

MOUNTAIN Manager

Fachzeitschrift für bergtouristisches
Management und Alpinetechnik

3/2019

143. MM-INTERVIEW

Eugen Nigsch, GF Skyglide
Event Deutschland GmbH

MEINUNG

Ursula Weixlbaumer-Norz,
Kids & Fun Consulting

SPECIAL Trends

pronatour
Entwicklung und Umsetzung von Erlebnisprojekten



Fantastisches Klettern

Kletterspaß für Groß und Klein



REGRO

**Überzeugen Sie sich
von unserer Leistungsfähigkeit**

**Dienstleistung
ZuvErlässig
BeRatung
Vertrauen
Logistik
TeChnik
KompEtenz**

**REGRO, Österreichs größter und führender
Großhandelsspezialist für Industriebedarf und Facility Management**

www.regroshop.at



Dr. Markus Kalchgruber
Chefredakteur

Erfolg und Nachhaltigkeit sind Geschwister

Erwartungsgemäß hat die INTERALPIN mit 29.000 Fachbesuchern aus 90 Nationen ein neues Rekordergebnis erzielt. Das steigende Interesse zeigt, dass es der globalen Seilbahnwelt überwiegend gut geht – trotz Klimaerwärmung, Nachwuchsproblematik und zunehmendem Wettbewerb – Stichwort Kreuzfahrt-Boom. Man hat Ambitionen und glaubt an eine chancenreiche Zukunft, deshalb will man sich bei Produktinnovationen und thematischen Trends auf dem Laufenden halten. 40 % der Fachbesucher sind heuer zum ersten Mal mit aktuellen Projektplänen auf die Messe gegangen, beabsichtigten also zeitnah konkrete Investitionen. Entscheidend für den Erfolg der INTERALPIN ist aber nicht nur die hohe Qualität der Fachbesucher mit Entscheidungskompetenz, sondern auch die Themenführerschaft. Heuer wurde nicht nur die Österreichische Seilbahntagung, die traditionell alle zwei Jahre im Rahmen der INTERALPIN abgehalten wird, mit „Green Mountain“ unter ein attraktives Motto gestellt, es gab zusätzlich auch die „Inspiration Days“ am zweiten und dritten Messetag mit insgesamt 20 Vorträgen in 4 Sessions zu den Themenbereichen Positionierung, Marketing und Digitalisierung. Dieses Format wurde von den Messebesuchern auf Anhieb gut angenommen, die so bei freiem Eintritt zu einem Zusatznutzen ihres Tickets kamen und „nebenbei Inspirationen“ mitnehmen konnten. Man will bei so einem Groß-Event eben nicht nur Neues sehen, sondern auch hören...

Das Tagungsmotto „Green Mountain“ bezweckte nicht ein „Green Washing“ der Branche, sondern eine Klarstellung, dass man auf ein nachhaltiges, umweltfreundliches Wachstum setze und dies auch mit Studien belegen könne. So zähle Bergurlaub zu den Urlaubsarten mit dem geringsten Öko-Fußabdruck, wie eine Untersuchung des Umweltbundesamtes aufzeigt. „Wer auf die Malediven fliegt, hat sein CO₂-Jahresbudget schon überstrapaziert“, sagte Studienautor Günther Lichtblau. Oder: „Eine halbe Stunde Jetski im Mittelmeer verursacht eine schlechtere Energiebilanz als die komplette Wintersportwoche!“ Skifahren und die Seilbahnfahrt selbst spielen kaum eine Rolle für die Klimabilanz, zu den entscheidenden Faktoren zählen vielmehr die Art der Mobilität sowie der Energiegewinnung am Urlaubsort. „Diese Bilanz möchten wir weiter verbessern und dabei an den richtigen Schrauben drehen“, erklärte Fachverbandsobmann Franz Hörl. Dazu gehören die Intensivierung von Bahn- und Bus-Shuttles, der Ausbau von E-Tankstellen an Talstationen sowie kostenlose Öffi-Tickets mit gültigem Skipass.

„
*Bergurlaub zählt zu den
Urlaubsarten mit dem
geringsten Öko-Fußabdruck*
“

Davon abgesehen stellen Investitionen in Nachhaltigkeit einen immer größeren Anteil an den gesamten Ausgaben dar. Kein Wunder, dass auch Keynote-Speaker Prof. Dr. Christian Berg am Ende seines Referates den Bergbahnen riet, sich vermehrt Nachhaltigkeit auf die Fahnen zu heften. Denn: Auch wenn Skifahren nicht wirklich gut für die Umwelt ist, würde ein Schließen der Lifte nur noch mehr (belastende) Urlaubsflüge heraufbeschwören!



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

**DIE COOLE
UMWELTFREUNDLICHE
SOMMER-ATTRAKTION**
für Bergbahnen,
Ausflugsziele, Hotels
und...!



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



14

Pronatour: Funtastisches Klettern für Groß und Klein

MAGAZIN

- 3 Editorial
- 4 Inhalt
- 74 Impressum
- 6 Meinung: Mag. Ursula Weixlbaumer-Norz, Kids & Fun Consulting: „Kinder an der Macht – auch bei Urlaubsentscheidungen“
- 10 Zweiter TFA-Nachbericht: Dynamic Pricing und Bike-Hype
- 14 Pronatour: Funtastisches Klettern für Groß und Klein
- 18 T & B Factory: Damit der Flow stimmt
- 20 Sunkid: Die größte Holzerlebniskugel der Welt
- 21 Sunkid: Der Zauberteppich auf den Spuren der Mayas
- 22 Rollbob geht mit ZIERER in eine starke Zukunft

SKISERVICE & RENT

- 24 Komplettanbieter Wintersteiger: Intelligente Gesamtlösungen

NEUE BAHNEN

- 26 Bauarbeiten zur neuen Fleckalmbahn angelaufen
- 30 DOPPELMAYR: 5 Seilbahnen fürs Schilthorn
- 32 LEITNER ropeways: Neu entwickelte Zweiseiltechnik
- 34 CWA: ATRIA punktet mit Hightech
- 36 Inauen-Schätti: Schräger Komfort nach Maß

MARKETING & MANAGEMENT

- 38 143. MM-Interview: Eugen Nigsch, GF Skyglide Event Deutschland GmbH
- 42 INTERALPIN wurde als Weltleitmesse bestätigt

TECHNIK & WIRTSCHAFT

INTERALPIN NACHBERICHT

- 44 VSL – Die erste Bächler für zuviel Schnee
- 46 Die Highlights der INTERALPIN mit 65 Spots
- 57 LEITNER Premium EVO: Die Evolution des Sessels geht weiter
- 58 DOPPELMAYR: Innovationen und interaktive Exponate
- 60 Kässbohrer Geländefahrzeug AG setzt Akzente
- 64 PRINOTH auf der INTERALPIN: High-Tech und Digitalisierung

PISTENMANAGEMENT

- 62 Weltneuheit der Kässbohrer Geländefahrzeug AG: Erste elektrische Pistenraupe

BESCHNEIUNG

- 66 MND Austria: Jährliches Service der Schneiflotte als Erfolgskriterium
- 68 Supersnow: Auf Alternativen setzen
- 69 Kompetenzzentrum PistenManagement – RELOADED
- 70 DEMACLENKO: Test in Kappl liefert Beweis
- 72 TechnoAlpin in Cervinia: Vorzeigeskigebiet mit Spitzentechnologie
- 73 TechnoAlpin: Neues Produktionsgebäude

FIRMEN NEWS

- 74 REXEL: Mit automatisierter Beschaffung Anlagenverfügbarkeit hoch halten
- 75 Fahnen von Gärtner: Blickfang für Seilbahn und Bergsportanlagen



V. l.: Hanno Ulmer, István Szalai, Thomas Pichler und Michael Doppelmayr. © DOPPELMAYR

WECHSEL IM MANAGEMENT

Nach fast 25 gemeinsamen Jahren an der Spitze der DOPPELMAYR Gruppe ziehen sich Hanno Ulmer und Michael Doppelmayr in den Verwaltungsrat der DOPPELMAYR Holding SE zurück. Sie übergeben ihre Positionen als geschäftsführende Direktoren der DOPPELMAYR Holding SE im Herbst 2019 an Thomas Pichler und István Szalai, zwei langjährige Führungspersonlichkeiten der Unternehmensgruppe.



38

143. MM-Interview:
Eugen Nigsch, GF Skyglide Event Deutschland GmbH:
„Akzeptanz und Rückhalt der BUGA-Bahn sind sehr groß“

6

Meinung: Mag. Ursula Weixlbaumer-Norz, Kids & Fun Consulting:
„Kinder an der Macht – auch bei Urlaubsentscheidungen“



42

Die INTERALPIN wurde mit 29.000 Fachbesuchern als Weltleitmesse bestätigt

INSERENTENLISTE

Brandner Andreas	45	Osetbikes	3
Congress Messe Innsbruck	73	Pool Alpin	8
CWA	15	PowerGIS	19
Chairkit	31	Pronatour	1
DEMACLENKO	17	REXEL	U2
DOPPELMAYR	9	Skiresort	25
Kärntner Saatbau	4	Sunkid	65
Kässbohrer	U4	Supersnow	59
Klenkhart & Partner	5	T & B Factory	35
LEITNER ropeways	29	TechnoAlpin	37
MND Austria	63	Thaler Systems	27
Mr. Snow	7	Wintersteiger	41

Mag. Ursula Weixlbaumer-Norz
Kids & Fun Consulting



Kinder an der Macht – *auch bei Urlaubsentscheidungen*



Die conos tourismusconsulting und kids & fun consulting konzipierten 2013 das coolste Kinderrestaurant der Alpen für die Komperdellbahnen und die Skischule in Serfaus. Hier werden Kinder altersgemäß im „Murmlirest“ (bis 6 J) und im „Starrest“ unterteilt und angesprochen. © conos

Im Rahmen der „Inspiration Days“ auf der INTERALPIN referierte die Wiener Marketing-Expertin Mag. Ursula Weixlbaumer-Norz, warum professionelles Kinder- & Familienmarketing bei Seilbahnen Verantwortung, spezielles Know-how und einen differenzierten Umgang mit der sechsfach unterteilbaren Zielgruppe braucht.

