über mehrere Jahre angelegtes Sanierungskonzept auf der Loferer Alm erfolgreich abgeschlossen werden.

Herzstück ist dabei eine supermoderne 8-er Sesselbahn mit Vollausstattung, wobei die Kombination Bubbles, Sitzheizung und vollautomatische, kindersichere Ausstattung mit mittigen Fußrastern den höchsten derzeit lieferbaren Standard darstellt.

Die in die Jahre gekommene 4-er Sesselbahn „Schönbühel“ wurde abgetragen und auf ähnlicher Trasse eine topmoderne Hochleistungsanlage installiert.

Die Talstation wurde ca. 70 m talwärts geschoben, um einer zusätzlichen Piste ausreichend Raum zu geben. Dadurch gelangte man aber in einen geologisch und naturräumlich sehr sensiblen Bereich, welcher beidseitig von Wildbächen flankiert ist.

Das mächtige Raumprogramm der Talstation (Sesselbahnhof, Garagen, Lagerräume, Personalbereich etc.) wurde gekonnt ins Gelände eingebettet, hier zeigt sich die große Erfahrung des langjährigen Planungspartners Melzer & Hopfner aus Bregenz.

Die Bergstation liegt direkt auf dem Schönbühel, von hier kann in alle Skigebietsteile eingefahren werden.

Vollautomatische, kindersichere Sessel

Herzstück des Gesamtprojektes ist aber die von Doppelmayr gelieferte und montierte kuppelbare 8-er Sesselbahn in Vollausstattung (Förderseil Fatzer). Wie schon bei der im Jahre 2012 gebauten Schwarzeckbahn kamen vollautomatische, kindersichere Sessel mit mittigen Fußrastern zum Einsatz, weiters ein heb- und senkbares Förderband von CHAIRKIT. Bubbles und Sitzheizung seien der Vollständigkeit halber erwähnt.

Das technische Konzept sieht eine maximale Förderleistung von 3.400 P/h im Endausbau vor. In einer ersten Ausbaustufe wurden 3.000 P/h installiert. In der Bergstation wurde ein starrer Brückenantrieb, im Tal die hydraulische Förderseilabspannung und der Sesselbahnhof platziert.

Das bauliche Konzept besticht durch seine klare, reduzierte Bauweise und trägt die deutliche Handschrift von Melzer & Hopfner.

Die Anlage wurde in knapp 6 Monaten aus dem Boden gestampft, für eine Neuerschließung mit Pistenerweiterung und Wegebau eine wahre Meisterleistung, die nur durch das perfekte Zusammenspiel aller Beteiligten möglich war.

Die offizielle Eröffnung fand am 14.12.2019 statt, Politprominenz sowie Seilbahnfreunde aus den benachbarten Skigebieten gaben der Veranstaltung einen würdigen Rahmen.

MOUNTAIN PLANET
22 - 24 APRIL 2020
INTERNATIONAL MOUNTAIN DEVELOPMENT FAIR
GRENOBLE - ALPS - FRANCE
WWW.MOUNTAIN-PLANET.COM

Come and meet the exponents from all over the world

Discover the innovations of the entire mountain sector

Participate in debates on industry trends and future-oriented strategies

900 BRANDS
25 EXPONENTS COUNTRIES
70 CONFERENCES & HIGHLIGHTS
23 000 PROFESSIONALS
67 VISITORS COUNTRIES

OJS certified attendance. Figures 2018

UN ÉVÈNEMENT alpexpo

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

Vorschau Mountain Planet vom 22. – 24. 4. 2020

Willkommen in Grenoble!

Alle zwei Jahre trifft sich die internationale Winter- und Bergbranche in Grenoble. Auch zur 24. Auflage der Fachmesse Mountain Planet rechnen die Veranstalter an drei Tagen wieder mit über 18.000 internationalen Fachbesuchern sowie Präsentationen von mehr als 900 Ausstellern und Marken.

Mit 50.000 m² Ausstellungsfläche plant der Veranstalter Alpexpo zur diesjährigen Mountain Planet und verzeichnet knapp drei Monate vor Messebeginn eine Meldequote von rund 85 % . Dabei versammeln die Messe-Fachbereiche alle internationalen Branchenführer und zahlreiche Neuaussteller. Neben den repräsentativen Einzelpräsentationen informieren Fachunternehmen, Wirtschaftsvereinigungen und Forschungsinstitute wiederum auf thematisch gegliederten Gemeinschaftsständen nationaler und regionaler Kompetenzzentren über neue Entwicklungen in ihren Technologien. Auch der neu gestaltete Messebereich „Le Village des Transitions“ („Das Dorf des Wandels“) wird zahlreiche spezialisierte und innovative Unternehmen präsentieren, die neue Produkte und Konzepte auf den Gebieten Mobilität, Energie, Ressourcen- und Abfallmanagement vorstellen.

Begleitend zur Messe gibt es erstmals ein „Innovation Book", das sich den wichtigsten zukünftigen Entwicklungen für Lebens- und Wirtschaftsräume am Berg widmet. Im Vordergrund stehen dabei der digitale Wandel und neue Technologien, die Zukunft von Wintersportorten sowie deren Umgestaltung in Ganzjahresdestinationen.

Vielseitige Fachinformationen

Diese Themen bilden auch wichtige Schwerpunkte der Fachveranstaltungen im Rahmen der Messe, die Mountain Planet auch in diesem Jahr wieder zum Treffpunkt vieler internationaler Experten und Entscheidungsträger werden lässt.
Bereits terminiert sind drei unmittelbar im Messebereich stattfindende Podiumsdiskussionen :

- „Verjüngung der Kunden-Zielgruppen: eine Herausforderung für die Zukunft“ (22. 4.)
- „Nachhaltige Entwicklung und ihre Herausforderungen für die Zukunft der Wintersportorte“ (23. 4.)
- „Neue Herausforderungen im Reiseverhalten und -erlebnis im Bergtourismus“ (24. 4.).

Am 23. 4. veranstaltet der internationale Seilbahnverband OITAF sein Fachseminar zum Thema "Seilbahnen: das sicherste Transportmittel der Welt für die Beförderung von Personen?"

Auf nationaler Ebene treffen sich aus dem politischen Bereich die Vereinigung der gewählten Vertreter von Bergregionen (ANEM), die Bürgermeister von Winter- und Bergsportgemeinden (ANMSM) sowie Mitglieder des französischen Seilbahnverbandes DSF, der mehr als 250 Seilbahnunternehmen mit einem Jahresumsatz von über 1 Mrd. Euro und ca. 18.000 Beschäftigten vertritt. In Grenoble wird DSF erstmals sein Konzept der „Gemeinschaftsfinanzierung zum Schutz der französischen Bergregionen durch verstärkte Forschungen im Bereich Wasserressourcen, Artenvielfalt, Müllvermeidung und Reduktion der Treibhausgase“ vorstellen.

Auf rund 50.000 m² Fläche erwartet Mountain Planet 2020 wiederum über 900 Marken und Aussteller.
© tb

SKIDATA® 4.0
KUDELSKI GROUP
DRIVING YOUR DIGITAL FUTURE

OHNE WARTEN.
MEHR ERTRAG.

Der neue SKIDATA skiosk® Lite ‘Vending’
Mit dem Ticketautomaten skiosk® bringen Sie Ihre Kunden schneller auf die Piste und sorgen mit reduzierten Warteschlangen für ein perfektes Gästeerlebnis. Und Ihr Kassenpersonal? Das freut sich über eine Entlastung an den normalen Ticketkassen und kann die gewonnene Zeit für intensivere Kundenberatung nutzen.

SERIE 149

© SkiStar St. Johann

Peter Grander
GF SkiStar St.Johann in Tirol

„Wir müssen fokussieren!“

2016 hat die schwedische SkiStar AB die Mehrheit an den St. Johanner Bergbahnen erworben. Seither hat SkiStar St. Johann viel investiert, ein durchdachtes Konzept wurde auf den Weg gebracht. Der MOUNTAIN MANAGER hat Peter Grander, GF SkiStar St. Johann, nach den Zielen und Herausforderungen befragt.

Sie sind seit 1,5 Jahren Geschäftsführer von SkiStar St. Johann, was hat Sie an der Aufgabe gereizt?
Ein Hauptgrund, diese Aufgabe zu übernehmen, war für mich, wieder in die Heimat zurückzukehren und hier zu arbeiten. Ein wesentlicher Aspekt, der mich gereizt hat, war aber auch die spezielle Konstellation der Bergbahngesellschaft, die zu SkiStar AB gehört. SkiStar AB ist eine schwedische Unternehmensgruppe, die in den Bereichen Freizeit, Tourismus, Immobilien und Einzelhandel tätig und an der Stockholmer Börse notiert ist. Die Gruppe besitzt und betreibt 6 Ski Resorts in Schweden, Norwegen und mit St. Johann in Tirol auch in Österreich.

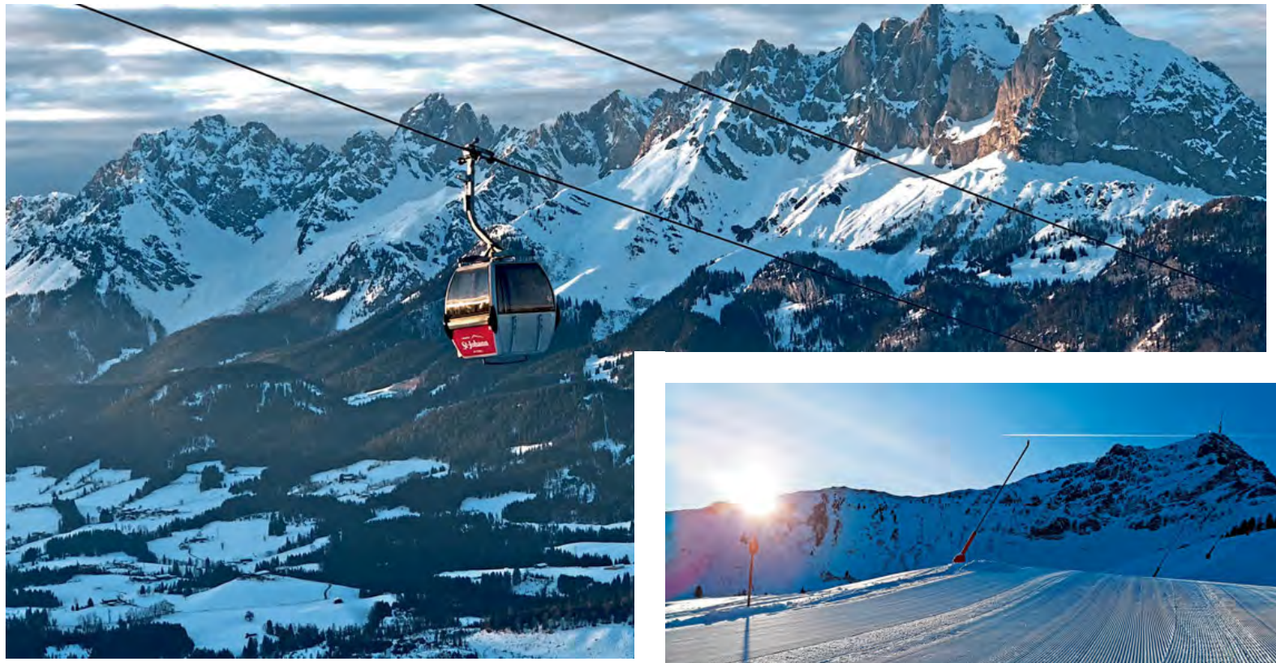
Wie war Ihr Zugang zur Bergbahnbranche, was haben Sie vorher gemacht?
Ich habe in Innsbruck am MCI Tourismus und Freizeitwirtschaft studiert. Über die Vermittlung eines Professors bin ich mit der Sparte Tourismusberatung in Kontakt gekommen, genauer mit der conos gmbh, Mag. Arnold Oberacher. Ich habe dort mein Praktikum gemacht und war über 5 Jahre in Wien. Dort war dann auch mein Einstieg in das Seilbahn-Consulting, wobei ich ursprünglich meinen Schwerpunkt eigentlich auf den Bereich Gastronomie gelegt hatte. In der Folge bin ich dann zu den Gletscherbahnen Kaprun gewechselt und war dort kaufmännischer Assistent vom Vorstand. In dieser Zeit wurden die Maiskogelbahn und die Gletscherbahnen Kaprun fusioniert und die Projektierung für die Seilbahnverbindung 3K-K-onnection in Angriff genommen, eine recht spannende Zeit.

> *„Wir sind auf einem guten Weg“*

Was sehen Sie als die wesentlichen Elemente Ihrer Arbeit?
Mein Aufgabengebiet ist ausgesprochen vielseitig. Wir kümmern uns hier nicht nur um die Gäste und die Seilbahnen. Wir haben an die 100 Grundeigentümer und sehr viele Stakeholder, die man informieren und am Laufenden halten muss. Dazu ist die Koordination mit SkiStar AB sehr wichtig, entsprechend aufwändig und intensiv. Alle Bereiche in ein stimmiges Gesamtpaket zu bekommen, ist sicher eine große, aber ausgesprochen interessante Aufgabe.

Bei der Bergbahngesellschaft ist SkiStar AB mit 68 Prozent Haupteigentümer. Welche Vorteile/Synergien/Herausforderungen bringt das mit sich?
Die Vorteile liegen sicher in der Größe der Unternehmensgruppe SkiStar AB, gerade wenn es um den gemeinsamen Einkauf und die Verwirklichung von Projekten geht. Dann ist natürlich auch die Markterschließung eine sehr gute, man kann hier bestehende Märkte nutzen und darauf zurückgreifen. Dazu gibt es interessante Strukturen, die für uns sicher von Vorteil sind. Ich denke da vor allem an den Non-Stop-Shop, in dem unter skistar.com alles von der Unterkunft über Skipass, Skischule bis zum Skiverleih und den Sportprodukten buchbar ist.

Es gibt natürlich auch viele Herausforderungen, zu denen etwa die unterschiedlichen gesetzlichen Regelungen gehören. Da gibt es immer wieder Erklärungsbedarf. Da SkiStar AB ein börsennotiertes Unternehmen ist, ist auch das Reporting anspruchsvoll. Wir kommunizieren nur auf Englisch, sodass man hier wirklich gefordert ist, wenn es um Details geht.



SkiStar St. Johann hat in den letzten Jahren rund 25 Mio. Euro in die Infrastruktur investiert.
© SkiStar St. Johann

Wie stellt sich heute das Angebot von SkiStar St. Johann dar, wohin möchte man?
Wir sind auf einem guten Weg. Wir haben zwar noch einige ältere Anlagen, aber hier tut sich etwas. So sind wir gerade bei den Projektierungsarbeiten für den Jodlalmlift. Dabei handelt es sich um einen fixgeklemmten Doppelsessellift, der als wichtiger Wiederholerlift durch eine kuppelbare 6er-Sesselbahn ersetzt werden soll.

In den letzten Jahren haben wir rund 25 Mio. Euro in die Beschneiung und den Neubau der Bahnen Eichenhof I & II sowie 2019 in Valle's Tauwiesenlift investiert. Grundsätzlich wollen wir unsere Ausrichtung auf Familien weiter stärken. Dabei hilft uns auch unser Maskottchen Valle, der als tollster Schneemann der Welt für die Kinder Akzente setzt. Die Aktivitäten rund um Valle werden von allen 4 Skischulen mitgetragen und bewähren sich gut.

Welches Gästesegment sprechen Sie an, gibt es Unterschiede im Winter im Vergleich zum Sommer?
Ein wesentlicher Unterschied zu den Skidestinationen in Norwegen und Schweden, in denen es nahezu keine Tagesgäste gibt, ist es, dass wir rund 40 % Tages- und 60 % Nächtigungstouristen haben. Bei beiden

SkiStar St. Johann hat sein Angebot auf Familien ausgerichtet.
© Mirja Geh

steht wiederum die Familie im Fokus, sowohl im Winter als auch im Sommer.

Es kommen auch Gäste aus Skandinavien zu uns – da gibt es aber sicher noch Spielraum nach oben. In diesem Zusammenhang ist es natürlich eine Herausforderung, die Schnittstellen der einzelnen Anbieter so zu vernetzen, dass man direkt zugreifen kann und Kontingente dann direkt freigeschalten werden können. Hier gibt es im Moment einen Testlauf, an diesem Punkt wird gearbeitet.

Im Oktober hat die Bergbahn den Tauwiesenlift in Oberndorf übernommen. Welche Erwartungen hat man/welche Pläne gibt es?
Der Tauwiesenlift ist ein kleiner Verbindungslift, der privat geführt wurde. Nachdem der Betreiber diesen Lift, der schon in die Jahre gekommen war, nicht mehr weiterführen wollte, haben die Gemeinde Oberndorf, der Tourismusverband Kitzbüheler Alpen/St. Johann und wir uns entschlossen, hier aktiv zu werden. Mit Hilfe eines Kooperationsprojektes wurde der bestehende, veraltete Schlepplift 2019 durch einen modernen Tellerlift von Doppelmayr ersetzt, installiert wurde auch eine Trassenbeleuchtung. Die Kosten wurden gedrittelt. Auf diese Weise möchte man Einheimischen und Gästen ein attraktives Skianfängergelände bieten, das leicht zugänglich ist.