Kinder sind in erster Linie die Kunden von heute – nicht von morgen. Besonders das Tourismusverhalten wird in der Kindheit geprägt. Deshalb ist es wichtig, die Kinder im Familienverbund anzusprechen und zu begeistern, die Familien also Berg-affin zu machen, damit sie auch wieder zu uns kommen.

Die Kindheit hat sich jedoch gegenüber der Elterngeneration stark verändert. Heute

kommen drei von vier Kindern in großen Städten zu Mittag nicht mehr nachhause, weil sie in eine Ganztagschule gehen. Dort werden sie gepflegt und absolvieren auch Freizeitprogramme. Wenn sie um 5 Uhr oder später nachhause zu den Eltern kommen, sind alle müde und wollen sich entspannen, vielleicht gibt es noch ein gemeinsames Fernsehen, manchmal auch ein gemeinsames Abendessen. Außerdem haben Kinder heute größtenteils ab 10 Jahren ein Handy und

informieren sich selbst über ihre Urlaubsmöglichkeiten auf den Internetseiten vom Urlaubsort und Hotel. Sie wollen wissen, wo sie hinfahren werden, und bestimmen zu 60% die Urlaubsentscheidung der Familie mit. Wenn da nichts vorkommt, was in die Erlebniswelt des Kindes passt, dann kommt sehr schnell das Urteil: das sieht fad aus! Man muss also gut aufpassen, was man auf der Website platziert. Das heißt nicht, eigene Kinder-Websites aufzubauen.

Man hat es also mit folgender Ausgangslage zu tun:

- Die gemeinsame Zeit gewinnt enorm an Bedeutung, weil es nicht mehr viel gemeinsame Familienzeit gibt.
- Kinder sind gleichberechtigte Partner – in den 70er Jahren hat noch der Vater entschieden, wo es auf Urlaub hingehet. Heute will man den Kindern mit der Urlaubsentcheidung etwas Gutes tun.
- Kinder und Familie sind heute Freizeitkonsumenten, die animiert werden wollen. Das sind sie gewöhnt, damit haben sie in der Schule zu tun und in den Ferien.
- Kinder haben Informationen und wenn es nicht cool ist, haben sie auch ein Veto-recht in der Familienkonferenz.

Was wollen Kinder überhaupt?

Ich habe vor einem Jahr eine Studie in Österreich gemacht und 510 Zehn- bis Vierzehnjährige befragt, was sie denn im Urlaub so wollen. Dabei sind zwei Überraschungen aufgetaucht: 10 – 14 Jährige Kinder sagen, sie suchen Entspannung im Urlaub und Naturerlebnis! Auch wenn diese etwas anders aussieht als Eltern-Entspannung. Spaß /Party wird dann erst mit zunehmendem Alter wichtiger. Und sie wollen mit den Eltern zusammen sein – der Mangel an Zeit wird bei Kurzausflügen, an Wochenenden und im Urlaub kompensiert. Daher muss man im Tourismus Familienaktivitäten anbieten, um die Familie zusammenzubringen. Alte Werte sind wieder „in“, die Tourismusindustrie sollte hier handeln.

Wenn man sich die Frage stellt, was Kinder überhaupt wollen, ist es extrem wichtig zu wissen, dass Kinder nicht eine einzige homogene Zielgruppe sind! Dahinter verbergen sich mindestens 6 Zielgruppen, die verschieden angesprochen werden müssen.

Die ersten drei splitten sich nach dem Alter auf, dann kommt noch die Geschlechterkomponente dazu:

- Kleinkinder bis 6 Jahre
- Schulkinder
- Pre-Teens ab 10 Jahre, die bereits im Web unterwegs sind und sich digital bewegen.

Wie begeistert man die diversen Altersgruppen?

Kinder können erst ab 8,5 Jahre richtig sicher lesen. Aber wir im Marketing geben teilweise kleinen Kindern schon viel Text zu lesen. Wir sind zu textlastig beim Marketing in Österreich – besonders wenn wir kleinen Kinder begeistern wollen. Diese lieben ein-

”

Man muss im Tourismus Familienaktivitäten anbieten, um die Familie zusammenzubringen

“

fache Erlebniswelten mit runden, klaren Formen und eindimensionalen Charakteren. Hier muss man aber beim Marketing aufpassen: Wenn etwas zu jung angelegt ist, verlieren wir die ältere Zielgruppe. Und umgekehrt. Man muss wissen: was spricht jeweils Ältere an, was spricht Jüngere an. Und ab 10 Jahre interessieren sie sowieso ganz andere Dinge. YouTube ist z. B. so ein Game-Changer. Ich hoffe, Sie haben da kurze, coole

Videos drauf, die diese Kinder interessieren. Auch Instagram gehört dazu. Facebook hingegen ist ab 12 Jahren nicht mehr cool. Weiters beliebt ist Gamification aller Art – z. B. die Spieleplattform „Fortnite“ liegt hier gerade im Trend.

Was kann man also tun, um diese drei Altersgruppen zu begeistern?

- Für Kleinkinder muss etwas nur „schön“ sein und sie lieben Maskottchen, es ist die Marke für das Kind.
- Bei etwas Älteren kann man mit „Wissen“ punkten, etwas, das sie klüger und stärker macht – Wissen wird erst ab 12 uncool.
- Bei noch Älteren muss man YouTube mitdenken und coole Videos zeigen, das was in ihrer Peer-Group gut ankommt.

Dann gibt es auch noch die Differenzierung nach Geschlechtern. Buben und Mädchen sind unterschiedlich in ihrer Wahrnehmung und ihrem Verhalten bzw ihren Interessen. Buben suchen den Wettbewerb, Mädchen die soziale Interaktion. Gerade im Skisport wäre es wichtig, bei den Ausbil-

Made in Germany.

MR.SNOW®
TEXTILE SKIPISTEN

Wintersport auch ohne Schnee

ISPO-Winner Textile Loipe spart Kosten und garantiert 365 Tage im Jahr effektives Training und Fahrspaß.

Vielen Dank für Ihre großartige Resonanz!



INTERALPIN
Wintersport garantiert.
www.mr-snow.de

ISPO Award 2019
Winner



Das WIDIVERSUM in Hochötz (Tirol) ist ein gutes Beispiel für Storytelling.

© BB Hochötz

dungs-Programmen mehr für Mädchen zu machen – mit einer sozialen Interaktion! Das werden schließlich einmal die Mütter, die ihre Kinder (hoffentlich) zum Skisport bringen....

Das Paradebeispiel Serfaus

Gute Beispiele sind altersgerechte Erlebnisse, wie sie z. B. die Skischule Serfaus mit ihrem Ski-Lernprogramm für 6- bis 12-Jährige bietet. Man erkannte, dass Kinder ab 8 Jahre nicht mehr mit so großer Begeisterung einen Skikurs buchen wollen. Bei genauerer Betrachtung wurde klar, warum die Älteren nicht mehr so zogen: Das allgegenwärtige Maskottchen Murmli hatte für sie nicht mehr die Anziehungskraft wie für die Jüngeren! Sie sind aus dem Maskottchen-Thema herausgekommen. Die Idee, welche hierauf geboren wurde, war die Gruppen zu splitten. Also jeweils ein Programm für die kleineren Kinder zu machen und für die älteren Kinder.

Das Programm mit einfacher, klarer Logik für die 3 – 7-Jährigen hieß dann „Murmli-Friends“. Für die ältere Zielgruppe entwickelte man das „Snowstars-Programm“, mit ganz anderer Optik und Wissens-elementen samt Tests, die sie von Stufe zu Stufe höher führen. Im nächsten Jahr sind sie dann nicht mehr „Jung-Stars“ sondern „Cool Stars“ etc. Ergänzend wurde viel attraktives Merchandising entwickelt. Außerdem wurde ein bisschen auf die Mädcheninteressen Rücksicht genommen, man hat z. B. Teamspiele eingeführt.

Die Trends der nächsten Jahre

Was sind jetzt die Trends der nächsten Jahre? Wir sprechen ja immer von den Digital Natives. Das ist jedoch die Generation vorher. Jetzt nennen wir sie „Digital Creators“. Weil sie eigentlich durch Animationsprogramme und auch die Schule sehr stark in die Richtung gebracht werden, dass sie auch selbst digitale Inhalte kreieren. Sie wachsen mit dieser Technik auf und sind wirklich Kinder zweier Welten: einer analogen und einer digitalen Welt. Sie haben kein Problem das Handy wegzulegen – im Gegensatz zu ihrer Elterngeneration! Sie sind damit aufgewachsen und haben einen anderen Zugang dazu. Viele von uns im Tourismus sind beseelt von dem Weg: Legt das Handy weg. Ja manchmal – aber es ist Teil des Lebens und gehört auch dazu. Besser also Animations-Programme machen, wo man fallweise auch das Handy verwenden kann, wenn es gewünscht ist.

Zweitens Storytelling. Das ist zwar ein alter Trend, aber im Kinderbereich ist es wichtig, einen Schritt weiter zum Storymaking zu gehen. D. h. die Kinder können innerhalb dieser Geschichte und auch etwas außerhalb eigene Geschichten erleben und weiterspinnen. Da wird die Kreativität der Kinder durch Tourismuserlebnisse angeregt. Das animiert stark, wiederzukommen und die Destination (in anderer Variante) nochmals zu erleben.

Ein gutes Beispiel dafür ist das WIDIVERSUM in Hochötz mit der coolen Geschichte vom WIDI, der mit seinen Freunden einen vom bösen Wolf gestohlenen Zauberkristall

wiederfinden soll. Innerhalb des Themenweges gibt es sehr viele Stationen, die diese Geschichte erlebbar machen und zum Rätsellösen auffordern. Man kann aber auch seine eigenen Geschichten miterleben und tracken.

Drittens der Trend Gamification (Übertragung von Spielelementen auf einen Nicht-Spiel-Kontext). Im Tourismus wird Gamification neuerdings eingesetzt, um Erlebnisse, die eventuell nicht so spannend sind (z. B. Wandern für Kinder), interessanter zu gestalten. Durch den Spielcharakter entsteht der Wunsch, das Erlebte zu wiederholen. Aber: Ein Erlebnisweg ist noch kein Spiel, nur weil Spielstationen eingebaut sind! Dafür müssen alle 6 Elemente, die ein Spiel ausmachen, berücksichtigt werden (Spieler, Platz, Regeln, Spielgegenstände, Spielzeit, Ziel). Der Anfang von jedem Gamification-Produkt ist eine gute Geschichte, die man mit der Familie weiter erleben und ein Rätsel lösen oder eine große Challenge bewältigen kann. Die Familienmitglieder werden zu Helden und erzählen noch lange von dem Erlebnis in der betreffenden Ferienregion.

Zusammenfassung und Tipps

- 1** Machen Sie Programme für Familien, anhand derer diese gemeinsam etwas erleben können.
- 2** Wählen Sie eine altersgerechte Ansprache, passend zur jeweiligen Zielgruppe.
- 3** Differenzieren Sie nach Interessen für Mädchen und Buben.
- 4** Informieren Sie sich über die Trends der Zukunft. Machen Sie edukative Programme für die Kinder – und die Eltern. Sagen Sie, was man damit (spielerisch) dazulernen kann.
- 5** Storytelling: Lassen Sie sich gute Geschichten schreiben, die dann von den Kindern weiter gestaltet werden können.
- 6** Der Megatrend Gamification erfasst die ganze Familie, daher müssen Elemente für alle Altersstufen bis zu den Eltern und beide Geschlechter drinnen sein.



**Die Einkaufsgemeinschaft
für Seilbahn- & Skiliftbetriebe**
in Österreich, Deutschland und der Schweiz
www.pool-alpin.com | www.pool-alpin.ch

Mit
Webshop
für unsere
Mitglieder.

The Next Level of Mobility

Urbane Mobilität ist ein zentraler Wirtschaftsfaktor unseres täglichen Lebens. Integrierte Verkehrslösungen mit Seilbahnen sorgen für relevante Zeitersparnis im Pendlerverkehr, ermöglichen komfortable Mobilität für alle, sind umweltfreundlich und konkurrenzlos kosteneffizient.

Wir denken urbane Seilbahnen als Service und Maßstab, als Next Level of Mobility, und ermöglichen so multimodale Verkehrslösungen in einer unabhängigen Dimension.

doppelmayr.com





Roland Zegg, Gründer TFA (re.) und Carmen Heinrich, Leiterin TFA, leiteten den zweiten Forumstag mit einem „Bike Blog“ ein.
© mak (7)

2. Revue TourismusForum Alpenregionen

Dynamic Pricing und Bike-Hype

Die Fortsetzung der Rückschau des 29. TFA von grischconsulta in Innsbruck geht vor allem auf die Schwerpunkte „Dynamic Pricing“ und „Bike Hype“ ein. Beide Themen brennen der Branche derzeit unter den Nägeln und erfuhren neue Inspirationen aus Theorie und Praxis.

Zum Thema „Dynamic Pricing bei den Bergbahnen – was bringt’s den Unternehmen, was bringt’s der Branche“ hatte Dr. Roland Zegg, Geschäftsführer grischconsulta, die Gäste Sandra Zenhäusern-Stockinger, Leiterin Marketing & Verkauf sowie Mitglied der Geschäftsleitung Zermatt Bergbahnen AG, und Thomas Rechberger, Leiter Unternehmenssteuerung (CFO) Engadin St. Moritz Mountains AG eingeladen, um von

ihren Erfahrungen aus der letzten Saison zu berichten. Vor den Referaten der derzeit bei den prominentesten Praktiker von Preisdynamik bei Bergbahnen gab Zegg einen Überblick zu den derzeit verschiedensten Preis-Modellen, die in der Schweiz in den letzten Jahren Bewegung in das starre Preisgefüge gebracht haben. Begonnen hat alles mit dem sogenannten Hammerdeal aus Saas-Fee, der im Winter 2016/17 eine Saisonkarte für 222 Franken auflegte – mit dem

Verkaufsziel 66.666 Stück. Der Tiefpreiseffekt verpuffte allerdings schon im zweiten Geschäftsjahr und brachte die Gesellschaft in Schiefelage. In der vergangenen (3.) Saison wurde das Verkaufsziel außerdem deutlich verfehlt. Somit ist der „Hammerdeal“ Geschichte, Saas-Fee schließt sich nun dem „Magic Pass“ an. Fairerweise muss man dazu sagen, dass vom Hammerdeal vor allem die Destination profitiert hat, es wird von einem Nächtigungsplus von 50 % ausgegan-

gen – keine andere Destination hat auch nur annähernd ein solches Nächtigungsplus erreicht! Die wirtschaftliche Last musste jedoch die Bergbahn alleine tragen...

Beispiele für Dynamic Pricing

Der Magic Pass ist ein Jahres-Saisonticket von 30 Skigebieten in der Westschweiz mit insgesamt 1.000 Pistenkilometern um 399,- CHF im Vorverkaufspreis bis 8. April (danach 899,- CHF).

Weiters gibt es den Top 4-Skipass im Berner Oberland – eine Saisonkarte um 666,- CHF im Vorverkauf (danach 950,- CHF) – gültig in den Skigebieten Adelboden-Lenk, Gstaad, Jungfrauregion und Meiringen-Hasliberg, sowie das Modell Splügen mit einer Schlechtwetterkarte für 31,- CHF statt 51,- CHF und Gratisticket für Kinder bis 12 Jahre plus Einheimischen-Tarif für alle Hotelgäste bzw. das Uffa-Jahresabo in Brambüesch Chur um 249,- CHF.

Was sich bei allen Modellen feststellen lässt: der Ertrag für Ersteintritte ist gefallen, aber der Verkehrsertrag ist generell gestiegen und vor allem sind die Skier Days in der letzten Saison markant in die Höhe geschwungen (z. B. Magic Pass +40%, Top 4-Skipass +20% im Vergleich zum Schweizer Schnitt von +10%). Nach Ansicht von Roland Zegg haben diese Preismodelle durch-

aus etwas gebracht und manche sollten weitergeführt werden.

Den Begriff „Dynamische Preismodelle“ (DP) erfüllen jedoch nur die Beispiele von Engadin St. Moritz Mountains und den Zermatt Bergbahnen einigermaßen. Sandra Zenhäusern-Stockinger erklärte das Motiv der Zermatt Bergbahnen für das DP:

- Verbesserung des Skierlebnisses durch optimalere Verteilung der Besucherströme
- Nachfrageschwache Zeiten durch günstigere Tarife und Aktionswochen ankurbeln
- Online-Bucher belohnen und Kassen entlasten (Verbesserung Servicequalität). Logik: Wer früh bucht, profitiert.

Es gibt 10 Preiskarten in Zermatt, die wöchentlich gemäß der Auslastung und zu erwartenden Nachfrage wechseln, die Preisspanne beträgt bis zu 25%. Darauf 5% Online-Rabatt. Kein externer Systemanbieter mischt mit.

Das Resultat dieser Strategie war:

- Online-Buchungen von 7% auf über 30% gehoben
- Massive Entlastung der Kassen im Verkauf, jedoch Anstieg im Beratungsservice
- Nachfrageglättung durch DP wurde nur bedingt erreicht – daran muss man noch arbeiten, ist aber trotzdem sehr zufrieden in

Zermatt. Das Gästeecho war überwiegend positiv, das Umsatzplus letzte Saison betrug ca. 9% und wurde vom DP beeinflusst.

Der Snow Deal von St. Moritz

Thomas Rechberger stellte hierauf den sogenannten „Snow-Deal“ von St. Moritz vor. Man hatte festgestellt, dass die Gäste heutzutage flexible Preise und einen komfortablen Buchungsprozess wollen. Es war ein unternehmerischer Handlungsbedarf gegeben. Auch hier war das Motiv, Frühbucher zu belohnen und die Wetterabhängigkeit zu reduzieren bzw. den Online-Verkauf zu steigern. Den Skipass gab es bereits minimal ab 45,- und maximal um 100,- Franken! Die Ergebnisse können sich ebenfalls sehen lassen:

- 50% der Mehrtageskarten werden im Voraus online gebucht
- Familien profitieren besonders stark: Kumulation von Mehrtages-, Familien-, und Vorverkaufsrabatten
- Erhöhung Durchschnittspreis pro Skitag um rund 2%
- Skipass-Dauer um rund einen Tag länger
- Steigerung Ersteintritte und Umsatz um rund 6%
- Steigerung Jahreskartenverkäufe als positiver Nebeneffekt



Sandra Zenhäusern-Stockinger, Marketingleiterin Zermatt Bergbahnen AG



Thomas Rechberger, CFO Engadin St. Moritz Mountains AG, stellte den sogenannten „Snow-Deal“ von St. Moritz vor.