Seit diesem Winter gibt es ein Pistengeher-Ticket. Warum hat man sich dazu entschlossen, wie wird das durchgeführt?
Wir haben in St. Johann sehr viele Pistengeher, der Trend zum Pistengehen hält auch nach wie vor an. SkiStar St. Johann ist es darum gegangen, ein Leitsystem einzuführen, das ein möglichst konfliktfreies Miteinander von Skifahrern und Pistengehern möglich macht. Grundsätzlich muss man sagen, dass mit dem Pistengeher keine Wertschöpfung zu lukrieren ist – im Gegenteil, wenn er mit dem Pkw kommt, nimmt er dem zahlenden Skifahrer Platz weg. Deshalb haben wir in diesem Winter das Pistengeher-Ticket eingeführt und drei Aufstiegsrouten definiert, die entsprechend beschildert sind. Auf diese Weise möchten wir sowohl den Skifahrern als auch den Pistengehern gerecht werden und ein Nebeneinander möglich machen. In Summe sind wir bis jetzt zufrieden, wie das Angebot angelaufen ist und wie es angenommen wird. Das muss sich alles natürlich noch einspielen – ich glaube aber, dass wir so auf dem richtigen Weg sind.

Welchen Stellenwert hat der Sommer im Angebot, wie sind Sie mit der Entwicklung zufrieden?
Mit dem Sommer generieren wir rund 20 % unseres Umsatzes. In Zahlen ausgedrückt heißt das, dass wir im Sommer durchschnittlich 75.000 Gäste am Berg begrüßen dürfen. Der Sommer ist damit nicht mehr wegzudenken aus unserem Angebot. Für das Unternehmen bedeutet ein erfolgreicher Sommer aber nicht nur ein Plus an Umsatz, sondern auch dass wir attraktive Ganzjahresarbeitsplätze zur Verfügung stellen können.

Ich denke, dass wir hier auf einem sehr guten Weg sind. Wir haben sehr schöne Wanderwege in allen Schwierigkeitsgraden, einen Klettersteig auf das Kitzbüheler Horn und einen Single-Trail, der ins Tal führt. Unser Angebot umfasst außerdem eine Mountaincart-Strecke und einen Waldseilkletterpark. SkiStar St. Johann verfügt über das Gütesiegel der „Besten Österreichischen Sommer-Bergbahnen", wobei Action und Erholung am Berg im Mittelpunkt stehen. Durch unser vielfältiges Angebot haben wir die Auszeichnung als „Abenteuer-Berg" erhalten.

Welche Investitionen stehen für den Sommer/Winter an?
Die Projektierung für den Ersatz des Doppelsesselliftes „Jodlalm" durch eine moderne 6er-Sesselbahn ist im Laufen. Für den Sommer sind wir gerade dabei, für den Tauwiesenlift ein kleines Trailangebot zu erarbeiten. Da sind wir im Moment ebenfalls in der Projektierungsphase. Dazu steht im Sommer der Folientausch bei einem Speicherteich am Programm. Bei diesem Teich handelt es sich um den ersten Speicherteich Österreichs, der vor mittlerweile 30 Jahren gebaut wurde.

Was sehen Sie als die großen Aufgaben/-Herausforderungen der Zukunft in der Positionierung der Bahn im touristischen Umfeld?
Wir müssen fokussieren. Der Schwerpunkt liegt bei uns auf der Familie und Konzepte um diesen Schwerpunkt müssen wir konsequent weiterverfolgen. Dazu stehen die „soft facts", also unsere Dienstleistungsqualität, im Blickpunkt. Dienstleistung wird für die Zukunft sicher noch wichtiger werden, als sie es jetzt schon ist. **lw**

Der Hochseilgarten wird im Sommer gut angenommen.
©Mirja Geh

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

Dynamic Pricing von Ski-Tickets:

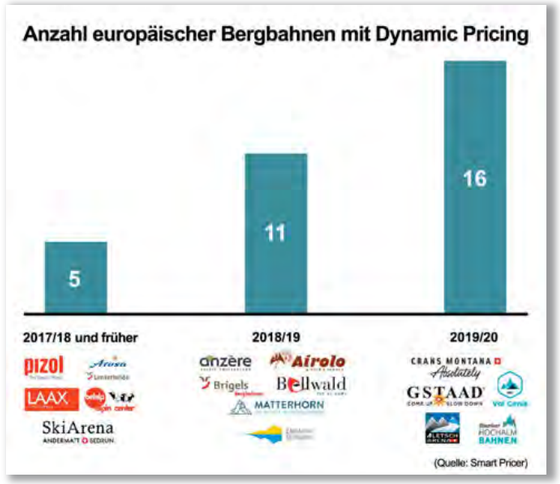
Viele Motive und Modelle

Mehr Skifahrer an schwachen Tagen, frühere Buchungsumsätze und einen höheren Anteil von Mehrtageskarten – das verspricht die dynamische Gestaltung von Ticketpreisen. Die Wege dorthin sind je nach Ansatz unterschiedlich, wie der deutsche Spezialist Smart Pricer zusammenfasst.

Smart Pricer ist spezialisiert auf Analysen und Software-Lösungen rund um die Preisoptimierung für Ticketverkäufe in den unterschiedlichsten Branchen. Mit über zehn Jahren Erfahrung in der Preisgestaltung bei Fluggesellschaften ist das Berliner Unternehmen inzwischen auch Pricing-Partner von bekannten Publikums-Magneten wie FC Bayern München oder der UCI Kinowelt. Seit etwa drei Jahren beschäftigen sich die Spezialisten auch intensiv mit der Preisgestaltung von Skitickets und konnten eigene Modelle bereits in zahlreichen prominenten Destinationen, wie etwa den Zermatt Bergbahnen oder zuletzt den Aletsch-Bahnen umsetzen.

Umsätze steigern und steuern

Dabei etabliert sich Dynamic Pricing als strategisches Werkzeug zunehmend in der gesamten Bergbahn-Branche – sowohl in der Breite als auch in der Tiefe, bezogen auf die Unternehmensgrößen: Von der Wintersaison 2017/18 bis 2019/20 hat sich die Anzahl der Skigebiete mit dynamischer Preisgestaltung mehr als verdreifacht (siehe Abb.). Im engen Austausch mit Tourismusexperten sowie Praktikern aus Skigebieten und Bergbahnen – darunter über 50 Gesellschaften aus den wichtigsten europäischen Alpenländern – identifizierte das Smart Pricer-Team die vorrangigen Beweggründe für die Einführung dynamischer Skipreise:



■ UMSATZSTEIGERUNGEN

Einer der Hauptgründe ist die Umsatzsteigerung, die sich mit Dynamic Pricing erreichen lässt. An schwachen Tagen wird die Nachfrage durch eine Preissenkung leicht stimuliert, und mehr Tickets können verkauft werden. Umgekehrt ermöglicht eine moderate Preiserhöhung an starken Tagen mehr Zahlungsbereitschaft "abzuschöpfen". Insgesamt wirkt sich dies positiv auf den Gesamtumsatz der Bergbahnen aus.

■ FRÜHERE BUCHUNG DER SKIPÄSSE

Der Buchungszeitpunkt von Skipässen, vor allem für Mehrtagestickets, verschiebt sich durch Dynamic Pricing nach vorne, da Frühbucher oft mit attraktiveren Preisen belohnt werden. Dies führt zu einem deutlichen Anstieg an Ticketverkäufen bereits im Oktober/November, die dann gut planbar erst später in der Saison genutzt werden.

■ ERHÖHUNG DER ONLINE-ANTEILE

Dynamic Pricing führt außerdem zu einer deutlichen Erhöhung der Online-Anteile im Verkauf. In Zermatt beispielsweise haben sich die Online-Anteile durch dynamische Preise gegenüber dem letzten Winter vervielfacht. Dies senkt das Wetterrisiko für die Bergbahnen – gleichzeitig können wertvolle Kundendaten im Onlineshop für zukünftige Marketing-Kampagnen gesammelt werden.

■ LÄNGERE BUCHUNGSDAUER

Die Bergbahnen profitieren zudem von einer verlängerten Buchungsdauer der Skifahrer. Durch vorteilhafte Frühbucherangebote entscheiden sich mehr Gäste für den Kauf einer günstigen Mehrtageskarte, anstatt sich vor Ort die Tageskarten für die besten Tage herauszupicken.

Ganz unterschiedliche Modelle

In all dem Medientrend über Dynamic Pricing gilt es jedoch festzuhalten: Dynamic Pricing ist nicht gleich Dynamic Pricing. Bis heute haben sich drei verschiedene Heran gehensweisen herauskristallisiert, die alle unter „Dynamic Pricing" firmieren, dabei jedoch eine ganze Reihe unterschiedlicher Faktoren für die Preisbildung heranziehen.

■ METEO-DYNAMISCHES PRICING – JE SCHLECHTER DAS WETTER, DESTO GÜNSTIGER

Manche Skigebiete, wie zum Beispiel die Pizolbahnen und die Belalp, offerieren Nachlässe je nach Wetterprognose – je schlechter das Wetter, desto günstiger das Tagesticket. Gestaffelte Rabattgruppen helfen bei einer genaueren Bestimmung der Vergünstigung: so gibt es zum Beispiel bei einer Prognose von „zeitweise sonnig, zeitweise Schneefall" einen Nachlass von 18%. Lautet die Vorhersage jedoch „bewölkt, häufiger Schneefall", sparen Skifahrer bis zu 50% bei dem Kauf einer Tageskarte.

■ ONLINE RABATTE – JE FRÜHER, DESTO GÜNSTIGER

Andere Skigebiete bevorzugen einen anderen Ansatz: In Arosa-Lenzerheide zum Beispiel erhalten Skifahrer Frühbucherrabatte. Diese Nachlässe, die abhängig von Wochentag, Saison und Nachfrage sind, gelten allerdings nur online. Zudem ist die Preisobergrenze jener Fixpreis, der an der Kasse gilt. Höhere Kassenpreise, wie sie vor allem an starken Tagen sinnvoll wären, gibt es dort nicht.

■ KOMPLETT DYNAMISCHES PRICING – ONLINE UND AN DER KASSE

Komplett dynamisch spielt es sich derzeit nur in einigen Skigebieten ab. Dabei variieren die Preise auf allen Verkaufskanälen je nach Nachfrage. Maßgebliche Faktoren sind hier die historischen Verkaufsdaten, der Buchungszeitpunkt, die aktuelle Nachfrage, Saison- und Ferienzeiten. In Zermatt zum Beispiel lagen die Preise einer 6-Tageskarte für Erwachsene letzte Saison zwischen 338 – 422 CHF. Ähnlich verhält es sich auch in Andermatt-Sedrun.

SMART PRICER
www.smart-pricer.com

MOUNTAIN MANAGER WEBINAR

DYNAMIC PRICING
„Was geht, wie geht das und was bringt es?"

In den letzten zwei Jahren hat sich die Anzahl der Skigebiete, die Dynamic Pricing einsetzen, von 5 auf über 15 mehr als verdreifacht! Einen spannenden Überblick zu verschiedenen Varianten sowie Einblicke in Umsetzung und erste Ergebnisse zeigen wir im **1. MOUNTAIN MANAGER Webinar** in Zusammenarbeit mit **SMART PRICER**.
Neben Pricing-Modellen und 1:1-Erfahrungen aus der Praxis werden auch der zielgruppen-gerechte Online-Auftritt sowie die Einbindung aller Aspekte der „digitalen Kundenansprache" in attraktive touristische Gesamtkonzepte zur Sprache kommen.
Kompetente Experten der folgenden Unternehmen gewähren spannende Einblicke und beantworten Ihre Fragen:

SMART PRICER **ALETSCH BAHNEN**
SKIDATA **ALTUROS DESTINATIONS**

Wann? 16. März 2020, 10:00 Uhr (Dauer etwa 1:30 h)
Wie? Kostenfreier Teilnahme-Link und alle Details vorab unter: mailchi.mp/38a981e197e8/webinar
Weitere Infos: www.mountain-manager.com

Franz Holzer, General Manager SKIDATA Austria

Unser Weg heißt „Advanced Pricing“

Franz Holzer, General Manager Österreich bei SKIDATA, hat zu „Dynamic Pricing“ eine eher hinterfragende Haltung. Man sollte zuerst den Online-Verkauf hochbringen oder spezielle Angebote wie z. B. ein Early Bird-Ticket oder Frühbucher-Bonus preisflexibel gestalten. Im Interview mit Markus Kalchgruber spricht er sich für „Advanced Pricing“ aus.

Franz, wie stehst Du grundsätzlich zum Thema Dynamic Pricing?
Eher hinterfragend. Man kennt Dynamic Pricing ja aus anderen Branchen wie z. B. bei den Flug- oder Hotelbuchungen. Also überall dort, wo eine Knappheit an verfügbaren Ressourcen besteht wie eine bestimmte Anzahl an Sitzplätzen, kennt man diese Vorgangsweise. Davon abgesehen hat man im Tourismus Saisonen mit verschieden hoher Nachfrage, wo es nach dem Prinzip von Angebot und Nachfrage sinnvoll ist, den Preis zu erhöhen oder zu reduzieren. Die Logik von Dynamic Pricing auf ein Skigebiet anzuwenden würde bedeuten: es gibt (nur) eine bestimmte Anzahl an Tickets pro Skitag, die verkauft werden. Das würde auf eine Reglementierung hinauslaufen. Kurz vor Erreichen des Limits könnte man dann mit dem Preis hinaufgehen. Die Frage dabei ist, ob die Qualität noch stimmt, wenn ich viele Gäste im Skigebiet habe, also das Limit erreicht ist? Es würde letztlich bedeuten, man zahlt mehr für eine eingeschränkte Qualität!

Welche Haltung nehmen Deines Wissens die Skigebiete ein?
Wir diskutieren mit den Skigebieten ja schon änger über Dynamic Pricing. Es war in Österreich bis jetzt nicht wirklich erwünscht – von Rauris einmal abgesehen – weil man der Meinung ist, dass man mit den Preisen eigentlich nicht mehr hinaufgehen kann (z. B. bei hoher Nachfrage wie o.e.), sondern nur noch hinunter. Ein renommierter Bergbahnchef meinte sogar, dass Dynamic Pricing unsozial sei. Weil in der Zeit, wo Familien mit Kindern Ferien haben, müsste man den Preis anheben, wodurch das Skifahren für Familien noch teurer würde!

Das stimmt. Allerdings steht der Vorwurf im Raum, dass die Bergbahnbranche generell zu wenig flexibel bei der Preisgestaltung ist.
Sicherlich könnte man eine gewisse Auslastungs-Entzerrung durchaus brauchen. Die Frage ist nur, ob man diese Auslastungsverbesserung nicht schon im Vorhinein verkaufen sollte, oder erst wirklich unmittelbar, bevor es besser oder schlechter wird? Was wir eher als zielführend ansehen, ist das sogenannte Advanced Pricing. Das bedeutet, wenn jemand seinen Urlaub frühzeitig bucht, kauft er den Skipass (z. B. Wochenkarte) gleich mit und erhält darauf einen besseren Preis. Dann ist die Entscheidung unabhängig vom Wetter. Man kauft vermutlich so eher eine 5- oder 6-Tageskarte und fährt nicht zuerst ins Skigebiet und entscheidet dort nach Wetterlage. Hier sehe ich den vorrangigen Sinn von Dynamic Pricing. Bisher kenne ich dieses Modell nur als günstigeren Vorverkaufspreis bei Saisonkarten, nicht aber z. B. bei Wochenpässen.

Ein Thema, das hier auch hereinspielt, sind die sogenannten No-Show-Days: Jemand kauft eine 5-Tageskarte, geht aber aufgrund der Wetterlage nur 4 Tage skifahren. Es verfällt dem Konsumenten also 1 Tag, den er sich sonst auch nicht gekauft hätte, wenn er wetterabhängig bucht. So gesehen würde sich der Preisnachlass im Vorfeld schon über diese No-Show-Days finanzieren...

SKIDATA engagiert sich beim Thema „Advanced Pricing“.
© SkiData

Welche Ansätze siehst Du noch für dynamische Preise?
Es ist sicher schwierig, ein etabliertes Business auf Reglementierung umzustellen, wie vorhin besprochen. Andererseits gibt es jetzt schon Leute, die überfüllte Pisten z. B. in der Hochsaison kritisieren. Da stellt sich die Frage: bin ich bereit, wesentlich mehr für den Tagesskipass zu bezahlen, wenn die Qualität verbessert wird – also genug Platz auf der Piste wäre? Da gäbe es meiner Meinung nach etliche Leute – mich eingeschlossen. Eine Möglichkeit wären die sogenannten Early Bird-Tickets, die für eine streng limitierte Anzahl an Skifahrern aufgelegt werden. Denen „gehört“ dann von 8:00 – 9:00 Uhr das Skigebiet alleine... Dafür bezahlt man natürlich einen Aufpreis. Mit dem Preis könnte man auch je nach Wettersituation sehr flexibel umgehen.

Warum konnte Dynamic Pricing eigentlich in der Schweiz Fuß fassen?
Wenn man sich die langfristige Entwicklung der Skier Days ansieht, mussten die Schweizer etwas tun. Während Österreich konstant blieb oder sich leicht verbesserte, hat die Schweiz von ca. 26 Mio. auf 21 Mio. Skier Days verloren. Dass man dann andere Wege sucht, um die Auslastung zu steigern, ist verständlich. Der Wert pro Skier Day ist allerdings dadurch gefallen. Außerdem haben die meisten eine Deckelung nach oben und unten eingezogen.

Franz Holzer
General Manager Österreich und Osteuropa bei SKIDATA.

Ein anderer Aspekt ist: Wie kommuniziere ich mein Dynamic Pricing-System mit meinen Kunden? Um ihn auf eine Aktion aufmerksam machen zu können, muss ich ihm schon einmal Tickets online verkauft haben. Hier liegen wir in Österreich im einstelligen Prozentbereich, Spitzenreiter kommen maximal auf 10 %, während die Skandinavier zum Teil 50 % Online-Umsatz generieren. Es wird aber sicher anwachsen, weil es wichtiger wird, dass man seine Kunden im Skigebiet kennenlernt. Ehe man mit Dynamic Pricing beginnt, sollte man also den Online-Verkauf hochbringen!