Kornel Grundner,
GF Leoganger Bergbahnen



Karl Morgenbesser,
GF Familienarena
St. Coroan am Wechsel

Als weitere Schritte kündigte Rechberger die Feinabstimmung der Preisstrategie, eine weitere Optimierung der Online-Buchungsstrecke, die Entwicklung einer „Wiederverkäufelösung“ zur Erhöhung des Servicegrades durch den Beherberger an den Gast sowie die Weiterführung des Komplementärangebots „Hotel+Skipass“ an. Fazit: St. Moritz ist mit seinem „Snow Deal“ zufrieden und wird die souveräne Preisgestaltung weiterführen. Die Aktualisierung wird täglich am Abend erfolgen.

Biker alleine retten keine Bergbahn

Nach der Präsentation eines „alternativen“ Wirtschaftsmodells durch Förster und Holzbau-Unternehmer Dr. Erwin Thoma, abgeleitet aus seinen jahrzehntelangen Erfahrungen mit dem System „Wald“, widmete sich das TFA dem Bike-Hype, der momentan über die Alpen fegt. Wobei das E-Bike einen immer größeren Stellenwert bekommt: Leute ab 35 tendieren vermehrt zu diesem Radtyp. Es ist nicht länger verpönt, mit dem E-Mountainbike auf den Berg zu fahren.

Andererseits wurde aber auch von Reto Gamper (Projektleiter Bike grischconsulta) klargestellt, dass sich mit Downhill-Bikern alleine keine Bergbahn retten lässt, wie be-

triebswirtschaftliche Daten beweisen. Denn der Ertrag ist sehr viel geringer als im Winter. Mit einem nur kleinen Bikepark (8,5 km) kommt man nur auf ca. 13.000 Ersteintritte, was ca. 281.000,- Euro Verkehrsertrag ergibt. Ein direkter Bikebetrieb kann kostendeckend gestaltet werden, aber nicht mehr, wenn dafür noch extra in eine 4er Sesselbahn investiert werden muss. Um insgesamt einen rentablen Sommerbetrieb zu finanzieren, braucht es weiterhin einen Gästemix aus Wanderern und Bikern, und zwar in ungefähr gleichem Verhältnis. Jedoch profitiert die Destination in jedem Fall, gibt doch ein Tiroler Biker im Schnitt 119,-

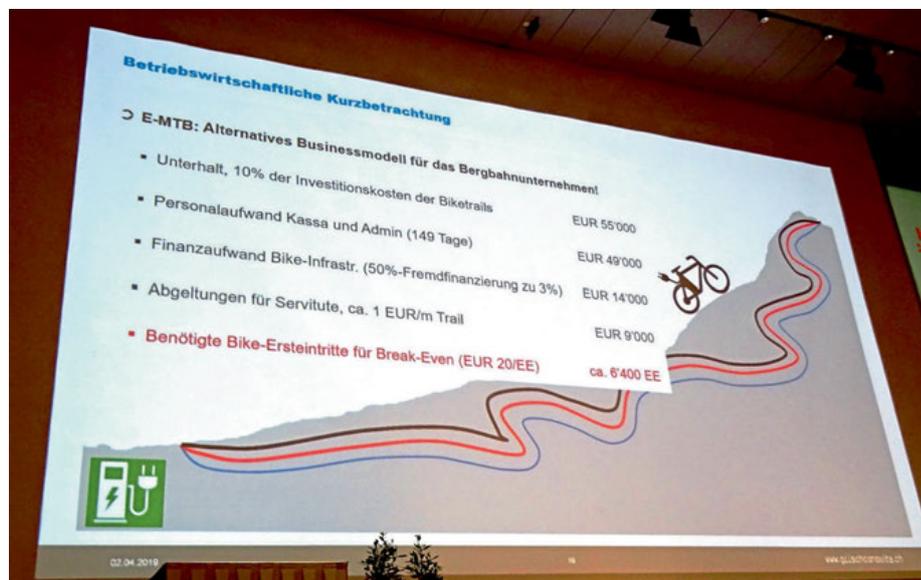
Euro am Tag aus. Außerdem kann man sich in Richtung Ganzjahresbeschäftigung positionieren.

Ein alternatives Businessmodell wäre ein E-Bike Betrieb: Die Bergbahn ist nur verantwortlich für Unterhalt und Infrastruktur der Biketrails bzw. Abgeltung der Servitute, nicht aber für den Hochtransport. Dies würde sich bereits mit ca. 6.400 Ersteintritten bei 20,- Euro /Tageskarte rechnen.

Leogang hat alles richtig gemacht

Ganz anders sieht die Sache bei einem großen Bikepark wie in Leogang aus, der viel mehr Publikum anzieht und 15 % Sommer-

Chart Betriebswirtschaft „Mountainbike“ von Reto Gamper, grischconsulta.





Mag. Hans-Jürgen Schoder,
CEO Tahlinger Lange
GmbH und Sprecher
der ARGE Fahrrad



umsatz generiert, davon die Hälfte mit Bikern. Kornel Grundner, GF der Leoganger Bergbahnen (Salzburg), zeigte auf, wie man die Nummer 1 im Bike-Segment wurde und bleiben will. Seit Eröffnung des Bikeparks 2001 stiegen in Leogang die Sommerfahrten von 20.000 auf 361.000. Im Vorjahr sorgten 187.000 Wanderer und 174.000 Biker für ca. zwei Mio. Euro Umsatz. Noch bedeutender ist aber der Nutzen für die regionale Hotellerie, welche nun endlich für den Sommer Investitionsanreize sieht. Dies umso mehr, als sich der Mountainbike-Sport von der Nische für Freaks längst zum Angebot für die ganze Familie entwickelt hat. Auch darauf hat man in Leogang geachtet und z. B. den Übungs-Bereich „Riders Playground“ sowie eine Bikeschule – und Shop für den Bike-Nachwuchs aufgebaut. Das dortige Förderband verzeichnete übrigens 66.000 Fahrten! Weitere Erfolgsfaktoren waren die Internationalisierung des Publikums infolge großer Bike-Events bis hin zur MTB-Weltmeisterschaft, für die Leogang übrigens 2020 zum zweiten Mal den Zuschlag erhalten hat, sowie die Gewinnung von Sponsoren und Kooperationspartnern. Das Wichtigste aber war nach Meinung Grundners der Aufbau des Bike-Angebots gemeinsam mit 20 atypischen Partnern in der Gründungsphase. Ein Alleingang der Bergbahn wäre organisatorisch und finanziell nicht zu bewältigen gewesen.

Natürlich ruhen sich die Leoganger Bergbahnen nicht auf ihrem Erfolg aus. Zu den

Osterferien lockte man erstmals Gäste mit einer kombinierten Ski-Rad-Woche und zur kommenden Sommersaison bietet man 4 neue Lines / Trails und einen großzügigen 5.000 m³ Pumptrack mit Jump- und Dirtline plus –ebenfalls eine Premiere – eine zweite Zubringerbahn.

Morgen besser ohne Bergbahn?

Völlig anders ging Karl Morgenbesser, GF Familienarena GmbH St. Corona am Wechsel (Niederösterreich), an die Sache heran. Sein Referat trug den Titel „Morgen besser ohne Bergbahn? – Brauchen die Bergbahnen die Mountainbiker oder die Mountainbike-Angebote die Bergbahnen? Sein Trailpark „Wexl-Trails“ kam jedenfalls bislang ohne Seilbahn aus – lediglich ein Schlepplift wird demnächst errichtet – statt Lifttickets zu verkaufen wird Eintritt verlangt! Wer sich mit dem Shuttle bergwärts befördern lassen will, muss extra bezahlen. Dem Konzept kommt natürlich der E-Bike Trend entgegen, dem bereits 20 % der Radler frönen. Allerdings muss sich dieser nicht nur als Verlustgeschäft für Bergbahnbetreiber gestalten. Morgenbesser fand heraus, dass sich E-Biker zwar im Schnitt 18,- Euro für die Auffahrt ersparen, diese jedoch im Verleih und der Gastronomie wieder ausgeben.

Eine weitere Philosophie von Morgenbesser ist die Gestaltung der Trails als sogenannte „Flowtrails“ für Familien. Dies sind keine umfunktionierten „Abfallprodukte“ aus dem Wintersport, sondern extra ange-

legte Strecken mit mindestens 2 m Breite, Exit-Linien und nur 2 % Gefälle – ohne unliebsame Überraschungen. Um alle Zielgruppen zu befriedigen, muss eine Flexibilität beim Streckenbau gegeben sein. Denn den Mountainbiker schlechthin wie einst gibt es nicht mehr, jeder Gast hat heute hier andere Bedürfnisse.

Das e-MTB erschließt breitere Zielgruppe

Ob der Siegeszug des e-MTB auch ein Gewinn für den Tourismus ist, fragte sich anschließend Mag. Hans-Jürgen Schoder, CEO Tahlinger Lange GmbH Wels (Shimano Generalvertretung Österreich) und Sprecher der „ARGE Fahrrad“. Genau genommen sieht er keinen e-MTB Boom, sondern eine Umverteilung der relativ stabilen 425.000 im Jahr verkauften Einheiten (Deutschland 4,18 Mio, davon 980.000 E.-Bikes). Der Anteil der e-MTB wird von derzeit 16 % auf 32 % steigen und das klassische Mountainbike überholen, das jetzt bei 26 % Verkaufsanteil liegt. Diese Entwicklung deckt sich mit dem Ziel der Regierung, den Radanteil am Individual-Verkehr von 7 % auf 13 % zu erhöhen! Das e-MTB wird künftig in erster Linie ein Tourenbike oder Transportrad sein. Es hilft, die Berge für eine breitere Zielgruppe erlebbar zu machen. Manche Destinationen wie Innsbruck Tourismus verzeichnen einen Run auf das Angebot „Mit dem eBike auf die Alm“ und werden extra einen Workshop à la „Lernen Sie von uns E-Biken“ installieren!



Neue Produktlinie von pronatour sorgt für Kletterspaß

Funtastisches Klettern für Groß und Klein

Das Kreativunternehmen pronatour – bekannt für viele einzigartige Erlebnisinszenierungen im Alpenraum – hat eine neue Produktlinie mit Fokus auf das Thema „Klettern“ entwickelt. Boulderhütte und Boulder Adventure Block sollen ein packendes Klettererlebnis für alle Altersgruppen garantieren!



„Kleine Boulderhütte“, „große Boulderhütte“, „Boulder Adventure Block“ und „Big Boulder Adventure“ – das sind die neuen Standard-Produkte von pronatours neuer Linie „Funtastisches Klettern“. Visualisierung: pronatour

Funtastisches Klettern:
die neue Produktlinie
von pronatour, als
Standardausführung
zum Fixpreis oder
individuell geplant
und gebrandet.

Visualisierung: pronatour



Gemeinsam mit Kletterprofis mit langjähriger Erfahrung im Boulderbau hat pronatour spannende neue Produkte entwickelt, die eine ureigene Aktivität am Berg ins Zentrum des Geschehens rücken: Unter dem Namen „Funtastisches Klettern“ bieten die Erlebnisarchitekten künftig unter anderem Standard-Boulder-elemente – „kleine“ und „große Boulderhütte“, den „Boulder Adventure Block“ und das „Big Boulder Adventure“ – zum Fixpreis an. Dadurch wird es jeder Destination möglich, einen ansprechenden Erlebnismehrwert im Sommer am Berg zu erzielen, unabhängig von den sonstigen Angeboten.

Die mit erfahrenen Kletterprofis an die jeweiligen Zielgruppen angepassten Boulder-Routen garantieren dabei Spaß für alle, von Kindern bis zu geübten Kletterern.

„Wir freuen uns, mit unseren neuen Produkten die Besucher spielerisch mit dem Klettern vertraut zu machen und den Gästen aller Zielgruppen ein ansprechendes Be-

wegungsangebot bieten zu können“, so die pronatour-Geschäftsführer Christian Lang und Werner Stark.

Pronatour bedeutet immer „individuell“

Wie man es von pronatour gewohnt ist, konzipieren die Kreativplaner auf Wunsch natürlich auch ganz individuelle Klettererlebnisse. Materialien, Farben, plastische Figuren und Grafiken passend zur Destination, ob Branding und Inszenierung einer vorhandenen Geschichte oder die Entwicklung einer Storyline für das neue Erlebnis-highlight – pronatour erweckt auf jeden Fall individuelle Kletterparadiese zum Leben!

Kombinationen erwünscht

Aber eine „Boulderhütte“ muss auf keinen Fall alleine stehen. Klar, alleine ist sie bereits ein Blickfang, auf Wunsch erstellt pronatour jedoch ein Gesamtkonzept und lässt „Boulderhütte“ oder „Big Boulder Adventure“ zu

WEITSICHT.
ATRIA.

DAS MAXIMUM AN TRANSPARENZ UND WOHLBEFINDEN IM RAUM. DIE VOLLKOMMENE FORM VEREINT ÄSTHETISCHES DESIGN MIT HOHER FUNKTIONALITÄT.

Die äussere Erscheinung der ATRIA vermittelt mit ihren harmonischen Linien ein stimmiges Gesamtbild. Im Innern erleben die Fahrgäste Ruhe und Geborgenheit. Eine Kabine, die in sich schlüssig und bis ins Detail präzise umgesetzt ist. Aufgeräumt und elegant. Ein unverkennbarer Charakter.

cwa.ch





Oben links: Das Active Camp (Corvara, I) steht ganz im Zeichen von Sport und Bewegung und bietet auch für erfahrene Sportler spannende Herausforderungen.

© Planinschek

Ganzjährige Erlebniselemente: Schmidolins Drachenturm (Schmitten, S) ist im Sommer ein Spiel- und Kletterturm für größere Kinder und im Winter ein spektakulärer Eyecatcher zum Durchfahren auf Schmidolins Kidslope.

© Schmittenhöhebahn



Oben: Typisch für pronatour: Erlebniselemente individuell ans Storytelling einer Destination angepasst – wie das riesige Eisrundkorn in Tux (T) als Teil von Luis' Gletscherfloh safari.

© Zillertaler Gletscherbahn

Kletterelemente waren schon zuvor ein nicht wegzudenkender Teil von pronatours individuell an Standort und Zielgruppe angepassten Erlebnishighlights. In Ischgl (T) toben sich die Jugendlichen an einer großen Boulderfelswand und am Adventure-Tower aus. © TVB Paznaun Ischgl

einem Teil eines zusammenhängenden Active Arealen werden!

Durch Kombination mit seinen Produkten im Bereich Motorik, Parcouring sowie Kletterspielplatzelementen bietet pronatour seinen Kunden unzählbare Möglichkeiten für individuelle Aktiv-Areale mit einem „Fantastisches Klettern“-Element im Mittelpunkt für Groß und Klein, Anfänger und Fortgeschrittene.

Bekletterbare pronatour-Projekte

Bereits umgesetzte Projekte von pronatour, bei denen schon geklettert wird, was das Zeug hält, überzeugen mit ihrem roten Faden, ansprechender Optik und lustigen so-

wie zugleich herausfordernden Bewegungselementen.

Das Active Camp im Südtiroler Corvara (I) bedeutet auch für sportliche Besucher eine spannende Herausforderung und die AdventureStage in Ischgl (T) bietet unter dem Motto „Speed und Action“ vor allem für Jugendliche Abenteuer und Fun am höchsten Level.

In Hintertux (T) können die kleinen Besucher in Gletschnähe spielerisch die Schneemetamorphose kennenlernen: vom Balancieren auf der filigranen Schneeflocke bis zum Bouldern am Rundkorn – alles aus der Sicht des Maskottchens, dem Gletscherfloh Luis.

Und auf der Schmitten (S) gilt es, Schmidolins Drachenturm zu erklimmen, um durch ein Fernrohr die Drachenhöhle zu sichten. Mit seinen innovativen Produkten hebt pronatour nun das Klettererlebnis auf ein neues Niveau und macht das Thema Klettern und Bouldern für alle erlebbar.



Weitere Informationen
www.pronatour.at



SCHNEE

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

T&B Factory:

Damit der Flow stimmt!

Biken gewinnt immer mehr Freunde. Damit Gäste nach dem ersten Ausprobieren das Interesse am Trail nicht verlieren, braucht es den Profi im Trailbau. Er sorgt dafür, dass beim Fahrer aus Freude Begeisterung und beim Unternehmer der finanzielle Erfolg ermöglicht wird.

T&B Factory ist ein junges Unternehmen aus Südtirol mit Sitz in Kardaun bei Bozen, das sich mit Bikeprojekten beschäftigt. Im Fokus dabei stehen ganzheitliche Lösungen für Biketrails und Bikeparks sowie Bikekonzepte für Destinationen. Von der Planung über den Bau bis hin zur Instandhaltung und der Vermarktung wird nichts dem Zufall überlassen.

Entwickelt hat das Konzept Philipp Erschbaumer. Der kreative Kopf hinter T&B Factory ist selber begeisterter Biker und das seit Jahren. „Man muss verstehen, was ein Biker möchte und was er braucht. Deshalb ist es wichtig, dass bei der Realisierung eines Projektes auch Leute dabei sind, die selber mit dem Bike unterwegs sind und wissen, was Sache ist.“

Anforderungen treffen

Als man in Carezza daranging, einen Trail zu bauen, war das Interesse von Philipp Erschbaumer schnell geweckt – eine stimmige Idee war die Folge, die dann auch sukzessive umgesetzt wurde (vgl. dazu MM 2/19 S. 20f.). Aus diesen Anfängen hat sich T&B Factory entwickelt, aus der Praxis heraus wurde das Unternehmen gegründet und weitere Bikeprojekte wurden in der Folge umgesetzt.