Wir von SkiData engagieren uns hier mit der Beteiligung an der Plattform „StarJack“, die derzeit 81 Skigebiete umfasst. Weiters forcieren wir eigene Webshop-Lösungen. So werden jetzt z. B. immer Kassenautomaten im Konsens mit einem Online-Webshop gekauft. Man bestellt also das Ticket im Internet und holt es am Automaten ausgedruckt ab.

Das Smartphone als Skiticket präsentierten (vlnr.): die Snow Space Salzburg Vorstände Wolfgang Hettegger und Christina König, und von SKIDATA Franz Holzer (General Manager Austria) und Richard Kobler (Projektleiter).
© SkiData

QUANTENSPRUNG: DAS HANDY ALS SKIPASS

SKIDATA hat kürzlich die Neuheit „Mobile Ticketing“ gemeinsam mit den Bergbahnen Snow Space Salzburg als erfolgreichen Feldversuch präsentiert. Das Smartphone ersetzt die Keycard, indem in einer neu entwickelten Applikation das online gekaufte Skiticket digital hinterlegt wird!

Ermöglicht wird „MobileTicketing“ durch eine hauseigene Technologie, welche den Weg durchs Drehkreuz über das Android Smartphone ermöglicht.
Beim Erreichen des Drehkreuzes an der Seilbahn-Talstation kommuniziert die Applikation mit dem Zutrittssystem und öffnet automatisch das Drehkreuz. Das Besondere an der Innovation und die Hauptanforderung für eine Wintersportlösung: Das Handy bleibt – dank Blue Tooth Technologie – während des Zutritts in der Jacke und die Handschuhe bleiben an. Der Gast braucht nicht mehr als das eigene Android Smartphone mit ausreichend Akku während des Skitags mitzunehmen.
„Im Zuge der Online-Buchung steht die Chipkarte sozusagen etwas im Weg. Weil der Kunde buchen und am nächsten Tag oder auch sofort skifahren will. So schnell hätte er dann jedoch noch keine Chipkarte. Daher sehen wir die Zukunft darin, dass man ohne Keycard mit dem Mobiltelefon durchgehen kann“, sagt Holzer. „Das wird die Leute animieren, online zu buchen! Ökologischer Gedanke dabei: die Plastikkarten entfallen!“

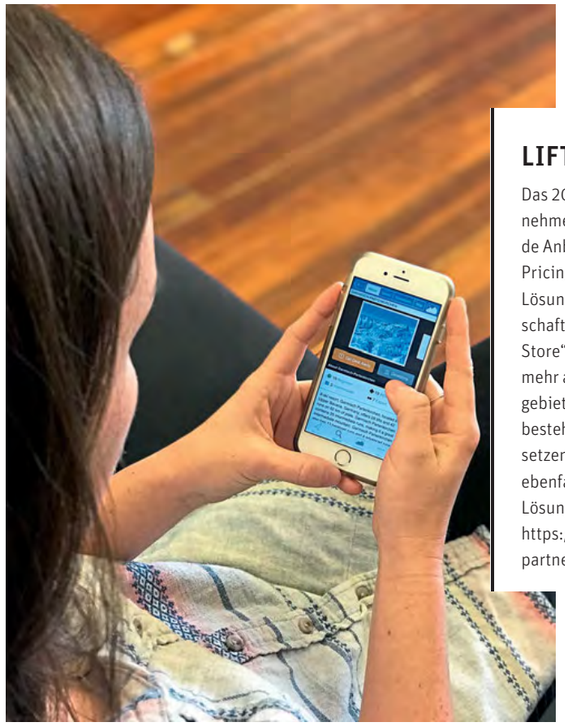
Dynamische Preise für Skipässe

Der Schlüssel zu erfolgreichem Online-Verkauf

Immer mehr Bergbahngesellschaften beschäftigen sich mit der Frage, wie sie erfolgreicher online verkaufen können. Die Preisstrategie und die Usability des Webshops sind zwei entscheidende Kriterien, um eine deutliche Verschiebung vom Off- zum Online-Verkauf zu erreichen.

Es gibt vielfältige Gründe für Bergbahnen, verstärkt auf den Online-Vorverkauf von Skipässen zu setzen, z. B. frühzeitige Generierung von Umsatz (teils Monate im Voraus), größere Unabhängigkeit vom Wetter, Sammeln von Daten und Informationen zu Gästen sowie klarerer Return on Marketing.

Der Schlüssel für wirklich signifikante Steigerungen beim Online-Umsatz ist ein dynamischer Preisansatz. Auf diese Weise werden Gäste motiviert frühzeitig zu kaufen. Mit wachsender Nachfrage steigt der Preis für das Ticket. Das führt zu höherem Umsatzpotenzial an schlechten und an schönen Tagen.



Datenbasierte Preisstrategie und Usability des Webshops entscheidende Faktoren

Insbesondere vor dem Trend steigender Kosten im Online-Marketing, z. B. für Google Adwords, gewinnt effizienter Verkauf, also hohe Konversionsraten im E-Commerce, immer mehr an Bedeutung. Das Pricing und die Usability des Webshops sind die größten Einflussfaktoren auf die Kaufentscheidung.

Entscheidend für den Erfolg einer dynamischen Preisstrategie sind die zugrundeliegenden Daten und die Fähigkeit, die Performance im Online-Verkauf richtig zu interpretieren. Daher sollte man bei der Entwicklung und Umsetzung der Strategie auf einen erfahrenen Partner setzen. Die Basis für Liftopias Preisstrategien bilden mehr als 14 Jahre gesammelter Daten zu Nachfrageverhalten. Die Erstellung und Überwachung der Strategie erfolgt durch Liftopias Analyseteam. Liftopias Webshop-Lösung „Cloud Store" wurde von Anfang an für den Verkauf mit dynamischem Preisansatz entwickelt und fortlaufend optimiert, um Usern ein bestmögliches Einkaufserlebnis zu bieten und Partnern hohe Konversionsraten zu garantieren.

Arosa Lenzerheide verkauft über 50% der Tickets online

Ein sehr gutes Beispiel für die Umsetzung einer solchen Strategie ist Liftopias Partner Arosa Lenzerheide in der Schweiz. „Die Umstellung auf eine dynamische Vorverkaufsstrategie vor drei Jahren war in mehrfacher Hinsicht erfolgreich: Hinsichtlich Ersteintritten und Umsatz ergab sich für uns als Bergbahn ein positiver Effekt", sagt Christian Wyrsch, Bereichsleiter Kassen und Verkauf bei Arosa Lenzerheide. In dem Graubündner Skigebiet werden in der aktuellen Saison bereits deutlich mehr als die Hälfte der Tages- und Mehrtageskarten online verkauft. Im Vergleich zur Vorsaison lag die Steigerung im Online-Umsatz Ende Januar bei über 80%. **PR**

LIFTOPIA

Das 2005 gegründete Unternehmen Liftopia ist der führende Anbieter von Dynamic-Pricing- und E-Commerce-Lösungen für Bergbahngesellschaften. Auf Liftopias „Cloud Store" vertrauen mittlerweile mehr als 120 Partner. Für Skigebiete, die weiterhin auf ihre bestehende Webshoplösung setzen möchten, bietet Liftopia ebenfalls eine passende Lösung: Pricing als Service.
https://about.liftopia.com
partners@liftopia.com

AXESS: Ticketpreis mit Strategie

Die Axess AG hat mit der SMART PRICING Software ein neues Tool entwickelt, welches Skigebieten durch ausgeklügelte Algorithmen ermöglicht, ein Umsatzziel sehr genau vorher bestimmen zu können.

In Ferienzeiten sind viele Gäste zu erwarten, in anderen Zeiten wieder weniger. Auch die Schulferien der Nachbarländer beeinflussen die Anzahl der Schneesportler in der Region. Für Skigebiete sorgt ein solches Verhalten für eine einseitige Auslastung und dies geht zulasten des Umsatzes. Gerade wenn das Angebot vom Wetter abhängt, sind Preiskalkulationen sehr schwierig. Die Lösung liegt in der dynamischen Preisgestaltung, welche für neuen Erfolg sorgen kann. Dafür gibt es bei Axess eine neue Software namens SMART PRICING. Sie wurde als ideale Lösung für Seilbahnbetreiber entwickelt, um den Umsatz strategisch planen und gleichzeitig dem Skifahrer besonders lukrative Preise anbieten zu können. Dahinter stehen ausgeklügelte Algorithmen. Durch eine sehr genaue Einschätzung des Personenaufkommens auf den Pisten kann der Ticketpreis entsprechend angepasst werden.

Die neue Axess-Software SMART PRICING erlaubt eine an die Nachfrage angepasste Preisgestaltung mit daraus resultierender Erlösoptimierung.
© Axess AG

Win-Win Solution

„Axess SMART PRICING ist eines der effektivsten Werkzeuge für die Verkaufssteigerung. Der Algorithmus berücksichtigt alle wichtigen Informationen, wie historische Daten aus der vergangenen Saison, Ferientermine, Wettervorhersagen für die nächste Woche und generiert daraus automatisch einen angepassten Ticketpreis. Das SMART PRICING von AXESS erlaubt so eine, an die Nachfrage angepasste Preisgestaltung mit daraus resultierender Erlösoptimierung," sagt Chief Marketing Officer Mag. Claudia Kopetzky.

Tägliche Kontrolle

Die Axess SMART PRICING Software ermöglicht bereits am Anfang der Saison eine gute Prognose für die folgenden Monate. Das Besondere ist, dass das System jeden Tag eine Soll-Ist Berechnung durchführt und den Preis falls nötig adaptiert. Diese Überprüfung sorgt einerseits dafür, dass am Ende der Saison auch das gewünschte Umsatzziel erreicht werden kann und bei schlechteren Bedingungen trotzdem ein Preisnachlass möglich ist. Die dynamischen Preismodelle sorgen so auch für eine höhere Kundenzufriedenheit, da ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis geboten wird. Die Preise sind in einer Kalendervorschau übersichtlich dargestellt und können, bei unerwarteten Entwicklungen manuell von den Betreibern vor Ort nachjustiert werden.

Die Implementierung von SMART PRICING kann, je nachdem welche Daten bereits vorhanden sind, in rascher Zeit erfolgen. Bei einer Entscheidung zu Ende der Saison kann auf alle Fälle ab der nächsten Saison bereits strategisch dynamisch gearbeitet werden. **pr**

FEATURES AXESS SMART PRICING

- Preiskategorien werden mit den gewünschten Verkaufskanälen synchronisiert
- Flexible und manuelle Einbindung aller Einflussfaktoren möglich
- Erhöhung des Onlineverkaufs und Sammeln von Kundendaten
- Early-Bird-Rabatt für schnellen Cashflow und das Erreichen eines definierten Umsatzziels
- Einfache Definition von Rabatten und Verkaufsaktionen

Die nächste Referenz von Alturos Destinations

Andermatt Sedrun Disentis *startet in digitale Zukunft*

Nach dem Prinzip „all-in" hat sich die Schweizer Andermatt Sedrun Disentis Marketing AG für das gesamte digitale Ecosystem von Alturos Destinations entschieden. Damit will man noch mehr Anreize schaffen, die Region zu entdecken.

Die beiden Unternehmen Andermatt-Sedrun Sport AG und Bergbahnen Disentis AG versprechen sich durch die gemeinsame Vermarktung des Ski-, Wander-, Bike- und Feriengebiets Andermatt-Sedrun-Disentis eine wesentliche Steigerung der digitalen User Experience, geringere Wartezeiten beim Ticketschalter sowie eine weitere Anstieg der Gästeanzahl sowie Präsenz in den Märkten. Zur erfolgreichen Umsetzung der Ziele wurde

Alturos Destinations als langfristiger Digitalisierungspartner ausgewählt.

„Das Halbpreis-Abo auf winter.plus ist ein innovatives Produkt und stößt seit Start der Skisaison bereits auf großen Anklang. Vor Ort soll sich der Gast durch eine personalisierte Kommunikation direkt willkommen fühlen", sagt Pascal Schär, Leiter Marketing und Geschäftsführer bei Andermatt Sedrun Disentis Marketing AG.

Digitalisierung mit dem Alturos Ecosystem

Gemeinsam mit Peaksolution® bündelt die Region in Zukunft alle touristischen Dienstleistungen in einem zentralen One-Stop-Shop. Essentiell für die Region ist die mächtige Backend Architektur, die es Dienstleistern in der gesamten Region ermöglicht, das umfangreiche Sortiment dem Urlauber näherzubringen.

In einem weiteren Schritt möchte die Andermatt Sedrun Disentis Marketing AG dem Gast den digitalen Urlaubsassistenten JAMES® von Alturos Destinations in Form einer nativen Smartphone App und einer Progressiven Web App zur Seite stellen. Durch „Storytelling" werden dem Gast die unterschiedlichen Angebote der Destination nähergebracht. Der In-App-Shop ermöglicht den Kauf von Produkten aus dem Peaksolution® eCommerce Backend in der nativen Smartphone App sowie in der webbasierten Progressiven Web App (PWA).

Leistungsstarker Content Hub

Langfristig soll der gesamte Content der Destination durch JAMES – dem mobilen Reisebegleiter – kommuniziert werden. Dies benötigt einen leistungsstarken Content Hub, der im Hintergrund die Verwaltung von umfassendem touristischen Content mit diversen Schnittstellen erlaubt.

Einige der 11 Alturos Destinations Vertriebsterminals in Andermatt.
© Alturos Destinations

Die personalisierte Kommunikation mit dem Urlauber oder potenziellen Gast wird bereits seit dieser Saison mit der E-Marketing Management Application EMMA® durchgeführt und soll in der Wintersaison 2020/21 weiter ausgebaut werden. Relevante Informationen aus der Region, wie Lawinenwarnung oder Pisteninformationen, erreichen damit den Gast zum relevanten Zeitpunkt.

Peaksolution® Shop machte den Anfang

In die Wintersaison 2019/20 startete die Andermatt-Sedrun-Disentis Marketing AG bereits mit einem Peaksolution® Shop, der dynamische Preise für den Skiticketverkauf des modernsten Skigebiets der Zentralschweiz ermöglicht. Auf www.winter.plus können Skifahrer ein Halbpreis-Abo erwerben und damit die gesamte Saison Tagesskipässe zum halben Preis kaufen. An elf Alturos Vertriebsterminals in Andermatt kann der Gast sein Ticket auch direkt vor Ort im Skigebiet kaufen. Das Halbpreis-Abo zahlt sich finanziell bereits ab dem ersten Tagesticket aus. Die Kommunikationsstrategie des winter.plus Angebotes wird durch EMMA® E-Mail Kampagnen unterstützt.

„Wir sind stolz darauf, die Region Andermatt-Sedrun-Disentis langfristig in eine digitale Zukunft begleiten zu dürfen. Erste Schritte, wie der Online Ticketshop winter.plus und die personalisierte Kommunikation mit EMMA®, sind bereits in Umsetzung – JAMES und weitere Projekte folgen. Die Entscheidung für die gesamte Alturos Systemarchitektur macht die Region definitiv zu einem Vorzeigeprojekt von Alturos Destinations in den Schweizer Alpen", sagt Gilberto Loacker, VRP Alturos Destinations AG.

Gazex – effizient, sicher *und kostengünstig*

MND Austria hat in Neukirchen am Großvenediger für die Wildkogel Bergbahnen die bestehende Gazex-Anlage erweitert und die Steuerung auf webbasierte Kommunikation umgestellt.

Auslösung der Gazex-Anlage der Wildkogelbahn am Wiesbachgraben in Neukirchen.
© Wildkogel Bergbahnen

Ein effizientes, sicheres und kostengünstiges Lawinenauslösesystem, wie es die automatische Gazex-Anlage von MND ist, wird gerne von den Betreibern erweitert. Jüngstes Beispiel sind die Wildkogel Bergbahnen in Neukirchen am Großvenediger (Salzburg). Hier kommt zu den bestehenden 5 Zündrohren und 3 Versorgungscontainern ein Container und drei Zündrohre (2 x Größe 0,8 m^3 und einmal 1,5 m^3), um den Bereich Wiesbachgraben zu schützen. Dabei kommt auch bereits die neue Ansteuerungsmöglichkeit zum Einsatz, die über eine Webpage erfolgt. Das bedeutet, dass keine Basis mehr notwendig ist, um die Anlage über das Mobilfunknetz anzusteuern. Die Anlagen werden stattdessen über einen Server von MND Austria angewählt. Die Ansteuerung kann somit über alle Devices (auch mobil) gecheckt und ausgelöst werden.

Viele Vorteile von Gazex

Davon abgesehen, verfügen Gazex-Anlagen über viele Vorteile:

- Verfügbarkeit rund um die Uhr und von überall auslösbar;
- Zur Erhöhung der Schussanzahl müssen lediglich zusätzliche Sauerstoffflaschen angeschlossen werden (passiert im Sommer meist per Helikopter).
- Die Anlage ist meist auf 30 Schuss konfiguriert. Der Kunde (zuständige Experten der Lawinenkommissionen) entscheidet, ob gewisse Sprengpunkte mit mehr Gas und Sauerstoff ausgestattet werden sollen.
- Die Betriebsmittelkosten liegen unter 10 € pro Schuss. Sparen ist daher nicht notwendig, weil es zum einen günstig ist und man zum anderen immer über genügend Schüsse verfügt.
- Das Auslösen erfolgt per Fernsteuerung vom Betriebsgebäude aus oder mobil.
- Die neueste Software GAZEX MANAGER EVOLUTION erlaubt mehrere Zündrohre gleichzeitig auszulösen, was den Arbeitsaufwand enorm reduziert.

Die Mitarbeiter sind schneller wieder frei für andere Tätigkeiten und die Pistenfahrzeuge können schneller mit dem Präparieren beginnen.

- Nur geringe Wartungsarbeiten erforderlich, die vom Betreiber selbst im Sommer durchgeführt werden können. Geringe Wartungskosten. Lange Lebensdauer. Älteste Anlagen in Österreich bestehen 25 Jahre.
- Die Verwendung von Gas als Sprengmittel erspart Kurskosten für Sprengbefugte sowie Kosten für die Lagerung. Es ist kein Sprengstofflager mit Manipulationsraum notwendig. Zudem ist eine hohe Sicherheit der Mitarbeiter gewährleistet, da erst im abgelegenen Zündrohr ein zündfähiges Gemisch zustande kommt. **pr/mak**

WAC.3® von Wyssen Avalanche Control:

Neues „Cockpit“ für volle Übersicht

Mit der neuen Bedienungssoftware Cockpit und erweiterten Programm-Modulen optimiert der internationale Lawinenschutz-Spezialist Wyssen Avalanche Control die Funktionalität seiner webbasierten Bedienerplattform WAC.3®.

Von jedem internetfähigen Gerät aus (PC, Tablet, Notebook oder Smartphone) ermöglicht das Wyssen Avalanche Control Center WAC.3® die sichere und standortunabhängige Überwachung bzw. Auslösung von Sprengmasten. Darüber hinaus bietet das System Zugriff auf eigene Wetterstationen sowie Mess- und Detektionstechnologien, deren Echtzeit-Daten oder Protokolle zur vorausschauenden Erfassung und Bewertung der Lawinensituation in Skigebieten oder entlang öffentlicher Infrastrukturen dienen. Mit Einbindung externer Dienste – insbesondere Meteo-Daten – wird WAC.3® zum zentralen Informations-Medium für Lawinenbeauftragte.

Um den schnellen und gezielten Zugriff auf alle Daten weiter zu optimieren, entwickelte Wyssen Avalanche Control mit dem„Cockpit“ eine neue Bedienungssoftware für WAC.3®, die jetzt gemeinsam mit neuen und erweiterten Funktionsmodulen am Markt eingeführt wird. „Es ist immer wieder erstaunlich, wie viel Zeit unsere Kunden im Alltag mit dem Zusammensuchen von Daten und dem Dokumentieren verbringen. Das Cockpit hat zum Ziel, genau diese wichtigen Aufgaben auf einige wenige Klicks zu reduzieren. Damit soll unseren Kunden mehr Zeit für die eigentliche Arbeit bleiben: dem sorgfältigen Entscheiden und der Umsetzung von Maßnahmen,“ begründet der Wyssen Software-Experte Benjamin Meier die neue Lösung, die sich im Aufbau und Bedienung eng an den Nutzeroberflächen aktueller Desktop- und Handheld-Betriebssystemen orientiert.

Entsprechend kann der Kunde in Cockpit selbst Zugriffsprioritäten festlegen und damit beispielsweise tägliche Routinen weiter vereinfachen. Die neue Bedienungsplattform ist kompatibel zu allen bestehenden WAC.3®-Umgebungen und kann als reines Informations-, Archivierungs- und Kommunikationstool auch ohne die Anbindung von Wyssen-Sprengmasten bezogen werden.

Neue Module für noch mehr Information

„Im Lawinenschutz müssen Praktiker in sehr kurzer Zeit eine große Anzahl an Informationen sammeln und beurteilen. Die Integration der relevanten Informationen auf einer Plattform ist daher der logische nächste Schritt – und genau an dieser Schnittstelle sehen wir den großen Mehrwert des WAC.3® Cockpits,“ unterstreicht ebenso Walter Steinkogler, als CEO Wyssen Canada und Wyssen USA auch verantwortlich für die internationale Koordination im Unternehmen. Grund genug, gemeinsam mit der leistungsfähigen Schnittstelle ein ganzes Set an neuen bzw. erweiterten WAC.3®-Programm-Modulen einzuführen, die den Funktionsumfang des Control Centers nochmals vergrößern werden.

Schnell und unkompliziert lassen sich die Sprengmittelbuchführung (ExploDoc) sowie die standort-genaue Protokollierung von Helikopter-Sprengungen (HeliTrack) über WAC.3® erledigen. Aktive Unterstützung in der Beurteilung der Lawinensituation bieten die automatische Schneedeckenmodellierung SnowPack und darauf aufbauend das Simulationsmodul ADAM®, das anhand komplexer Geländemodelle und Meteo-Daten mögliche Lawinengrößen und Auslauflängen berechnet. Noch einen Schritt weiter geht das Modul RiskEval, das auf Grundlage eines spezifisch erstellten, externen Sicherheitskonzepts den Lawinenbeauftragten im gesamten Prozess der Gefahrenanalyse inkl. der Einleitung geeigneter Maßnahmen unterstützt.

Komplettiert werden die einzeln beziehbaren WAC.3®-Programmmodule nach Abschluss der entsprechenden Entwicklungsarbeiten durch PisteControl für die vereinfachte Erfassung und Dokumentation von täglichen Routinen, RescueDoc für die Protokollierung von Einsätzen des Pistenrettungsdienstes und ComTool, ein halbautomatisiertes internes und externes Kommunikationssystem.

Übersichtlich in „Kacheln“ gegliedert, bietet das neue Cockpit der WAC.3® Plattform schnellen Zugriff auf alle notwendigen Informationen.

Aus der Praxis für die Praxis

„Das große Plus an der neuen Cockpit-Plattform ist ihre große Bedienungsfreundlichkeit. Ich will wichtige Daten nicht erst lange suchen. Das gilt für den morgendlichen Wetter- und Statuscheck, für den ich mir alle relevanten Quellen und Protokolle auf Vorrang stellen kann, ebenso wie für Anwendungen, die ich vielleicht nur alle vierzehn Tage aufrufe. Auch wechselnde oder unerfahrene Mitarbeiter finden sich sehr schnell zurecht, was gerade in der Bereitstellung aktueller Informationen oder überhaupt für die interne Kommunikation über WAC.3® enorm wichtig ist,“ urteilt Serafin Siegele, Pistenchef der Silvretta Seilbahnen und Obmann der Lawinenkommission Ischgl-Idalpe.

Seit mehreren Jahren zählt Siegele zum großen Pool internationaler Praktiker, mit denen Wyssen Avalanche Control bei der Konzeption und Weiterentwicklung seiner Produkte und Lösungen eng zusammen arbeitet. Aus allen wichtigen Märkten in Europa und Übersee stammt das „Hands-on“-Feedback von Lawinenverantwortlichen, die mit einem repräsentativen Mix von hauptamtlich Bevollmächtigten großer Körperschaften bis hin zu engagierten „Saisonbeauftragten“ auf Gemeindeebene auch das gesamte Anwenderprofil im Lawinenschutz abbilden. **tb**

Wyssen Software-Spezialist Benjamin Meier.

Walter Steinkogler koordiniert bei Wyssen Avalanche Control die internationalen Aktivitäten.

Externe Expertise: Serafin Siegele, Pistenchef der Silvretta-Bergbahnen.

© Wyssen Avalanche Control, S. Siegele

www.wyssenavalanche.com

IMMOOS Safety Management:

Angebot bewährt sich *international*

Vor drei Jahren hat Bergungsspezialist IMMOOS mit der Lancierung des Safety Management-Gesamtpakets ein weiteres Kundenbedürfnis erfolgreich abgedeckt. Das Rundum-sorglos-Mietangebot ist bereits in vier Ländern im Einsatz.

Mit dem *Immoos Safety Management* bietet der Schweizer Bergungsspezialist seine Dienstleistungen rund um die Bergung als Komplettpaket zu einem fixen Preis. Der Kunde profitiert von maximaler Sicherheit und Kostenkontrolle (siehe Kasten). Als IMMOOS 2017 dieses Modell einführte, war das erklärte Ziel vorläufig mit drei Kunden zu starten. Bis Ende 2017 waren es dann bereits sieben Gesellschaften, die sich für die Kooperation entschieden hatten. Pilotkunde war die Sattel-Hochstuckli AG, kurz darauf folgten die Bergbahnen Malbun, die Bergbahnen Beckenried-Emmetten sowie die Valbianca SA aus Airolo. Die Sportbahnen Axalp in Brienz, die Schilthornbahn und Télé Dôle komplettierten schließlich das erfolgreiche Premierenjahr.

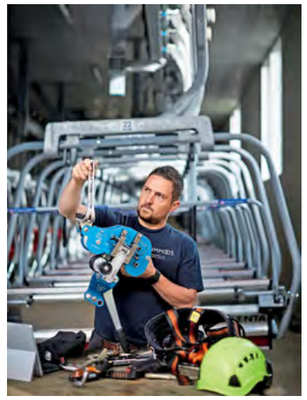
Im Jahr 2018 kamen dann mit Les Rousses und Thollon Les Mémises zwei Gesellschaften aus Frankreich hinzu – in der Schweiz wuchs die Kundschaft mit den Savognin Bergbahnen, den Sportbahnen Elm und den Bellwald Sportbahnen. 2019 entschieden sich mit den Gargellner Bergbahnen, den Bad Kleinkirchheimer Bergbahnen, den Hinterglemmer Bergbahnen und der Panoramabahn Kitzbüheler Alpen vier Gesellschaften aus Österreich für das *Immoos Safety Management*. Mit damit insgesamt 17 Kunden in vier Ländern hat IMMOOS die eigenen Erwartungen übertroffen und ist weiterhin überzeugt, dass man mit dem innovativen Angebot ein großes Bedürfnis abdeckt.

Einer der ersten *Safety Management*-Kunden waren die Bergbahnen Malbun aus dem liechtensteinischen Triesenberg. Der Technische Leiter Benjamin Eberle erinnert sich: „Wir haben uns damals hauptsächlich aus administrativen und finanziellen Gründen für das Gesamtpaket von IMMOOS entschieden. Wir standen damals vor großen Investitionen für den Ersatz des Bergungsmaterials, letztlich konnten wir die Kosten auf die Jahre verteilen und haben damit Budgetkontrolle und Planungssicherheit.“ Neben dem Bergungsmaterial umfasst das Leistungspaket in Malbun auch die Mitarbeiter-PSA und ein Kameradenrettungsset auf Mietbasis. Eberle ist mit dem Service des Schweizer Bergungsspezialisten rundum zufrieden: „Es sind gute und kompetente Leute. Man ist immer kooperationsbereit und offen für Verbesserungen“, urteilt Eberle. Obwohl die Bergungsorganisation nur einen kleinen Teil seines Aufgabenbereichs ausmacht, ist Benjamin Eberle froh, dass er diesen Aufwand abgeben konnte. „Sagen wir es einmal so, es ist ein Puzzleteil weniger!“

Auch die optimale Planung und Organisation der Bergung zählt zum Leistungsumfang des Immoos Safety Managements.

www.immoos.com

Benjamin Eberle, Technischer Leiter Bergbahnen Malbun, ist vom Nutzen des IMMOOS-Sicherheitspakets überzeugt.

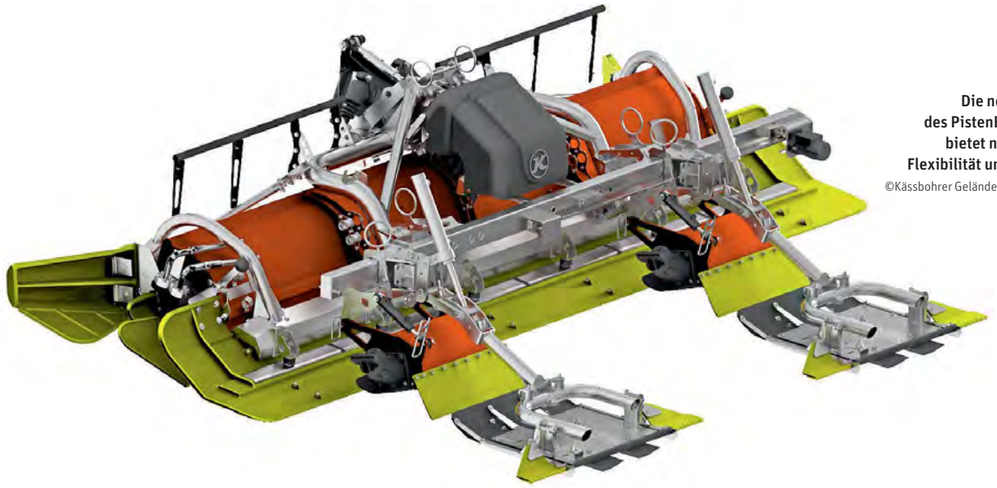


Florian Immoos bei der jährlichen Sachkundigenprüfung des Bergungsmaterials.
© IMMOOS

WAS IST DAS IMMOOS SAFETY MANAGEMENT ?

Mit dem Immoos Safety Management bietet der Bergungsspezialist seinen Kunden ein Rundum-sorglos-Gesamtpaket. IMMOOS analysiert die bestehende Sicherheitsorganisation und erarbeitet oder optimiert für die gewünschten Anlagen die spezifischen Bergungskonzepte und -pläne. Anhand derer wird das benötigte Bergungsmaterial und auf Wunsch auch persönliche Schutzausrüstungen oder beispielsweise Kameradenrettungssets zur Verfügung gestellt. Das Material wird auf Mietbasis überlassen, zusammen mit den Leistungen ergibt sich ein auf zehn Jahre festgelegter jährlicher Fixpreis.
IMMOOS schult das Betriebspersonal und führt jährliche Übungen vor Ort durch. Das Material wird regelmäßig von autorisierten Sachkundigen geprüft, bei Bedarf revidiert oder durch neue Produkte ersetzt – ohne Zusatzkosten. Das schafft Planungssicherheit, sorgt für Kostentransparenz, entlastet die verantwortlichen Personen und gewährleistet stets die Sicherheit für allfällige Bergungseinsätze.
Der Kunde profitiert also von maximaler Verfügbarkeit und Kostenkontrolle.
Wichtiges Ziel ist es auch den technischen Leiter zu entlasten, damit dieser wieder mehr Zeit für seine Bestimmung und sein Kerngeschäft hat. Daher zählt zum Leistungsumfang ebenso die laufende Aktualisierung der Bergungspläne und -konzepte mit den relevanten Abläufen für einen Ernstfall. Damit übernimmt IMMOOS den hohen bürokratischen und organisatorischen Aufwand und gewährleistet, dass die Dokumentationen stets die internationalen Normen und nationale Reglemente erfüllen. Dabei zählt sich die Erfahrung aus über 20 Jahren Firmengeschichte aus: Auch für spezielle Situationen hat IMMOOS immer eine Lösung parat.

ARENA®
ES WIRD HEISS
JETZT BRAUCHT ES PARTNER MIT KÜHLEM KOPF.
WIR BRENNEN FÜR DIE PROZESSE AUF IHREN PISTEN:
Dokumentation, Beschneiung, Präparation, Sicherheit, Rettung und Organisation.
Nehmen Sie noch heute Kontakt mit uns auf, wir werden auch Sie begeistern.
+43 (0) 662 89 09 52
WWW.PISTENMANAGEMENT.AT



Die neue Fräse des PistenBully 100 bietet noch mehr Flexibilität und Power.
©Kässbohrer Geländefahrzeug AG

PistenBully-Fräse für ein optimales Pistenbild

Multitalent!

Die Pisten- und Loipenqualität steht und fällt mit dem richtigen Einsatz der Fräse. Was bisher bereits in der AlpinFlexFräse für beste Ergebnisse sorgt, findet man nun auch beim PistenBully 100: Dessen Schneefräse besticht durch noch mehr Flexibilität und Power.

Die neue Fräsgeneration für mehr Effizienz

Die neuen Fräsen können mittels hydraulisch abklappbarem Seitenfinisher auf nahezu 5 Meter Arbeitsbreite erweitert werden. Der Anpressdruck von Fräse und Loipenspurplatten bleibt dabei unabhängig voneinander einstellbar. Alles in allem ermöglicht diese Fräse ein besonders effizientes und ressourcenschonendes Arbeiten unter Berücksichtigung von Gelände und Schnee. Sie verarbeitet den Schnee in höchster Qualität und erzeugt ein noch besseres Pistenbild. Und das nicht nur im nordischen, sondern auch im alpinen Einsatz.

Noch besser als zuvor

Jetzt steht die bewährte Finisherabstützung auch beim PistenBully 100 zur Verfügung und sorgt für homogenere Pisten, eine kompaktere und damit langlebigere Pistenoberfläche und mehr Effizienz durch höhere Präparationsgeschwindigkeit. Auch lassen sich große Neuschneemengen noch besser verarbeiten.

Klappe!

Die neuen verstärkten Seitenfinisher machen alles möglich: Mit der neuen Geometrie weisen sie den Schnee perfekt ein. Der optimierte Hub des Zylinders sorgt für eine optimale Lage des Finishers auf der Piste. Hydraulisch abklappbar erweitern sie gerade im alpinen Einsatz die Arbeitsbreite, hochgeklappt kommt man aber auch durch enge Gassen.

Einfacher Hebel mit großer Wirkung

Auch das wurde von den großen PistenBully Modellen übernommen: Die mechanische Schneeklappe ermöglicht eine präzise Kontrolle der Schneemenge im Fräskasten, zum einen bei weichem, nassem oder Neu-Schnee. Zum anderen bei harter und eisiger Piste. Gleichzeitig verfüllt sie Unebenheiten, Kettenspuren und Fehlstellen optimal. Die Lage der Fräse auf der Piste wird beruhigt und lässt dadurch eine höhere Präparationsgeschwindigkeit zu.