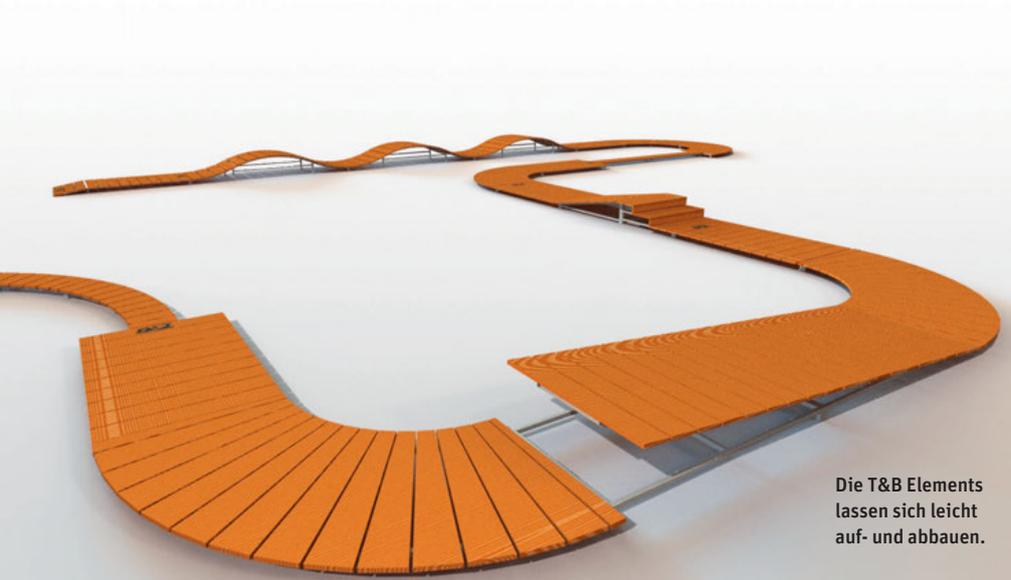
Das Wichtigste für das Gelingen und die Stimmigkeit aller Trail- und Parkprojekte ist der Flow. Das Fahrgefühl muss stimmen, die Fahrt mit dem Bike zügig und fließend sein. Deshalb ist es wesentlich, im Vorfeld die richtige Linienführung zu finden. Mit einer solchen ist es dann auch möglich, sowohl gute Fahrer als auch Anfänger anzuspre-

chen. Den guten Fahrern wird man entlang des Trails verschiedene Herausforderungen bieten, um die Fahrt knackig und interessant zu halten, während die schwächeren Fahrer die Möglichkeit haben, diese Herausforderungen mit geringer Geschwindigkeit zu meistern oder ganz zu umfahren.

Die „richtige“ Linienführung bezieht sich dabei nicht nur auf die Geschwindigkeit, sondern auch auf die Einpassung ins Gelände. Deshalb geht auch jeder Planung ein detaillierter Lokalausgang voraus. Dabei ist T&B Factory der respektvolle Umgang mit der Natur ein großes Anliegen. Der Trail soll nicht aufgesetzt wirken, sondern stimmig im Gelände eingebettet sein. „Unser Anspruch ist es“, so Philipp Erschbaumer, „dass jeder unserer Trails einzigartig wird und sich optimal in die Umgebung einfügt. Das



Unter dem Motto „we build your ride“ plant, baut und wartet T&B Factory Trails und Trailparks. © T&B Factory



Die T&B Elements lassen sich leicht auf- und abbauen.

Philip Erschbaumer in der Werkstatt.



ist unsere Philosophie. So wird man den Erwartungen der Besucher gerecht und der Unternehmer kann mit entsprechenden Einnahmen rechnen.“

Zusätzlich zum Trailbau stellt T&B Factory auch einzelne modulare Elemente, die T&B Elements, für Trainingsstrecken und kleinere Parcours zur Verfügung. Die Elemente werden auf feuerverzinkten Stahlschienen montiert und sind aus Lärchenholz gefertigt. Sie bieten durch ihre

rutschfeste Beschichtung auch bei Regen genügend Halt und können flexibel zusammengestellt werden, sodass unterschiedliche Strecken in unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden entstehen. Ideal sind die T&B Elements beispielsweise für Bikeschulen oder Bikehotels.

Regelmäßige Wartung

Sicherheit wird im Trail und im Trailpark großgeschrieben, der Spaß am Flow und Si-

cherheit müssen in Einklang gebracht werden. Daher muss zusätzlich zu einer guten Planung, dem anschließenden Bau der Strecke und dem Anbringen der nötigen Sicherheitsmaßnahmen auch eine regelmäßige Wartung erfolgen. Nur so wird der Trail auch so gut bleiben, wie er gebaut wurde. Wird die Wartung vom Profi gemacht, bleibt die Qualität der Trails über die Jahre gewahrt und der Flow garantiert. **lw**

Effizienz

*innovativ
zielstrebig*

Begeisterung

Leidenschaft

ARENA[®]

Pistenqualität

Schneesicherheit

Sicherheit

lösungsorientiert

Verantwortung

DIE SMARTE PISTE

**Wir servieren Ihnen
den Erfolg auf einem
silbernen Tablett!**

WWW.PISTENMANAGEMENT.AT

Sunkid

Die größte Holzerlebniskugel der Welt

40 Meter hoch, einen Durchmesser von 50 Metern und rund 800 Tonnen schwer. Das sind nur einige der unglaublichen Eckdaten des gigantischen Projekts am Steinberger See in der Oberpfalz (D).

Seit Jahren bildet Sunkid mit Almholz ein fabelhaftes Duo, gemeinsam können sie auf zahlreiche erfolgreich umgesetzte Projekte zurückblicken. Dieses Mal konnte Almholz ein Projekt der Superlative realisieren.

Am Steinberger See thront seit Anfang des Jahres eine neue Art der Erlebnisarchitektur. Dort befindet sich nämlich die größte begehbare Erlebnisholzkugel der Welt. Das von Sunkid-Partner Almholz umgesetzte Meisterwerk ist für 950 Besucher zeitgleich begehbar und bietet nach 700 Metern Aufstieg in rund 40 Meter Höhe eine atemberaubende Aussicht auf den Steinberger See.

Erstmals wurde eine solche Kugelform in dieser Dimension umgesetzt und die Zahlen dieses Meisterwerks sprechen für sich. Die Erlebnisholzkugel hat ein Gewicht von rund 800 Tonnen, eine Höhe von 40 Metern und einen Durchmesser von 50 Metern. In diesem Megaprojekt wurden 627m³ Brett-

schichtholz, 190 Tonnen Stahlteile, 180 m² Massivholz, 80.000 Schrauben und 18.000 Bolzen, Bauschrauben und Stabdübel, 3.300m² Verkleidungsplatten und 2.200 Laufmeter Geländer verbaut.

Die Erlebnisholzkugel besticht aber nicht nur durch die schöne Aussicht, sondern auch mit anderen Aktivitäten. Innerhalb dieser Holzkonstruktion befinden sich über 30 Erlebnis- und Bewegungsstationen, die den Besucher hinsichtlich Koordination, Fitness und Balance fordern. In einer Höhe von 25 Meter können zwei abenteuerliche Hängebrücken überquert werden und für Wagemutige gibt es mit der Riesenrutsche, die über 12 Stockwerke in die Tiefe führt, eine rasante Abkürzung.



Das Innere der Holzkugel.

Holzkugelprojekt am Steinberger See.

© Sunkid





Sunkid

Der Zauberteppich auf den Spuren der Mayas

Inmitten des Hochlands von Guatemala, einem ehemaligen Siedlungsgebiet der Mayas, fand ein Sunkid Zauberteppich der neuesten Generation seine Heimat.

Um den Bewohnern und Touristen des Departamentos Retalhuleu ein weiteres Abenteuer anzubieten, hat das Irtra-Institut den Freizeitpark Xejuyup eröffnet. Das Wort Xejuyup bedeutet in Quiché und Cakchiquel „am Fuße des Hügels“.

Das große Highlight im neueröffneten Freizeitpark ist eine Tubinganlage inklusive dem allbewährten Sunkid Zauberteppich. Die Gäste werden mit dem 66 Meter langen Zauberteppich auf eine Höhe von 13,7 Metern gebracht und können anschließend mit den Tubes die Matten heruntersliden. Daneben gibt es noch zahlreiche andere Attraktionen wie Themenunterkünfte, Angelgebiete, Reitmöglichkeiten, Mountainbike-Strecken, einen interaktiven Bauernhof oder einen künstlichen See.

Der Freizeitpark Irtra wurde schön in die Natur eingebettet und befindet sich vier Autostunden entfernt von Guatemala-City.



Tubes und Zauberteppich sorgen für den Adrenalinkick.

Das Ziel ist es, allen Besuchern unvergessliche Abenteuer in Kombination mit der Mystik der Natur zu bieten, unterstreicht Ricardo Castillo, Präsident des Verwaltungsrates von Irtra. „Hier können wir mit der charakteristischen Vegetation der Region, unzähligen wunderschönen Vögeln zusammenleben und gleichzeitig Aktivitäten wie Angeln, Reiten und Abenteuer genießen. Für diejenigen, die gerne Adrenalin spüren und starke Emotionen erleben, haben wir mit der Tubinganlage und der idealen Aufstiegshilfe, dem Zauberteppich, einzigartige Attraktionen“, sagte Castillo.

Dieses Projekt unterstreicht wieder einmal die Bandbreite und vielseitige Nutzbarkeit des Zauberteppichs. Sunkid konnte bereits über 3.500 Anlagen in über 70 Ländern erfolgreich installieren.



Weitere mögliche Anwendungsmöglichkeiten findet man unter www.sunkidworld.com

Rollbob® geht mit ZIERER in eine starke Zukunft

Rollbob® – die Salzburger Ganzjahres-Rodelbahn mit dem außergewöhnlichen Fahrerlebnis – segelt unter neuer Flagge: um künftig dem starken Interesse gerecht werden zu können, wurde am 18. 4. die Mountain Innovations GmbH gegründet. Gesellschafter sind Wilhelm Rinnerthaler, GF des vormalige Inhabers Stahl-Hacksteiner-Metall, und die ZIERER Karussell- & Spezialmaschinenbau GmbH aus Deggendorf (D).