Ganz sanft skaten

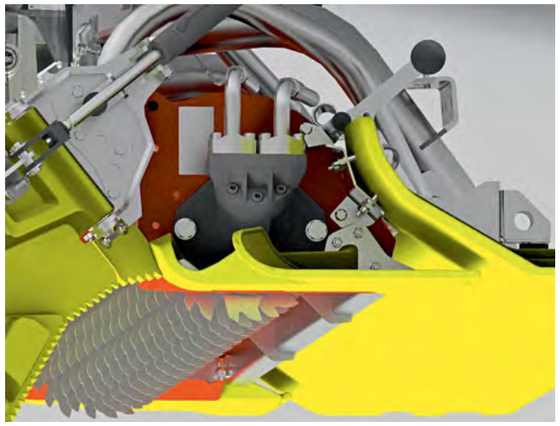
Je feiner die Pistenoberfläche, desto angenehmer das Skaten. Deshalb ist die Teilung im Finisherprofil nun kleiner.

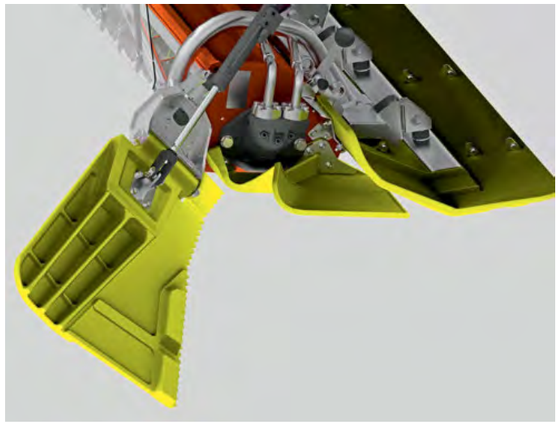
Mehr Biss!

Komplett überarbeitet präsentiert sich die neue Spurfräswelle: Optimiert in der Leistungsaufnahme durch Optimierungen in Form und Anordnung der Zähne sowie des Durchmessers, sorgt sie für mehr Biss. So sind selbst auf härtester, eisiger Loipe hohe Fahrgeschwindigkeiten möglich.

Gut gefedert!

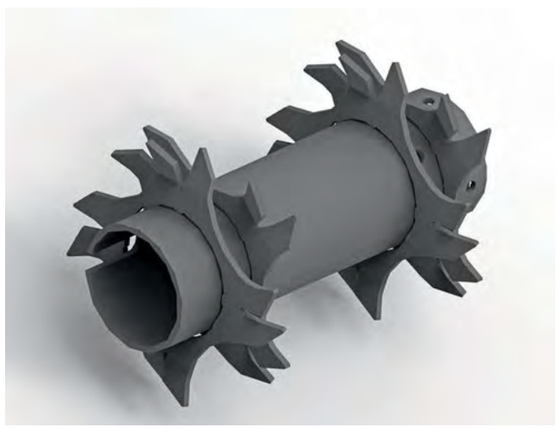
Neu sind jetzt auch die Feder-Dämpfer-Elemente, die für eine Stabilisierung der Fräse in ausgehobenem Zustand sorgen, die Fräse sich geschmeidiger an den Untergrund anpassen lassen und damit die Bauteilbelastung, insbesondere des Geräteträgers, reduzieren. Kurz: Die Fräse hält noch länger, liegt ruhiger auf der Piste und macht so höhere Präparationsgeschwindigkeiten möglich. **PR**





Oben: **Optional sind auch klappbare Seitenfinisher lieferbar.**

Mitte: **Die mechanische Schneeklappe steht nun auch bei PistenBully 100 zur Verfügung.**



Ganz neu: die optimierte Spurfräswelle.

Erwin Wieland wird 80 und ist so fit und unternehmungslustig wie immer.

GLÜCKWUNSCH, MR. PISTENBULLY!

Erwin Wieland, einer der Pioniere im Skipistenbusiness und der Mann, der PistenBully maßgeblich geprägt hat, hat seinen 80. Geburtstag gefeiert.

Prägend für die ganze Branche

Über 30 Jahre lang hat er die Geschicke des PistenBully geleitet und den Grundstein für die heutige Kässbohrer Geländefahrzeug AG gelegt. Dabei musste er oft kämpfen – für seine Überzeugungen, für den Erhalt des Unternehmens und vor allem für seine Mitarbeiter. Die richtige Idee zur rechten Zeit – gepaart mit außergewöhnlichem Engagement sowie seiner hemdsärmeligen und durch und durch sympathischen und humorvollen Art – das sind die Pfeiler seines Erfolges. Ratschläge aus seinem reichen Erfahrungsschatz werden auch heute noch gerne angenommen.

Am 8. Februar 2020 hat Erwin Wieland seinen 80. Geburtstag gefeiert. Alles Gute und vor allem Gesundheit!

SNOW MEASUREMENT.
© PRINOTH

PRINOTH SNOW HOW

High-Tech-Lösung überzeugt als Praxis-Sieger auf der Piste

Moderne Technologien fördern den effizienten Umgang mit der kostbaren Ressource Schnee bei der Pistenpräparierung. Dank exakter Einsatzsteuerung und hoher Effektivität intelligenter Softwarelösungen können Arbeitseinsätze deutlich optimiert und somit schneller, günstiger und klimaschonender durchgeführt werden. PRINOTH bietet mit SNOW HOW eine Lösung, die sowohl Flottenmanagement als auch Schneetiefenmessung beinhaltet.

Die Module können als Einzellösung oder im Paket erworben und genützt werden. Die uneingeschränkte Funktionalität der Schneetiefenmessung über den gesamten Geschwindigkeitsbereich sowie die besonders präzise Berechnung der Schneedecke dank Dreiecks-Vermaschung sorgen für einen deutlichen Leistungsvorsprung. Profis aus der Praxis und der Wissenschaft setzen gleichermaßen auf die von PRINOTH und Leica Geosystems entwickelte Software. So ist SNOW HOW von PRINOTH auch Bestandteil eines Forschungsprojekts der Universität Östersund gemeinsam mit Peak Innovation: Das Forscherteam hat sich zum Ziel gesetzt, ein internationales Zentrum für Schnee für gemeinsame Forschungsprojekte ins Leben zu rufen. Untersucht wird, inwieweit digitale Lösungen „Frau Holle" in ihrer Arbeit unterstützen können. Das Team hat sich für SNOW HOW entschieden, da es laut Projektmanager Erik Melin Söderström „benutzerfreundlicher und detaillierter ist als jedes andere System, das getestet wurde".

Die Schneetiefe wird anhand dreier Messpunkte unter dem Schild und einem weiteren unter dem Fahrzeug ermittelt. So ist es möglich, besonders exakte Daten in Echtzeit zu generieren.

In der Praxis ist SNOW HOW neben der hohen technischen Qualität auch wegen der besonders benutzerfreundlichen Gestaltung und der intuitiven Bedienung beliebt. Die digitalen Lösungen wurden im engen Austausch mit den Kunden und dem Fokus auf das Wesentliche konzipiert: Auf der Piste werden nur jene Daten abgerufen, die für die Arbeit wirklich notwendig sind. Der Verzicht auf unnötige Zusatzinformationen und Softwareprogramme bewirkt neben einer übersichtlichen Darstellung auch, dass die Rechenleistung möglichst uneingeschränkt bleibt und Daten somit schnell geladen werden. Alle Informationen sind über eine einzige Benutzeroberfläche abrufbar. Der dadurch entfallende Wechsel zwischen verschiedenen Programmen sorgt für einen kontinuierlichen Arbeitsfluss und macht aus PRINOTH einen praxisnahen Begleiter, der das Pistenmanagement – vor allem auch in der Kombination mit den Softwarelösungen der gesamten LEITNER-Gruppe und der Skigebiets-Managementplattform „Skadii" der HTI-Gruppe – in ein neues, digitales Zeitalter führt.

PR

SNOW HOW am Beispiel der Seiseralm.

Der Pistenfahrzeugfahrer hat alle notwendigen Daten im Blick.

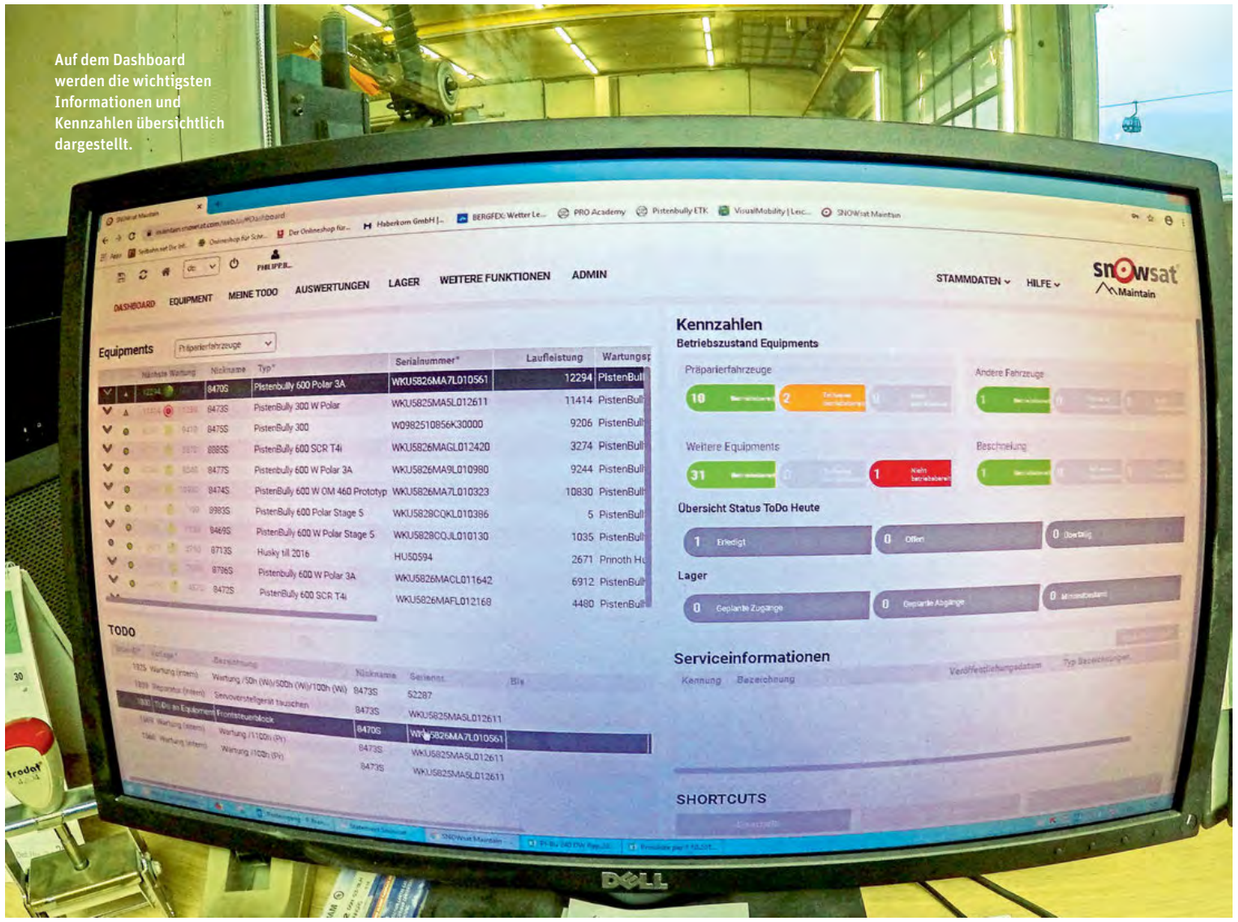
Die SNOW HOW Daten sind auf allen mobilen Endgeräten abrufbar.

Mehr Informationen unter
www.prinoth.com/snowhow

PASSION SNOWMAKING
TECHNOALPIN®
DIE ZUKUNFT.
SCHON HEUTE.
SNOW MASTER
TechnoAlpin hilft bereits heute die Entscheidungen von morgen zu treffen. Die neue SNOWMASTER-APP ermöglicht das Management von Skigebieten und einen uneingeschränkten Überblick über die Planung und den Fortschritt der Beschneiung.
› JETZT VERFÜGBAR.
SETTING THE STANDARDS SINCE 1990
30

Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Mehr Produktivität.
Weniger Kosten.



Auf dem Dashboard werden die wichtigsten Informationen und Kennzahlen übersichtlich dargestellt.

SNOWsat Maintain setzt neue Standards in der Instandhaltung. Zentrale Verwaltung aller wichtigen Equipmentdaten, Aufgabenmanagement für das gesamte Team und viele weitere Features begeistern die Nutzer.

In der Werkstatt eines Skigebietes ist einiges los: Je nach Größe der Flotte gilt es, einen Überblick über zahlreiche Fahrzeuge, Anlagen und Zusatzgeräte sowie sämtliche Termine und Wartungen zu behalten. Welche Equipments sind verfügbar? Wann steht der nächste Service an? Gab es in der letzten Schicht Auffälligkeiten oder Unregelmäßigkeiten? SNOWsat Maintain liefert die Antwort auf all diese und weitere Fragen.

Gemeinsam mit Kunden entwickelt

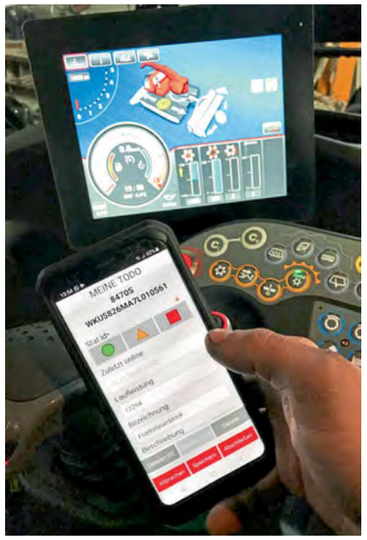
Die Idee zu SNOWsat Maintain, der neuesten digitalen Lösung aus dem Hause Kässbohrer, entstand im Jahr 2018 aus einem Projekt, das gemeinsam mit Kunden durchgeführt wurde. In einem offenen und kontinuierlichen Austausch stellten sich Vertreter verschiedener Skigebiete gemeinsam mit der Firma Kässbohrer die Frage: Wie können Prozesse rund um Service und Instandhaltung digitalisiert und somit für alle Beteiligten vereinfacht werden? Nach dem Kick-Off im Sommer wurde mit Hochdruck programmiert, validiert und getestet. Mit Erfolg: Nur wenige Monate später, im Mai 2019, wurde die Lösung auf der Interalpin in Innsbruck vorgestellt. Auf der Leitmesse für alpine Technologien gelang Kässbohrer mit dem erneuerten SNOWsat ein digitaler Rundumschlag, der sämtliche Bereiche eines Skigebiets involviert und somit datengestützt zur Einsparung von Ressourcen und Kosten beiträgt.

Einsparpotenziale jederzeit im Blick

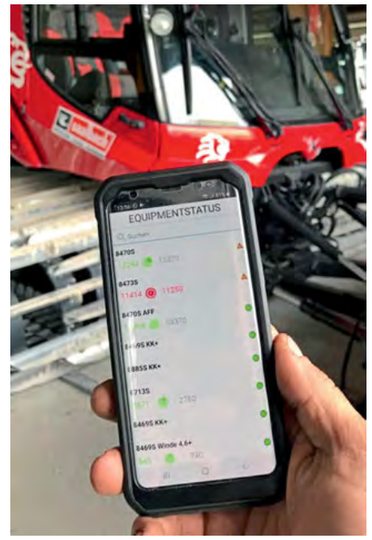
SNOWsat Maintain bietet seinen Anwendern, also beispielsweise den Mitarbeitern in der Werkstatt, Pistenchefs und Fahrern revolutionäre Vorteile. Auf einen Blick können die Nutzer die Verfügbarkeit von Fahrzeugen und Equipments oder Lagerbestände abrufen. Die Software gewährleistet dadurch maximale Planungssicherheit und reduziert gleichzeitig Stillstandszeiten. Instandhaltungsprozesse, anfallende Kosten und weitere Aktivitäten werden in SNOWsat Maintain dokumentiert, analysiert und ausgewertet. Auf diese Weise können Einsparpotenziale aufgedeckt und an den richtigen Stellen bares Geld gespart werden.

Transparent und übersichtlich

SNOWsat Maintain ist mehr als eine Dokumentations-Software: Die neue Lösung vereinfacht die Kommunikation zwischen den verschiedenen Bereichen des Skigebiets. Aufgabenmanagement, digitale Schichtübergaben und das Abarbeiten gemeinsamer Checklisten (auch in Kombination mit SNOWsat ToDo) sind nur einige Funktionen, durch die das Team wertvolle Zeit für die wichtigen Dinge gewinnt. Dank integrierter Erinnerungsfunktion und digitalem Serviceheft werden kommende Wartungen frühzeitig angezeigt und können somit nicht mehr verpasst werden. Auch die individuellen Wartungspläne für Fahrzeuge können im System hinterlegt werden. Ersatzteile, die im PistenBully-Ersatzteilshop bestellt werden, werden über eine Schnittstelle automatisch ins eigene Lager eingebucht. Somit sind die Lagerbestände jederzeit aktuell. SNOWsat Maintain funktioniert herstellerunabhängig und integriert alle Arten von Equipments – neben Pistenfahrzeugen also auch Schneekanonen, Skidoos und PKW. **PR**



Nichts mehr verpassen – mit der Smartphone-App hat man alle Informationen jederzeit in der Tasche.



© Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Welche Fahrzeuge und Equipments sind verfügbar? Mit SNOWsat Maintain sieht man den Status der Flotte anhand eindeutiger Symbole und Farben direkt.

EIN ERSTES FAZIT AUS DEN SKIGEBIETEN: SNOWSAT MAINTAIN ÜBERZEUGT!

Nach dem Senkrechtstart von SNOWsat Maintain geht es energisch weiter. Bereits vor der Saison 2019/2020 wurden die ersten Systeme in Betrieb genommen. Alois Steidl und Philipp Brandstetter von der Leoganger Bergbahn sind SNOWsat Maintain Anwender der ersten Stunde – und zeigen sich begeistert: „Diese Komplettlösung für die Verwaltung von Fahrzeugen, Lagerständen und Co. bietet genau die passende Grundlage für unsere Werkstätte und ist etwas, nach dem wir schon lange gesucht haben. Mittlerweile läuft die komplette Instandhaltung der Pistenraupen sowie die Lagerverwaltung über SNOWsat Maintain. Das ganze Team schätzt SNOWsat Maintain am Computer sowie auf der Smartphone-App sehr und arbeitet gerne damit. Wir sind stolz darauf, als langjähriger zufriedener Kunde nun ebenfalls auf diese Lösung aus dem Hause Kässbohrer zurückgreifen zu können und freuen uns, auch in den nächsten Jahren auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.“

Prestigeträchtiger Einsatz

ARENA beim Hahnenkamm-Rennen 2020

Wenn die Augen der Welt auf sie gerichtet sind, vertrauen der Kitzbüheler Ski Club und KitzSki auf den Salzburger Experten für PistenManagement: PowerGIS.

Rund 85.000 Zuschauer, über 700 Medienvertreter und Hunderte Millionen von Menschen vor den Bildschirmen verfolgen jedes Jahr das Spektakel am Hahnenkamm – wenn die besten Athleten der Welt bei Geschwindigkeiten von über 135 km/h Höchstleistungen abrufen. Damit bei der Vorbereitung dieses Großereignisses alles nach Plan läuft, setzen der Kitzbüheler Ski Club (K.S.C.) & KitzSki seit Jahren auf die Technik und das Know-how von ARENA. Das Portfolio des Branchenexperten umfasst eine breite Palette maßgeschneiderter Lösungen für professionelles PistenManagement.

Damit beim Hahnenkammrennen in Kitzbühel alles nach Plan läuft, setzen der Kitzbüheler Ski Club & KitzSki seit Jahren auf die Technik und das Know-how von ARENA. © KSC

Optimierter Streckenaufbau dank ARENA GeodatenManagement

Als Veranstalter des Hahnenkamm-Rennens ist der K.S.C. für die perfekte Beschaffenheit der Rennstrecken, die Installation der Absperrungen, der Sicherheitszäune und nicht zuletzt des kompletten Zuschauerbereichs verantwortlich. Unterstützung erhalten die Kitzbüheler dabei von ARENA. Ein Geograph und GIS-Techniker aus dem ARENA Team vermisst unmittelbar vor dem Rennen alle neuen Aufbauten per GPS-Handgerät und nimmt sie ins System auf. So hat der K.S.C. die Möglichkeit, im Folgejahr alle Elemente an exakt denselben Stellen zu errichten.

Die Verwaltung der Geodaten erfolgt im Geoinformationssystem von ARENA. Im Zusammenspiel mit einem digitalen Geländemodell, Katasterdaten und einem aktuellen Luftbild entsteht darin ein detailgetreuer, übersichtlicher Plan der gesamten veranstaltungsrelevanten Infrastruktur. Dadurch wird die Planung und Organisation stark vereinfacht.

ARENA Schneehöhenmessung sorgt für Top-Pistenqualität

Aber nicht nur der K.S.C. sondern auch KitzSki nutzt die Systeme und Leistungen von ARENA. Um trotz verantwortungsvollem Ressourcen-Einsatz eine hervorragende Pistenqualität zu gewährleisten, hat sich die Bergbahn AG Kitzbühel bereits vor über zehn Jahren als eines der ersten Seilbahnunternehmen in den Alpen für die Schneehöhenmessung entschieden und diesen Schritt nie bereut. „Moderne Pistenpräparierung ist ohne Scheehöhenmessung nicht vorstellbar. Sie ist die Grundlage für das ökonomisches und ökologische Scheemanagement. Nur was man genau messen kann, kann man auch gut managen“, so Dr. Josef Burger, Vorstand der Bergbahn AG Kitzbühel.

So funktioniert PistenManagement in Kitzbühel

Die ARENA Schneehöhenmessung umfasst standardmäßig neben dem GPS-System zur Unterstützung der Pistenmaschinenfahrer eine Management-Plattform, die in einer interaktiven Karte die aktuelle Schneehöhe an jeder Stelle des Skigebiets zeigt. Basierend auf diesen Informationen kann das Pistenteam zielgerichtet technischen Schnee erzeugen und verteilen. Die Kitzbüheler gehen aber noch einen Schritt weiter: Sie definieren bereits vor Saisonstart im ARENA MasterPLAN für jeden Schneeerzeuger einen Sollwert – also jene Schneehöhe, die dort nach Abschluss der Beschneiungsphase benötigt wird, um schneesicher bis zum Ende der Saison zu gelangen. Die gemessenen Schneehöhen werden permanent mit dem Sollwert verglichen und über eine Schnittstelle weiter an das Leitsystem der Schneeanlage übermittelt – die Beschneiung erfolgt nicht mehr nach Bauchgefühl, sondern basierend auf präzisen Daten.

Übrigens: Auch beim Nightrace in Schladming kam das PistenManagement von ARENA zum Einsatz.

Sie wollen auch von unserer Expertise profitieren? Also machen Sie es wie die Crème de la Crème der Renn-Destinationen und lassen sie sich von PowerGIS zeigen, wie Sie aus Ihren Daten und Ihrem PistenManagement das Beste herausholen – Ihre Pistenqualität, Ihre Gäste und die Umwelt werden es Ihnen danken. Und da professionelles PistenManagement Ihren Ressourcenverbrauch stark reduziert, sinken natürlich auch Ihre Ausgaben!

AUF EINEN BLICK:

Das können Geographische Informationssysteme (GIS) für Skigebiete & Bergbahnen leisten

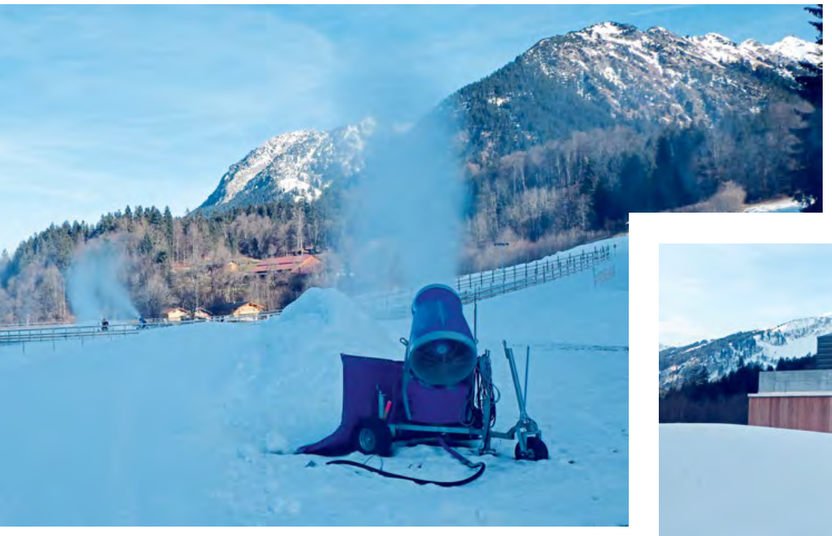
- Übersichtliche, zentrale Verwaltung von Geodaten (Orthophoto, Gelände- und Infrastrukturdaten, Kataster…) sowie der zugehörigen Sachdaten – diesbezügliches Wissen ist jederzeit zugänglich und geht nicht verloren
- Schnelle Erzeugung hochwertiger Karten und Pläne – nutzbar für Planungsarbeiten, aber auch Marketingaktivitäten
- Umfangreiche Analyse-Funktionen
- Vereinfachte Infrastrukturwartung und -management
- Sicherheit bei Grabungsarbeiten
- Zeit- und Kostenreduktion bei Bauprojekten und Großveranstaltungen
- Unkomplizierte, exakte Abrechnung mit Grundbesitzern
- Optimale Datenbasis für Schneehöhenmessung & Flottenmanagement

Oberstdorf fit für die Nordische Ski-WM 2021

Im Hinblick auf die Nordische Ski WM 2021 wurde die gesamte Sportinfrastruktur in Oberstdorf saniert bzw. erneuert. Der Auftrag für die Beschneiungsanlage ging nach einer EU-weiten Ausschreibung an das weltmeisterschaftserprobte Team von Klenkhart & Partner aus Tirol. Die WM-Generalprobe im Jänner 2020 ist bereits gelungen.

»

Der neue 40.000 m³ Speicherteich in Oberstdorf. © Klenkhart & Partner



Im Hinblick auf die Nordische Ski WM 2021 wurde die Beschneiungsanlage erweitert.

Der Standort der Pumpstation und der Kühlturmanlage wurden mit sehr viel Sorgfalt ausgewählt.

DI Christian Klenkhart & DI Christian Weiler zeichnen sich immer wieder durch innovative Planungen sowie durch technisch als auch ökologisch verträgliche Lösungen aus. Sowohl der Planungszeitraum als auch die Umsetzungen waren sehr eng bemessen. Ging es doch darum, alle Anlagen bei der WM-Generalprobe zu testen.

Um speziell im Langlaufbereich für Schneesicherheit zu sorgen, wurde der Startschuss für einen neuen Speicherteich und ein effizientes Beschneiungssystem gegeben. Die Hautaufgabe bestand darin, das Schneileitungsnetz in der Langlaufanlage Ried so zu erweitern, dass bereits zu Saisonbeginn zügig und effizient beschneit werden kann. Aus dem Maßnahmenplan ging der neue Schneiteichbau eindeutig als Sieger hervor. Der alte 12.000 m³ fassende Teich, der sein Wasser aus der Stillach bezog, war deutlich überlastet und konnte das in den Jahren immer größer ausgebaute Netz nicht mehr problemlos versorgen. Außerdem musste die Nachspeisung zusätzlich aus dem Trinkwassernetz von Oberstdorf erfolgen. Daher wurde der Bestandsteich stillgelegt und rückgebaut. Der neue Teich wurde etwas südlicher situiert. Mit 40.000 m³ Fassungsvermögen und einer Stauhöhe von 7 m ist der neue Schneiteich für die Langlaufanlage im Ried zwar immer noch einer der kleinsten im Allgäu, sorgt aber mit der neuen Pumpstation und dem adaptierten Wasserkonzept für eine schlagkräftige Beschneiung.

Befüllung ohne Pumpenergie

Der Neubau der Wasserfassung erfolgte 200 m weiter flussaufwärts, da der neue Teich über ein etwas höheres Stauziel verfügt. Durch diese Höherlegung kann der Teich ohne Pumpenergie befüllt werden. Die Dimensionierung ist so geplant, dass sowohl die Erstbefüllung – die während der Schmelzperiode im Frühjahr mittels einer 370 m langen Eigendruckleitung erfolgt – als auch die Nachspeisung ab Schneibeginn mit dem Wasser aus der Stillach abgedeckt werden kann.

Insgesamt sind etwa 8,5 ha an Loipen zu beschneien. Da die FIS eine sehr kompakte Schneeauflage fordert, muss mit der Grundbeschneiung früh begonnen werden. Dafür werden ca. 60–80 Stunden veranschlagt, die bei einer Leistung von bis zu 180 Sekundenlitern gut zu schaffen sind. Um die Beschneiung wirtschaftlich und effizient durchführen zu können, wurden 35 mobile Schnee-Erzeuger angeschafft (Demaclenko). Zur Weltmeisterschaft werden dann noch zusätzlich 15 Propeller-Schneeerzeuger angemietet.

Naturnahes Gewässer

Der neue Teich präsentiert sich als naturnahes Gewässer – d. h. mit einem flach abfallenden Geländeverlauf und komplett bekiest. Der Aushub wurde zur Gänze für die Dammschüttung verwendet. Zusätzlich wurde eine 3 m hohe Teichkrone errichtet. Auf eine Einzäunung wurde verzichtet, da auf der Krone rollstuhl- und kinderwagengerechte Spazierwege hergestellt wurden, die speziell im Sommer zum Verweilen einladen.

Der neue Speicherteich fügt sich harmonisch in das Landschaftsbild ein. Auch Amphibien und Insekten haben in zwei Flachwasserzonen einen neuen Lebensraum gefunden. Der Standort der Pumpstation und der Kühlturmanlage wurden mit sehr viel Sorgfalt ausgewählt – und zwar an der Nordseite der Teichkrone – denn hier besteht sowohl ein Sicht-, als auch Hochwasserschutz. Der neue Speicherteich hat sich bereits zu Saisonbeginn voll bewährt. Auch bei der Schattenbergschanze (AUDI-Arena) wurde auf Basis der Detailplanung von Klenkhart&Partner die Beschneiungsanlage modernisiert, erweitert und schlagkräftiger gestaltet. Auch eine zusätzliche Pumpstation mit Kühlturmanlage wurde errichtet. Dadurch ist hier eine Grundbeschneiung binnen ca. 70 Stunden möglich.

Insgesamt wurden im Jahr 2019 ca. 2,8 km Schneileitungen mit 61 Unterflurzapfstellen im Bereich der Loipe und der Schattenbergschanze installiert. **pr**

TECHNIK BESCHNEIUNG

Beschneiung am Optimum – *Ressourcen am Minimum*

Bessere Ausnutzung von Kapazitäten, Einsparung von Ressourcen und Steigerung der Effizienz. TechnoAlpin erreicht diese Ziele nicht nur durch innovative Schneeerzeuger, sondern auch mithilfe der intelligenten Steuerungs-Software ATASSplus.

Der Einsatz neuer Technologien und die kontinuierliche Forschung im Bereich der Ressourceneinsparung erlauben es heute, Skigebiete mit weitaus weniger Energie und Wasser zu beschneien als noch vor einigen Jahren. Moderne vollautomatische Beschneiungsanlagen benötigen bis zu 30% weniger Energie als manuell betriebene. Damit das volle Potenzial einer Anlage ausgenutzt wird, kann sie mithilfe von ATASSplus gesteuert werden. Das optimale Ressourcenmanagement ist dabei der Schlüssel zu der perfekten Ausnutzung von vorhandenen Kapazitäten. Die Software unterstützt beim gesamten Prozess der Beschneiung und umfasst mehrere Funktionen, die Skigebieten helfen, Ressourcen und effektive Kosten zu sparen. Zentral sind neben der Steuerung der Anlage, die Darstellung aller relevanten Werte und die Information über den Ressourcenbedarf sowie die durchschnittliche Temperatur. Die gesamten Verbrauchswerte werden mit den aktuellen Schneehöhen auf der Piste kombiniert und ermöglichen dadurch eine optimale Planung der Ressourcen.

Sowohl Wasser als auch Energie sind Ressourcen, die heutzutage oft nur knapp verfügbar sind. Deshalb ist für TechnoAlpin die ressourcenoptimierte Entwicklung seiner Schneeerzeuger eines der obersten Ziele. Zusätzlich zur Optimierung der Schneeerzeuger hilft ATASSplus in der Planung der Ressourcen: Das Ressourcenmanagement ist zentral, um nur so viel Schnee zu produzieren, wie auch wirklich benötigt wird, die Schneiphasen perfekt an die Bedingungen anzupassen und auch zu planen.

Schneiziele definieren

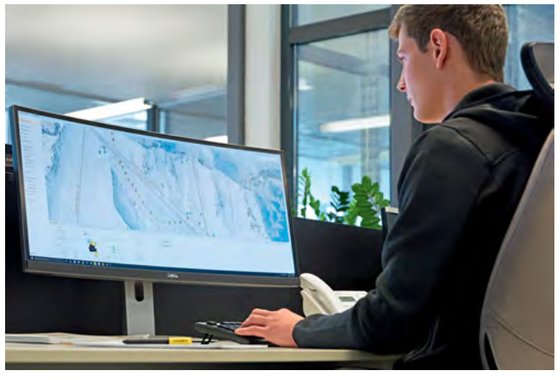
Zu Beginn der Saison können mithilfe von ATASSplus Schneiziele definiert werden, deren Erreichung über die gesamte Saison überwacht werden kann. Mithilfe der Informationen über die aktuellen Schneehöhen auf den Pisten können die Schneiziele genau verfolgt werden. ATASSplus verfügt hierfür über eine Schnittstelle, an die alle gängigen Systeme zur Schneehöhenmessung angebunden werden können. Die Daten der Schneehöhenmessung werden in ATASSplus übertragen und werden dazu genutzt, die Verwendung der Ressourcen zu planen. Die Schneehöhenmessung hilft dem Pistenteam dabei, effektive Produktionskosten zu reduzieren, da der Wasserbedarf für die Schneeproduktion gesenkt wird. Durch die Unterstützung des Schneiteams in der Planung der Schneiziele trägt ATASSplus zur effizienten Nutzung der Ressourcen bei. Die Schneehöhen und Schneiziele werden übersichtlich in der Software angezeigt und erlauben es dem Schneimeister jene Bereiche zu identifizieren, für die noch Schnee erzeugt werden muss. Dadurch muss sich das Schneiteam nicht mehr auf Schätzungen verlassen, sondern kann auf genaue Daten für die Entscheidungsgrundlage bauen.

Präzise Vorhersagen für schonenden Ressourceneinsatz

Zentral für eine korrekte Ausnutzung der Ressourcen ist auch die Stützung auf verlässliche Wettervorhersagen. Unter Berücksichtigung präziser Prognosen ist es möglich, die effektiv benötigte Schneemenge auch zum idealen Zeitpunkt zu produzieren. Die punktgenauen Vorhersagen ermöglichen ebenso eine bessere Planung der Betriebszeiten und der Mitarbeiter.

Durch die Zusammenarbeit mit Meteo-Group integriert TechnoAlpin Wetterdaten von Europas größtem Wetterdienst in ATASSplus. Für die Vorhersage wird eine einzigartige Messmethode verwendet, die verschiedene Daten heranzieht.