Die Firma Stahl-Hacksteiner-Metall aus Faistenau (Salzburg) hat 4 Jahre lang den Rollbob® im Produktportfolio geführt und diese Idee von Helmut Lindenthaler zur Serienreife weiter entwickelt. 2017 wurde das erste Projekt beim Kienbergpark in Berlin umgesetzt. LEITNER ropeways wollte damals seine zur IGA (Internationale Gartenschau) errichtete Seilbahn „City Gondel“ um eine Attraktion mit Abfahrerlebnis ergänzen und entschied sich für den Rollbob®. LEITNER agiert seither als Betreiber der „Natur-Bobbahn Berlin“ genannten Anlage und ist mehr als zufrieden damit. Begeistert waren und sind auch die vielen Fahrgäste sowie etliche Interessenten aus der Bergbahnbranche, die dieses spezielle,

flüssige Fahrgefühl ähnlich einer Achterbahn, das der Rollbob® ermöglicht, live erleben wollten. Die dadurch ausgelöste Nachfrage freute Stahl-Hacksteiner-Metall einerseits, zeigte andererseits aber auch bald die Kapazitätsgrenzen auf, zumal das für seine exzellente Metall-Biegetechnik sowie die innovativen AXAAR®-Glaselemente bekannte Unternehmen in diversen Branchen gleichzeitig tätig ist.

Mit der Venet Bergbahnen AG in Zams (Tirol) stellte sich 2018 der nächste Auftraggeber ein. Hier entsteht derzeit auf 2.210 m Seehöhe wohl die höchstgelegene Rodelbahn Österreichs mit 810 m Länge. Weitere Interessenten standen kurz vor der Vertragsunterzeichnung und warteten „nur“ noch auf die eine oder andere Genehmi-

gung. Grund genug für Stahl-Hacksteiner-Metall GF Willy Rinnerthaler sich die Frage zu stellen, wie das prognostizierte Wachstum beim Rollbob® professionell zu bewältigen sei.

Eine starke Partnerschaft ins Leben gerufen

Die Entscheidung fiel auf eine Firmenneugründung zusammen mit einem starken Partner, der tunlichst Erfahrung mit Personentransport im Freizeitbereich und möglichst auch Ambitionen im Bergtourismus hat. Die ideale Lösung tat sich mit dem bayerischen Spezialmaschinenbauer ZIERER Karussell- & Spezialmaschinenbau GmbH aus Deggendorf auf. ZIERER ist ein renommierter und weltweit agierender Hersteller von Fahrgeschäften im Vergnügungssektor und auch bereits bei Bergregionen bekannt mit seiner Achterbahn „Rock Runner“ in St. Englmar (D).

Wenngleich die Bekanntschaft der beiden Unternehmen eher zufällig über drei Ecken zustande kam, war man sich nach Präsentation des Rollbob®-Konzeptes bzw. der Referenzanlage und Abgleich der gemeinsamen Qualitätsvorstellungen schnell einig, gemeinsam ein eigenes Unternehmen für die angemessene Platzierung des Rollbob® am Markt zu gründen: die Mountain Innovations GmbH mit den Gesellschaftern ZIERER und Rinnerthaler. Als Geschäftsfüh-

Der Rollbob® firmiert ab sofort unter der neu gegründeten Mountain Innovations GmbH. Das Konzept stellten auf der Interalp (vlnr.) Wilhelm Rinnerthaler (Gesellschafter und GF Stahl-Metall-Hacksteiner), Markus Weiß (GF Mountain Innovations GmbH) und Helmut Lindenthaler (Verkauf) vor. ©: mak





Der Standort von ZIERER in Deggendorf gibt dem Wachstumskurs von Rollbob® einen starken Rückhalt

©: ZIERER GmbH

Die Referenzanlage beim Kienbergpark in Berlin, die LEITNER ropeways betreibt, hat dem Rollbob® einen großen Bekanntheitsgrad beschert.

©: Ole Bader/sandwichpicker.com

rer fungieren Martin Weichselgartner, zugleich GF von ZIERER, und Markus Weiß, GF der Firma KOLB, die ebenfalls zum gemeinsamen Mutterkonzern Streicher Gruppe gehört. Für den Verkauf hauptsächlich zuständig ist weiterhin Helmut Lindenthaler, Wilhelm Rinnerthaler (GF Fa. Hacksteiner) fungiert wie o. e. als Gesellschafter und technischer Innovationsgeber bzw. Verkaufsunterstützung.

Der Rollbob® ist also nun ein österreichisch-deutsches Gemeinschaftsprodukt mit optimalem Background wie Lagerhaltung, Service, Wartung, Erreichbarkeit, internationalem Vertrieb und viel Manpower bei Projektentwicklung und Konstruktion. Gemeinsam wird das Produkt weiter entwickelt, zusätzlich sind in der neuen Firma Mountain Innovations künftig weitere einschlägige Innovationen für Bergregionen mit Fokus Sommerbelebung integrierbar.

Durch den Zusammenschluss von Stahl-Hacksteiner-Metall und ZIERER bzw. der Gründung der Mountain Innovations GmbH verfügt man nun über umfangreiches Know-How, Kompetenzen und Ressourcen, um weitere Sport- und Freizeitgeräte von der Idee bis zum fertigen Produkt zu entwickeln und entsprechend umzusetzen.

Große Erfahrung mit Themenparks

Das Engagement von ZIERER hat außer der starken internationalen Präsenz und einer eigenen Abteilung für Digitalisierung (daher z. B. „Virtual Reality“ Brillen bei Präsentation künftiger Rollbob®-Bahnen möglich...) noch etliche andere Vorteile. Seit vielen Jahren steht der Name ZIERER weltweit für qualitativ hochwertigste Verarbeitung und geringe Wartungsintensität. Einzigartige Designs kommen bei Themenparks wie Disneyland, Seaworld oder dem bekannten Europa Park Deutschland in Rust zum Einsatz. Das heißt, dass jeder Kunde sein maßgeschneidertes Branding haben kann, das



z. B. zur Destination oder zum Maskottchen der Bergbahn passt! Das ist für ein Alleinstellungsmerkmal nicht unwesentlich. Ebenso wichtig ist der intensive After Sales Service – man betreut das Produkt auf Lebenszeit – samt 24 h Hotline. Alleine in diesem Bereich ist ZIERER mit fünf Mitarbeitern aufgestellt. Davon abgesehen pflegt man die Firmenkultur, nicht den Profit alleine in den Vordergrund zu stellen, sondern eine Vision – in diesem Fall „Belebung der Bergwelten – langfristig anzulegen und kontinuierlich weiter zu entwickeln.

Das nächste Projekt entsteht in Kärnten

Gleich zum Start kann die Mountain Innovations GmbH mit einem attraktiven Projekt aufwarten: die Bad Kleinkirchheimer Bergbahnen (Kärnten) stehen kurz vor der Realisierung, wie GF Hansjörg Pflauder bestätigt. Bei der 1.422 m langen Gesamtstrecke wird als Lösung für die 550 m Bergfahrt erstmals eine Seilförderung statt eines Kettenförderers zum Einsatz kommen. Die Abfahrt selbst wird ideal ins Gelände neben einer Piste angepasst und auf 900 m Länge ca. 180 Höhenmeter überwinden. Der Einstieg wird im Talbereich erfolgen, der Fahrgast wird hochgezogen und rodeln auf

einem der 36 Bobs wieder talwärts. Die Fertigstellung ist voraussichtlich für Frühjahr 2020 geplant, der Baubeginn soll im heurigen Sommer starten. Ein zweiter Interessent steht ebenfalls kurz vor der Unterschrift, etliche Weitere befinden sich im Konzeptstadium. Manche spekulieren mit einer neuen Sommerrodelbahn, wenn die Genehmigung für ihre alte Schalenbahn abläuft. Einer starken Zukunft für den Rollbob® steht also nichts mehr im Weg..



Weitere Informationen:



www.mountain-innovations.com
info@mountain-innovations.com

Vertrieb:

Mountain Systems GmbH
Helmut Lindenthaler
+43 (0)664/1613516
info@mountain-systems.at

Kompletthanbieter WINTERSTEIGER:

INTELLIGENTE GESAMTLÖSUNGEN

Weltmarktführer WINTERSTEIGER bietet seinen Kunden in allen Geschäftsfeldern intelligente Gesamtlösungen. Diese reichen von der individuellen Planung und Finanzierung über die Realisierung bis hin zum After-Sales-Service.

Das Gesamtlösungsprinzip von WINTERSTEIGER beginnt schon bei der Ermittlung des tatsächlichen Bedarfs und setzt sich über die gesamte Ausstattung der Skiservice-Werkstatt mit Maschinen, Einrichtung, Werkzeug und Zubehör bis hin zur kompletten Ausrüstung und Software für Skiverleih und Skidepots fort. WINTER-

STEIGER deckt somit alle wesentlichen Bereiche ab.

Easyrent: Flexible Komplettlösung von Verleih, Depot- & POS-Software

Unterschiedliche Herausforderungen verlangen nach flexiblen Lösungen mit Weitblick. WINTERSTEIGER Easyrent bietet die

passenden Produkte für Ihre individuellen Anforderungen und lässt Ihnen für die Zukunft viele Möglichkeiten offen.

Bereits das Einsteigerpaket von WINTERSTEIGER Easyrent punktet mit überdurchschnittlichem Leistungsumfang. Der Kunde braucht auf nichts zu verzichten, denn das modulare Konzept erlaubt jederzeit den Ausbau bis hin zur High-End-Lösung. Somit



WINTERSTEIGER
Thinking about tomorrow.



Oben links und rechts: **Neue Skidepotlösungen in Kooperation mit Steurer Systems.** © Steurer Systems

stehen Bedarf und Ausstattung stets im Einklang. Mit der benutzerfreundlichen Windows-Oberfläche wird die Bedienung von WINTERSTEIGER Easyrent in jeder Ausbaustufe zum Kinderspiel. Die Verwendung modernster Computertechnologien im Hard- und Softwarebereich garantieren höchste Professionalität und Ausfallsicherheit.