Die Wetterdaten mehrerer Großwettervorhersagemodelle für einzelne Gebiete werden kombiniert und mit lokalen, aktuellen Daten zusammengeführt. Unter Berücksichtigung der historischen Wetterdaten können punktgenaue Wetterprognosen für einzelne Anlagenabschnitte erstellt und hyper-lokale Gegebenheiten abgebildet werden, wie z.B. Abschattung, lokale Windsysteme, Kältelöcher, Nord- oder Südhänge.



Ein optimales Ressourcenmanagement ist der Schlüssel zur Nutzung des gesamten Einsparungspotenzials einer Beschneiungsanlage.
©TechnoAlpin

Auf der weitläufigen „Familienabfahrt“ am Kapruner Maiskogel spielt die dreiköpfige Bächler SnoTek TRIDUSA ihre Ergiebigkeit in der Flächenabdeckung und bei mittleren Temperaturbereichen voll aus.
© alle Abb. Bächler

Bächler überzeugt in Kaprun

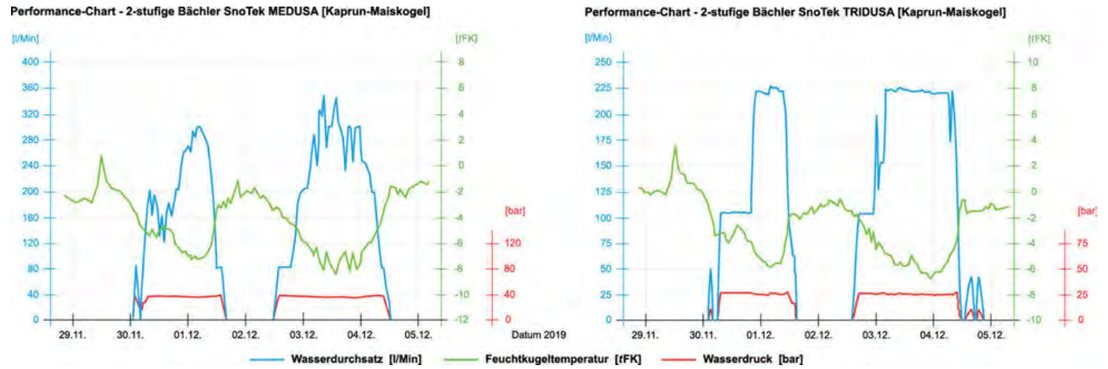
Effizienz mit System

Angesichts zunehmend schwerer planbarer Schneifenster bilden eine gute Effizienz bei Grenztemperaturen und verlässliche Maximalleistungen über eine breite Temperaturspanne die Kernanforderungen an moderne Schneeerzeuger. Der Schweizer Lanzenspezialist Bächler setzt hier auf seine variable SnoTek-Technologie, die sich auch im Ausbau der Beschneiung am Kapruner Familienberg Maiskogel bewährt.

Von Beginn an standen frühe Starttemperaturen bei geringem Energiebedarf im Mittelpunkt der Entwicklung unserer grundlegenden NESSy-Technologie“, erklärt Klaus Weisl, Kundenberater und Einsatzspezialist von Bächler Austria, der das Programm des Schweizer Lanzenspezialisten seit 2009 gemeinsam mit Harry Schulze, Gregor Breitfuss und Franz Schlemmer in Österreich betreut. „Daran hat sich bis heute nichts geändert, wobei wir unsere vielfach patentierten Verfahren auch hinsichtlich definierter Reichweite und Ergiebigkeit in der Flächenbeschneiung konsequent optimiert haben!“

Insbesondere die mehrköpfigen SnoTek-Modelle MEDUSA und TRIDUSA setzen heute laut Bächler die Standards hinsichtlich Wirtschaftlichkeit und Schneileistung. Mit niedrigen Anschlusswerten liefern sie bereits ab –2° FK große Schneemengen pro kWh Zusatzenergie (Energiebedarf pro Schneeerzeuger ohne örtlichen Wasserversorgungsanteil). Bei Idealbedingungen und entsprechender Zuschaltung der 2. Schneistufe (TRIDUSA ab –4° FK) bzw. bis zu 8 Leistungsstufen (MEDUSA ab –8° FK) übertreffen die SnoTek-Varianten laut Bächler z. B. energie-intensive Propeller-Maschinen nicht nur deutlich im kWh-Vergleich, sondern auch in der absoluten Schneemenge pro Stunde (siehe Tabelle).

Zufriedene Partner (v. l.): Mario Koch, Technischer Leiter Bächler, Hans Lechner mit Sohn Vinzent, Albert Rattensperger, Gletscherbahnen Kaprun, und das Bächler-Team mit Claus Dangel, Klaus Weisl, Gregor Breitfuss, Adrian Bachmann und Bruno Koch.



Die Schneiprotokolle aus Kaprun belegen die spezifische Charakteristik der bei sinkenden FK-Werten immer leistungsfähigeren SnoTek MEDUSA und der bereits im mittleren Bereich besonders durchsatzstarken SnoTek TRIDUSA.

Erfolgreich in der Praxis

Dass sich die überragende „Papierform“ auch auf den Berg übertragen lässt und sich die SnoTek-Modelle in ihrer spezifischen Leistungscharakteristik sehr gut ergänzen, bewies Bächler einmal mehr bei der Erweiterung der Beschneiungsanlage am Kapruner Hausberg Maiskogel. Auf insgesamt 2500 m Gesamtlänge installierte man im Auftrag der Gletscherbahnen Kaprun von April bis Dezember 2019 einen neuen Komplettstrang mit 56 stromführenden Hybridschächten entlang der bestehenden „Familienabfahrt“. Diese führt vom Bergausstieg des Sechsersessels Almbahn (1726 m) vorbei an Berg- und Mittelstation der 10-EUB MK Maiskogelbahn zurück zum Almbahn-Einstieg auf 1176 m. Auf etwa halber Höhe liegt das mit einer Wasserzuleitung des nahegelegenen Kraftwerks Kaprun-Hauptstufe verbundene neue Pumpwerk, das gemeinsam mit bestehenden Kapazitäten jetzt 385 l/sec liefert. Die Zentralluft stellt ein schlanker 160-kW-Zentralkompressor im Pumpwerk bereit.

„Das Projekt war durchaus eine Herausforderung für uns,“ urteilt Klaus Weisl rückblickend. Tatsächlich konnte die voll in die Zentralsteuerung integrierte Erweiterung erst mit offizieller Endabnahme des neuen Pumpwerks am 20. November „ans Netz“ gehen, was das potenzielle Einschneifenster für die Erstbestückung mit 13 einköpfigen SnoTek sowie jeweils 14 SnoTek MEDUSA und SnoTek TRIDUSA von vorneherein terminlich stark einschränkte. Ab 30. November bis 7. Dezember hieß es dann bei FK-Werten von –2° bis –6,3° „volles Rohr“: Netto 70 bis 75 Stunden schneiten die entlang ihrer Leistungscharakteristik und in Absprache mit dem Maiskogel-Team an wechselnden Orten eingesetzten SnoTek-Modelle. „Trotz der notwendigen Feinjustierung konnten wir innerhalb der kurzen Zeit nicht nur die Grundbeschneiung abschließen und somit den Saisonstart sichern, sondern sogar den Schnee für die komplette Saison produzieren. Die Schneilanzen wurden anschließend abgebaut und eingelagert“, resümiert Klaus Weisl.

Dabei schöpften die achtstufige und auf hohe Maximalleistung bei Tieftemperaturen ausgelegte SnoTek MEDUSA sowie die bereits bei mittleren Schneigraden hochergiebige SnoTek TRIDUSA ihre Potenziale voll aus – dies belegen die Leistungsprotokolle des Bächler-Leitsystems (siehe Graphik). Insbesondere die durchflussstarke Dreikopf-Version konnte am Familienberg Maiskogel punkten: Für eine TRIDUSA auf 1400 m registrierte das System über 75 Stunden einen Gesamtdurchfluss von rund 800 m³ Wasser, was rechnerisch (Faktor: 2,2) einer Schneemenge von knapp 1800 m³ und einer real gemessen Schneehöhe von über 70 cm entspricht. Dies in einer Temperaturspanne von knapp –2° bis –6° FK und einem Wasserdruck von nur 25 bar. „Bei einem Arbeitsdruck von 40 bar hätten wir unter gleichen Bedingungen sogar 1.100 m³ Wasser oder ca. 2.400 m³ Schnee erreichen können,“ beurteilt Klaus Weisl die Performance der hochkapazitiven Bächler-Lösung.

Weichen gestellt

Entsprechend rückte die Dreikopf-Lösung auch weit nach oben in der Wunschliste für die Endbestückung: 32 SnoTek TRIDUSA (+ 18), 14 MEDUSA (+/- 0) und noch 10 SnoTek (- 3) sollen es werden. „Das Bächler-Konzept hat uns im Ergebnis vollauf überzeugt,“ konstatiert das Schnei-Team Maiskogel mit Technikchef Albert Rattensperger. „Die verschiedenen SnoTek-Varianten haben an allen Standorten unsere Erwartungen erfüllt, teilweise sogar weit übertroffen. Die neue Anlage integriert sich nahtlos in unsere bestehende Infrastruktur und stellt mit ihrer flexiblen Auslegung eine sehr wirtschaftliche, nachhaltige und energieeffiziente Lösung dar.“ Mit durchschnittlich rund 3 kW pro Einheit benötigt die Bächler-Anlage selbst bei Vollbestückung nur 168 kW – im Vergleich dazu braucht eine einzelne Propellermaschine zwischen 18 und 24kW. **tb**

www.bachler.ch

Effizienzvergleich der Zusatzenergie

		Wasserdurchsatz l/s	Wasserdruck bar	Zusatzenergie kWh	Schneemenge* m³/h	Schneemenge* m³ pro kWh
SnoTek MEDUSA	Grenztemperatur (-2° FK)	1,0	20	2,2	7,92	3,60
	Max. Leistung (ab -8° FK)	15,0	60	2,2	118,80	54,00
SnoTek TRIDUSA	Grenztemperatur (-2° FK)	1,5	20	4,0	11,88	2,97
	Max. Leistung (ab -4.5° FK)	8,5	60	4,0	67,32	16,83

*Umwandlungsfaktor Wasser/Schnee: 2,2

Der Effizienzvergleich zeigt das komplette Leistungsspektrum, in dem die Bächler-Schneilanzen kundenspezifisch konfiguriert werden können.

Die Saslong-Abfahrt ist ein Highlight des beliebten Winterhotspots in Gröden.
© DEMACLENKO

Funivie Saslong

DEMACLENKO

modernisiert Beschneiungsanlage

Prestigeprojekt für DEMACLENKO auf den Pisten unterhalb des weltberühmten Langkofel: Die Funivie Saslong haben 2019 umfassend in die Modernisierung und den Ausbau der Beschneiungsanlage investiert. Die Wahl fiel dabei auf die Komplettlösung von DEMACLENKO mit 86 neuen Schneeerzeugern und einer neuen leistungsstarken Pumpstation.

Alles bereit für den Einsatz.

Wer kennt sie nicht, die berühmte Saslong-Abfahrt unter dem markanten Langkofelmassiv in Gröden. Zur Gesellschaft Funivie Saslong gehörend, stellt sie eine der Highlights des beliebten Winterhotspots dar und lockt jedes Jahr unzählige Wintersportbegeisterte an. Um den Gästen von Beginn der Saison an die Schneesicherheit der Pisten zu garantieren, hat der Betreiber beschlossen, die bestehende Beschneiungsanlage umfassend zu modernisieren und zu erweitern. Für die Konzeption und Projektabwicklung der vollautomatischen Gesamtlösung zeichnet Technologieführer DEMACLENKO verantwortlich, der in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden die Umbaumaßnahmen in kürzester Zeit geplant und umgesetzt hat.

Der größte Teil der insgesamt 86 neuen Schneeerzeuger – 43 Ventus 4.0, 26 Titan 3.0, 17 EOS – wurde entlang der Saslong-Abfahrt mit den berüchtigten „Kamelbuckeln“ installiert. Direkt bei der Bergstation Sochers wurde eine neue Pumpstation mit einer Gesamtleistung von 5 MW errichtet. Besonders erwähnenswert: Die Infrastruktur auf den Pisten, die vor 20 Jahren (damals noch von Demac) installiert wurde, war in einem einwandfreien Zustand, sodass sie nicht erneuert werden musste. Dies betraf nicht nur die Feldleitungen, sondern auch die GFK-Schächte. Dies stellt die herausragende Robustheit und Langlebigkeit der Produkte eindrucksvoll unter Beweis und zeigt, dass das Unternehmen seit Anfang der Firmengeschichte für kompromisslose Qualität steht.

Schneegarantie und höchste Schneequalität

Die Investition der Funivie Saslong bedeutet auch absolute Schneegarantie für die Weltcuprennen, die jedes Jahr vor Weihnachten im Skigebiet über die Bühne gehen. Die Gesellschaft garantiert durch die neue Beschneiungsanlage aber nicht nur die Austragungssicherheit der für das Tal wichtigen Veranstaltung, sondern dank der ausgereiften Technologie der DEMACLENKO-Schneeerzeuger auch die höchste Schneequalität bei maximalen Produktionsmengen, auch im Grenztemperaturbereich.

Im besonderen Fokus stand bei der Planung auch die Effizienz der Anlage, um einen möglichst nachhaltigen Betrieb zu gewährleisten. Hier entfaltet sich das volle Potenzial der DEMACLENKO-Visualisierungssoftware Snowvisual 4.0 für die Steuerung und Kontrolle vollautomatischer Beschneiungsanlagen. Sie bündelt die einzelnen Komponenten zu einem einzigen schlagkräftigen System, das maximale Leistung bringt, Ressourcen schonend einsetzt und Kosten spart. Dank informativer Statistiken und Datenanalysen können die Beschneiungsphasen im Nachhinein detailliert nachvollzogen werden. Dadurch erhält man die perfekte Grundlage für die weitere Optimierung der Schnei prozesse.PR

Die DEMACLENKO-Schneeerzeuger werden platziert.

Ischgl

Größtes klimaneutrales Skigebiet der Alpen

Worte sind gut, Taten sind besser. In diesem Sinn ist Ischgl als größtes klimaneutrales Skigebiet der Alpen in den Winter gestartet und zeigt, dass auch im alpinen Tourismus Wirtschaft und Ökologie vereinbar sind.

Seit der Gründung 1962 ist das Ziel der Silvrettaseilbahn AG – als Motor für eine wirtschaftliche Weiterentwicklung – eine dauerhafte Lebensgrundlage für alle Menschen in Ischgl und im Paznaun zu schaffen. Das erfolgreiche Unternehmen setzt auch beim Klimaschutz Akzente und übernimmt bewusst Verantwortung. Mit Unterstützung von Vitalpin, der Bewegung für Menschen und Unternehmen im Alpenraum, die von und mit dem Tourismus leben, und ClimatePartner, dem führenden Lösungsanbieter für Klimaschutzmaßnahmen, erhielt die Silvrettaseilbahn AG für das Ischgler Skigebiet das Zertifikat „klimaneutral".

Den Weg dorthin skizziert Vorstand Günther Zangerl so: „Zuerst erfolgte die Berechnung unserer Treibhausgasemissionen nach international anerkannten Standards. Anschließend wurden die effizientesten Reduktionsmöglichkeiten identifiziert und Einsparungsmaßnahmen vorgenommen. Letztlich werden wir jene Emissionen, die nicht vermeidbar sind, über ein anerkanntes Klimaschutzprojekt sowie ein Aufforstungsprogramm im Paznaun ausgleichen. So kompensieren wir das durch unseren Skibetrieb verursachte CO_2."

Ischgl erhielt das Zertifikat „klimaneutral", im Bild die Gampenbahn.
© TVB Paznaun – Ischgl

Klimaschutzprojekte unterstützen

Die Silvrettaseilbahn AG hat sich bei der Projektauswahl ganz bewusst für eine nicht standardisierte Kombination entschieden. Anerkannte und zertifizierte Klimaschutzprojekte sind in der Regel ausschließlich in Ländern des globalen Südens angesiedelt. Das Unternehmen unterstützt aber neben dem zertifizierten Aufforstungsprojekt in Peru auch ein regionales Programm im Paznaun und in Ischgl. „Uns war es ein besonderes Anliegen, dass auch unsere Heimat, sprich unsere Wälder, die bekanntermaßen eine wichtige Schutzfunktion haben und Lebensraum für zahlreiche Tiere und Pflanzen sind, profitieren. Das hiesige Aufforstungsprogramm ist eine ideale Ergänzung zum zertifizierten Aufforstungsprojekt in Peru, welches zum Ziel hat, die illegale Abholzung des Regenwaldes im Amazonas einzudämmen," so Zangerl.

Mit Vitalpin und ClimatePartner klimaneutrales Skigebiet werden

Unterstützt wurde die Silvrettaseilbahn AG von ClimatePartner und Vitalpin. Der Verein Vitalpin begleitet seine Mitglieder auf dem Weg in die Klimaneutralität, indem er gemeinsam mit ClimatePartner ein standardisiertes Berechnungsmodell entwickelt und finanziert hat, welches Klimaschutz beim Skifahren berücksichtigt. „Bislang hat kein Land eine Strategie für eine emissionsarme Tourismuswirtschaft entwickelt – wir sehen es daher umso mehr als unsere Aufgabe, unsere Mitgliedsbetriebe auf dem Weg zur Reduktion ihres CO_2-Fußabdrucks bis hin zur Klimaneutralität zu unterstützen. Es macht uns stolz, denn Nachhaltigkeit ist für Vitalpin eine Herzensangelegenheit", erläutert Theresa Haid, Geschäftsführerin von Vitalpin. Hannes Parth, Obmann von Vitalpin führt weiter aus: „Die Silvrettaseilbahn AG hat unser Angebot als erstes Skigebiet in Anspruch genommen und die Ergebnisse der Erhebung bestens genutzt, um sich verantwortungsvoll und zukunftsgerichtet aufzustellen. Wir freuen uns, dass die Seilbahnen in Ischgl nun klimaneutral sind und hoffen, dass noch viele weitere Seilbahnunternehmen diesem Beispiel folgen werden."

Weitere Initiativen zur Senkung der CO_2-Emissionen

Bereits in den vergangenen Jahren hat die Silvrettaseilbahn AG einiges in Bewegung gesetzt, um ihren verursachten CO_2-Ausstoß zu reduzieren. Durch Solar- und Wärmerückgewinnungsanlagen können jährlich 80.000 Liter Heizöl und damit 244 Tonnen CO_2 eingespart werden. Das Bergrestaurant „Ischgl Slope Food" und die Talstation der Gampenbahn E4 werden zur Gänze mit Erdwärme und somit fossilfrei beheizt. Nicht zuletzt reduziert das Unternehmen auch bei der Beschneiung und Pistenpräparierung den Energie- bzw. Treibstoffverbrauch: Durch die digitale Schneehöhenmessung mittels GPS in allen Pistengeräten wird Schnee nur dort erzeugt, wo er auch benötigt wird. Das spart Wasser und in Folge Pistenmaschinenstunden. Nicht zuletzt tragen die massiven Investitionen in den Ausbau des Skibusnetzes maßgeblich zur Reduktion des Individualverkehrs bei.

Doch damit nicht genug. Die Silvrettaseilbahn AG wird ihre Anstrengungen zur Reduzierung des CO_2-Ausstoßes künftig noch verstärken. So wird die neue Silvretta Therme, die mit der Wintersaison 2022/2023 in Betrieb geht, weitestgehend mittels Erdwärmesonden beheizt. Das bedeutet eine jährliche CO_2-Einsparung von 1.300 Tonnen. Ein weiteres Zukunftsprojekt ist der Kauf von Hybrid-PistenBullys. Diese haben im Vergleich zu herkömmlichen Maschinen einen 20 % niedrigeren Treibstoffverbrauch.

PR/lw

Infos www.ischgl.com

GROSSE RESONANZ

Die Initiative von Ischgl, die in Kooperation mit Vitalpin gesetzt wurde, findet nicht nur in der Tourismuswirtschaft großen Zuspruch. Sowohl Betriebe wie Destinationen haben sich für eine Zertifizierung bereits konkret interessiert bzw. angemeldet. Vitalpin steht zudem vor der Einrichtung eines Klimaschutzfonds für den Alpenraum, wodurch Geldmittel in wichtige Klimaschutzprojekte im alpinen Raum zurückfließen sollen.
Die internationale Resonanz verdeutlicht einmal mehr das Gewicht der Klimathematik im alpinen Tourismus. Matthias Stauch, Vorstand der Bayerischen Zugspitzbahn sowie des Verbandes Deutscher Seilbahnen und Birgit Priesnitz Geschäftsführerin vom Verband Deutscher Seilbahnen sind sich einig: „Wir begrüßen die Initiative. Vitalpin setzt mit der Möglichkeit der standardisierten Klimazertifizierung und dem in Aussicht gestellten alpinen Klimaschutzfonds ein wichtiges Zeichen."
Auch Helmut Sartori, Präsident des Verbandes der Seilbahnunternehmer Südtirols, äußert sich positiv zur Initiative von Vitalpin: „Handeln im Einklang mit der Natur steht bei uns klar im Vordergrund. Nur, wenn wir unsere Umwelt mit Respekt behandeln, können wir auch für kommende Generationen das erhalten, was wir lieben. Als Vereinsmitglied freuen wir uns auf gemeinsame zukünftige Projekte mit Vitalpin und begrüßen die aktuelle Initiative zur Klimaneutralität für den alpinen Raum."
In Ischgl selbst freut man sich vor allem über die Reaktionen der Gäste, betont Günther Zangerl, Geschäftsführer der Silvrettaseilbahn AG: „Insbesondere die Wintersportler selbst nehmen diese Initiative wahr – wir bekommen von dieser Seite, aber auch aus der Branche selbst viele positive Reaktionen."

Eine „Schmittenlösung" in Zell am See

...wenn die Stütze wandert

2007 wurde der trassXpress auf die Schmittenhöhe fertiggestellt, 12 Jahre später haben sich aufgrund leichter Hangrutschungen drei Stützen um bis zu 50 cm verschoben. Kein Problem: die Stützfundamente wurden ausgetauscht, die Stützen stehen nun zum Nachjustieren auf Schienen

„Die Trassenführung des trassXpress haben wir gemeinsam mit Experten vor 12 Jahren sorgfältig gewählt, aber gegen leichte Hangbewegungen gibt es eben keine Garantie", erklärt der technische Vorstand der Schmittenhöhebahn AG, Ing. Hannes Mayer ein leichtes Verschieben der Stützen 15, 16 und 17 schräg nach unten. Vierteljährlich werden von der Behörde Kontrollmessungen und geologische Prüfungen vorgenommen. Die Bewegungen des Hanges wurden in 10 bis 15 Meter tiefe festgestellt, sodass sich die Stützen bis zu 50 cm zur Seite versetzten. „Das bedeutet aber keineswegs, dass Gefahr in Verzug ist", erklärt Betriebsleiter Georg Dürlinger. „Wir haben das immer gemeinsam mit der Behörde beobachtet. Durch das lange Spannfeld der Seile von 150 Metern und mehr ist so eine Abweichung ohne jede Bedeutung. Es hat auch keinen Einfluss auf die Rollenbatterien, da die hohen Stützen durch die Erwärmung der Sonneneinstrahlung ohnehin einen großen Bewegungsspielraum haben!"

Stützen stehen auf einer Schienenvorrichtung

Hat sich das Verschieben der Stützen noch immer im absolut grünen Bereich befunden, hat man sich bei der Schmitten trotzdem schon in diesem Jahr zum Ausbau der Stützen-Unterbauten entschieden. Die Stützen stehen nun auf einer Schienenvorrichtung, die die künftigen notwenigen Korrekturen ganz einfach gestalten.

Die aufwändigen Umbauarbeiten mussten in Rekordzeit von sechs Wochen be- »

Techn. Vorstand der Schmitten, Ing Hannes Mayer (l) und Betriebsleiter Georg Düringer erklären anhand der Pläne die Umbauarbeiten.
© gb

Leichte Lösung: Die vier Ankerschrauben werden gelöst und die Stütze nach Bedarf nachjustiert.
© Schmittenhöhebahn

werkstelligt werden, da durch den Sommerbetrieb der Bahn erst Anfang September begonnen werden konnte.

Die örtliche Waldgemeinschaft hat einen forstwirtschaftlich genutzten Weg angelegt der für die Bauarbeiten bestens verwendet werden konnte. Dieser Weg führt nämlich zu Stütze 17 von der eine Materialseilbahn zu Stütze 15 angelegt werden konnte.

Spektakulär mutete das Anheben des Förderseils an, das auf sogenannten Nadeln in 30 Meter Höhe auf den Stützen der Materialseilbahn abgelegt wurde. „Durch diese Lösung konnten wir zum Materialtransport auch keine Hubschrauber einsetzen, da es zu gefährlich wäre, zwischen den hoch abgestützten Seilen zu operieren“, erklärt Hannes Mayer.

Die kompletten Stützen wurden abgelegt und die beiden unteren Schäfte wurden von Doppelmayr umgerüstet. Am untersten Schaft wurde die Vorrichtung für die Schiene montiert. 180 m³ Beton wurden für die neuen Sockel mit Schienenvorrichtung verarbeitet. Die Stützen sind nun mit vier bzw. sechs Ankerschrauben festgemacht, die zum Nachjustieren der Stütze es sind bis zu 75 cm möglich – leicht zu lösen sind.

Da diese Technik, vor allen Dingen bei Gletscherliften, schon bewährt ist, überlegt Hannes Mayer, „künftig an Stellen, wo solche Hang-Kriechbewegungen möglich sind, von vornherein die Stützen auf diese Schienenvorrichtung zu stellen um später teure Umbauarbeiten zu vermeiden.“

MOUNTAIN Manager

Fachzeitschrift für bergtouristisches Management und Alpintechnik

■ **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

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

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

■ **ANZEIGEN**
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

Anzeigenmanagement gesamt
Bettina Faulhaber, E-Mail: b.faulhaber@eubuco.de
Tel. +49(0)61 46/605-143

Anzeigenpreise:
Preisliste Nr. 43 vom 01.01.2019

■ **PRODUKTION**
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

■ **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

51. Jahrgang, 2020
ISSN 1618–3622

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

Geprüfte Auflage
Audited Circulation

feratel mit Produktlinie PIA *auf Erfolgskurs*

feratels Personal Interests' Assistant PIA ist auf Erfolgskurs. Nach nur einem Jahr setzen bereits 20 namhafte Tourismusdestinationen im D-A-CH Raum auf den digitalen Urlaubsbegleiter mit Mehrwert.

Mit PIA – einer innovativen Concierge App aus dem Hause feratel – verfügen Destinationsmanagement Organisationen über ein exzellentes Service-, Kommunikations-, Informations-, und Verkaufstool. Mehrsprachig. Geräteunabhängig. „Und das vor allem individuell auf die Interessen und den Aufenthaltszeitraum des Gastes abgestimmt. Das verkaufsorientierte Kommunikationstool inkl. mobiler Gästekarte, Erlebnisshop sowie Online-Ticketing überzeugt seit seiner Markteinführung 2018 auf ganzer Linie“, so CEO Dr. Markus Schröcksnadel.

Darunter die Alpenregion Bludenz, das Stubaital, die Region Hochkönig, das Alpbachtal Seenland, die Olympiaregion Seefeld, Wagrain-Kleinarl, die Vitalwelt Bad Schallerbach und weitere. Im Startloch u.a. Serfaus-Fiss-Ladis, die Region Neusiedler See, die Zugspitzarena Bayern Tirol, die Region Hermagor/Nassfeld-Lesachtal-Weißensee u.v.m.

Warum PIA?

PIA versorgt den Gast bei der Planung des Aufenthalts und beim Erlebnis vor Ort mit nützlichen Tipps und macht Lust auf Mehr. Kulinarik, Points of Interests, Touren, Events, Erlebnisse, Wellnessangebote, Webcams, Skigebietsinfos, Wetter u.v.m. Keine Information zu viel, keine zu wenig. Keine zeitraubenden Recherchen oder nerviges „Bespielt werden“ mit nicht gewünschten Informationen.

Der digitale Urlaubsbegleiter dient auch als vollwertige Gästekarten-App mit Detaildarstellung der Inklusive-/Rabattleistungen, sowie Vollintegration der digitalen Gästekarte. Das Zusammenspiel mit der elektronischen Gästemeldung spielt dabei eine große Rolle – selbstverständlich immer unter Einhaltung sämtlicher DSGVO Richtlinien.

Technisch setzt PIA auf die zukunftsorientierte PWA-Technologie (Progressive Web App). Das bedeutet, dass kein Download aus dem App Store notwendig ist und PIA Geräteunabhängig funktioniert (am Smartphone, am Tablet oder auch am Desktop zu Hause vor der Anreise, etc.). Der Gast erhält kurz vor Anreise ein automatisiertes Welcome-Mail mit dem Link zu seinem individuellen Urlaubsbegleiter. Für die mobile Nutzung wird dieser unkompliziert und schnell zum Homescreen des Smartphones hinzugefügt und schon ist die Destination auch dort präsent. Auch Updates gehören so der Vergangenheit an, der Gast ist immer am letzten Stand.

PIA steht für ein Optimum an Informationsdienstleistungen in Richtung des Gastes, stellt das Angebot einer Destination in die Auslage der digitalen Endgeräte der Gäste und stärkt die Kundenbindung. Sowohl Destinationsverantwortliche als auch Gastgeber können über PIA aktiv Upselling forcieren oder mit den Gästen vor Ort in Kontakt treten und damit z. B. die Wertschöpfung ankurbeln. Und das immer zielgruppengenau. **pr**

Weitere Infos www.feratel.com

REXEL Power App:

Energiemanagement *leicht gemacht*

Energietransparenz ist so einfach wie noch nie: Die REXEL Power App unterstützt die Anwender dabei, die Energieflüsse im Bereich Facility für alle Standorte transparent darzustellen und zu analysieren.

Die Digitalisierung stiftet Kundennutzen: Ganz nach dem Motto „keep it simple – Energieeffizienz einfach machen" hat REXEL Austria diesen Megatrend mit der Rexel Power App in die Tat umgesetzt. Mit ihr managt man mittels PC und ab sofort auch auf mobilen Geräten sein Energiesystem an allen Standorten.

„So wird es zukünftig viel einfacher sein, Energiedaten mehrerer Standorte zu verknüpfen. Von Liftstationen über regionale Vertriebe bis hin zu Pumpstationen oder auch Werkstätten: Durch einfaches Onboarding der MindConnect Nano App lädt man die Energiedaten in die Cloud hoch und analysiert auf Knopfdruck. „Unsere Kunden benötigen nur mehr einen Datencollector, der die Energiedaten vor Ort misst und in die Cloud sendet. In der Power App sind die Daten aller Standorte vereint und miteinander vergleichbar", erklärt Christoph Czaby, der Power App-Projektleiter von REXEL Austria.

Die cloudbasierte App läuft über den abgesicherten MindSphere Server von SIEMENS. Die beste Möglichkeit für REXEL Austria, um die App zu betreiben, da innerhalb des digitalen Ökosystems MindSphere bereits einige weitere Applikationen verfügbar sind. Somit wird es zukünftig einfacher, Maschinendaten und Energiedaten miteinander zu verknüpfen.

Kooperation mit Siemens

Die Kooperation mit Siemens wird von Karl Zenz begrüßt, Leiter des Geschäftsfeldes Industrie bei Rexel Austria: „Wir kennen den hohen Nutzen unserer Power App für Unternehmen, da sie im REXEL Zentrallager in Weißkirchen bereits im Einsatz ist. Die Analysen zeigten uns Energie-Einsparpotentiale von 15 Prozent auf. Diesen wertvollen Mehrwert, der durch die Digitalisierung möglich wird, wollen wir nun auch der Seilbahn- und Alpintechnikbranche zugänglich machen. Denn aus meiner Industrie-Erfahrung weiß ich: Wer Modernisierung und Digitalisierung als Chance sieht, wird zu den Gewinnern zählen."

Bezogen wird die App ganz einfach: Im App Store von Google Play oder im iOS Store. Auch eine Demoversion ist enthalten, um die App ausgiebig testen zu können. Um eigene Daten in die App zu bekommen, ist ein simpler Onboarding-Prozess der Energiezähler notwendig, danach kann ausgiebig analysiert, verglichen und optimiert werden. „Unser erfahrenes Team unterstützt Sie sehr gerne bei der Umsetzung des Onboardings und ihrer Energieeffizienz-Projekte", betont Christoph Czaby. Mehr Informationen zur Power App und unseren Energy Solutions finden Sie unter: regro.at

Die REXEL Zentrallogistik in Weißkirchen / OÖ stellt unter anderem ein Referenzprojekt dar, dass bereits von vielen Kunden besichtigt wurde.
© Rexel

ÜBER REXEL AUSTRIA GMBH:

Seit 1996 setzt REXEL in Österreich neue Maßstäbe im Elektrogroßhandel. Das Unternehmen verfügt über 15 Standorte mit 640 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in ganz Österreich. Die Marke REGRO bietet Produkte und Leistungen für die Industrie, die Marke SCHÄCKE Produkte und Leistungen für das Elektrohandwerk und den Elektrofachhandel. Im Jahr 2018 wurde das REXEL-Logistikzentrum in Weißkirchen (Oberösterreich) von einer Jury mit dem LOZ-Award prämiert und damit zum besten Logistikzentrum Österreichs 2018 gekürt. Veranstalter des LOZ-Awards sind das Forschungsinstitut Fraunhofer und das Fachmagazin „Dispo".
J. Robert Pfarrwaller ist seit März 2014 Vorsitzender der Geschäftsführung der REXEL Austria GmbH und auch für die REXEL-Agenden in Slowenien verantwortlich. Seit November 2014 ist Pfarrwaller zudem Geschäftsführer der REXEL Central Europe Holding GmbH.
Mehr: https://www.rexel.at/

ÜBER REXEL GRUPPE INTERNATIONAL:

REXEL wurde 1977 in Frankreich gegründet und ist weltweit eines der führenden Unternehmen bei Vertrieb und Dienstleistungen rund um das Thema Energie. Der Konzern ist in 26 Ländern vertreten und hat weltweit 2.000 Niederlassungen mit 27.000 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. REXEL ist in Paris börsennotiert.
Mehr: https://www.rexel.com/

PistenBully®

600 / 600 Polar

2020 KGF

Keiner ist sauberer

Der PistenBully 600

Entwickelt in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Und von unseren Ingenieuren vollgepackt mit Patenten. Steigt besser. Schiebt kraftvoller. Hat weniger Gewicht und ist deutlich leiser. Getrimmt auf maximale Wirtschaftlichkeit. Eine Maschine, die jeden Job zuverlässig erledigt. Umweltfreundlicher als alle anderen: Als erstes Pistenfahrzeug der Welt erfüllt der PistenBully 600 die EU Stufe V.

Produkt Highlights in seiner Klasse:

- Leichteste Maschine mit höchster Steigfähigkeit
- Größte Nutzlast
- Leisester und sauberster Motor (EU Stufe V)
- Intuitivste und komfortabelste Bedienung
- Bestes Leistungsgewicht
- Zuverlässigste Winde

www.pistenbully.com/600