Easystore: Maßgeschneiderte Depottlösungen

Die Easystore Depotsysteme von WINTERSTEIGER bestehen durch modernes Design, höchste Flexibilität und Stabilität sowie größte Lagerkapazität auf geringstem Raum.



Ski und Snowboardservice © Wintersteiger

Durch die Partnerschaft mit Steurer Systems ist die WINTERSTEIGER-Angebotspalette bei Verleih-, Depot- und Trocknungssystemen noch vielfältiger geworden. Die Schrankdepots werden individuell nach den Anforderungen des Kunden geplant, wobei die optimale Raumnutzung sowie Trocknung und Desinfektion berücksichtigt wird und die individuellen Wünsche beim Zutrittssystem umgesetzt werden.

Weltmarktführer bei Rennservice und Automaten

Der Sportfachhandel, Verleihstationen, namhafte Ski- und Snowboardproduzenten sowie führende nationale Skiverbände vertrauen auf die Systemlösungen und den erstklassigen Service von WINTERSTEIGER. Mehr als 1.350 ausgelieferte Skiservice-Automaten weltweit bedeuten Platz 1 auf dem Podest. Es ist das Ergebnis aus 40 Jahren Erfahrung, kompromissloser Qualität. Herausragender Präzision und bestechender



Weitere Informationen
www.wintersteiger.com/sports



BLIZZARD



ATOMIC



VÖITTL



DSV
 DEUTSCHER SKIVERBAND



STÖCKLI
 THE SWISS SKI



HEAD

Die abgebildeten Firmen und Verbände nutzen das WINTERSTEIGER Rennservice

Mehr Skigebietsinfos gibt's nirgends!

Skiresort.de



Im Web: www.skiresort.de | Als App:





Die 6EUB Fleckalm war 35 Jahre im Einsatz. © lw

Bergbahn AG Kitzbühel/LEITNER ropeways

Bauarbeiten zur neuen *Fleckalmbahn angelaufen*

Am 14. April 2019 wurde die alte Fleckalmbahn mit einem Fest verabschiedet, am 15. April fuhren die Baumaschinen auf. Die Bergbahn AG Kitzbühel hat mit den Arbeiten zur neuen Fleckalmbahn termingerecht begonnen.

Baubericht

TEIL 2

Maßgeblich für die Entscheidung, welches Projekt umgesetzt wird, ist bei KitzSki eine rollierende Planung. Dabei handelt es sich um eine periodenorientierte Planungsform, bei der nach einem bestimmten Zeitintervall eine erfolgte Planung aktualisiert oder ergänzt wird. In Kitzbühel wird auf 4 bis 5 Jahre im Vorhinein geplant, jedes Jahr wird dann entsprechend ergänzt.

Grundlage dafür ist die Entwicklung des Angebots nach einem „Strategic-Fit-Ansatz“, der konsequent eingehalten wird. Gestrebt wird nach Qualitätsführerschaft, deshalb gilt die Prämisse „besser – nicht größer“. Dieser Ansatz findet in allen Unternehmensbereichen Anwendung.

Ein weiterer Planungsgrundsatz bei der Erneuerung/Modernisierung der Seilbah-

nen ist es, das Quellaufkommen bestmöglich zu erfassen, d. h. Zubringerbahnen werden vor Wiederholerbahnen gereiht. Zuerst soll es dem Gast ermöglicht werden, ins Areal zu kommen, dann wird das Angebot am Berg so modernisiert, dass die wichtigsten Bewegungslinien im Skigebiet nachhaltig gestärkt werden.

Wiederholeranlagen auf sonnenexponierten Hängen werden außerdem nicht unter 1.450 m Seehöhe errichtet. „Wir sind der Meinung, dass wir in den nächsten 30 Jahren in unseren Breiten gut Ski fahren können, glauben aber nicht, dass es kälter wird – daher sichern wir unser Angebot ab. Qualität steht einfach im Fokus“, so Vorstand Dr. Josef Burger. Einberechnet wird in dieses System dann natürlich noch die Konzessionsdauer der einzelnen Anlagen.

Vor diesem Hintergrund werden schließlich die Projekt- und Konzeptentscheidungen getroffen, die Wirtschaftlichkeitsrechnungen erstellt und dem Aufsichtsrat jeweils zur Beratung und Beschlussfassung vorgelegt.

Strategisch wichtiger Zubringer

2019 investiert die Bergbahn AG Kitzbühel rund 27,5 Mio. Euro in den Bau einer 10er-Kabinenbahn von LEITNER ropeways, mit der die Fleckalmbahn, die als strategisch wichtiger Zubringer ins Skigebiet gilt, ersetzt wird. Die Planungsarbeiten für das Projekt, das jetzt umgesetzt wird, wurden im Mai 2018 begonnen. Zuerst wurden Verhandlungen mit den 26 Grundeigentümern geführt, parallel dazu Gespräche mit allen Sachverständigen gesucht. „Die Sachverständigen und zuständigen Behörden sind bei uns immer

Teil der Planungsarbeiten. Sie werden von Anfang an miteinbezogen, sodass sie von Beginn an mitwirken können“, so Florian Wörgetter, Leiter Technik Bergbahn AG Kitzbühel.

Im September 2018 wurde mit der Planung der naturschutzrechtlichen Belange begonnen, Ende Oktober wurde diese Einreichung beim Amt der Tiroler Landesregierung/Abteilung Umweltschutz eingebracht. Danach folgten umgehend alle weiteren nötigen Schritte wie die seilbahnrechtliche Planung und Einreichung, die luftfahrtrechtliche und wasserrechtliche Einreichung sowie das Ansuchen um Rodungsbeihilfung. Die mündliche Verhandlung zum Thema Umweltschutz konnte dann am 13. Februar 2019 in nur 2 Stunden positiv bewerkstelligt werden, die Bauverhandlung folgte am 28. März 2019.

Passende Streckenführung

Eine Herausforderung bei den Planungsarbeiten war das Auffinden der für alle Beteiligten und Anforderungen passenden Stre-



Die Kabinen stehen zur Abholung bereit.

ckenführung. Ein früheres Projekt hatte etwa wegen einer fehlenden Einigung mit einem Grundeigentümer nicht realisiert werden können. Im Mai 2018 wurde schließlich eine stimmige Trasse gefunden, 9 Varianten waren im Vorfeld durchgerechnet

worden. In der Folge konnten auch die Verhandlungen mit insgesamt 26 Grundeigentümern positiv über die Bühne gebracht werden.

Ein wesentliches Element bei der Wahl der Trasse war die Windanfälligkeit. Die bis-

YOUR PARTNER TO CREATE THE FEELGOOD FACTOR

Spoil your guests!

BEDARFSANALYSE, KONZEPT & PLANUNG

SHOP DESIGN / LADENBAU

VERLEIHSYSTEME UND SCHUHTROCKNER

SKIDEPOT / TROCKNUNGSSCHRÄNKE

SKI & BOARD TUNING IN EINZIGARTIGER QUALITÄT



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

**Abrissarbeiten
an der Talstation.**



**Die Materialseilbahn
für die untere Sektion.**



**Arbeiten am Fundament der neuen
Talstation.**



**Der mobile Keestrack-
Brecher im Einsatz.**

herige Fleckalmbahn hatte in der Saison eine ganze Reihe an Stillstandstagen zu verzeichnen gehabt, weil schon bei einem Seitenwind von 35 bis 40 km/h der Betrieb eingestellt werden musste. Die neue Talstation wird rund 20/25 m westlich Richtung Kirchberg verschwenkt errichtet. Die neue Bergstation wird direkt neben der 8er-Sesselbahn „Ochsalm“, ca. 150 m südwestlich im Vergleich mit der bisherigen Bergstation gebaut. Der Platz dafür wurde beim Bau der Ochsalmbahn vor 9 Jahren bereits berücksichtigt. Die gesamte Strecke wird im Geländerrücken, also leeseitig geführt.

Da man den Betrieb im Skigebiet ab Windstärken von 70 km/h einstellt und das Areal räumt, wird man den diesbezüglichen Anforderungen mit der Systemwahl einer 10er-Kabinenbahn sehr gut gerecht. „Da wir mit den LEITNER 10er-Kabinenbahnen ‚Maierl‘ seit 2012, ‚Wagstätt‘ seit 2013 und ‚Raintal‘ seit 2018 die besten Erfahrungen bei unterschiedlichen Windverhältnissen machen und dieses System bis zu einer Windgeschwindigkeit von 70 km/h sehr gut

zurechtkommt, war die 10er-Kabinenbahn, auch hinsichtlich der neuen Trasse, für die Fleckalmbahn die richtige Wahl“, so Florian Wörgetter.

Im Bereich der niederen Fleckalmen gibt es eine leichte Ablenkung von 1,3°, die über 4 Stützen erzeugt wird. Auf diese Weise lassen sich für einen privaten Grundeigentümer baurechtliche Einschränkungen durch die Seilbahn vermeiden.

Pünktlicher Startschuss

Am 14. April wurde die alte Fleckalmbahn mit einer sehr persönlichen Feier verabschiedet, schon am nächsten Tag wurde mit den Abrissarbeiten der Talstation begonnen, die vorab ausgeräumt und gesäubert worden war. Die 200 6er-Kabinen waren zu diesem Zeitpunkt alle um 900 Euro das Stück verkauft, eine Warteliste war für den Fall vorhanden, dass jemand vom Kauf zurücktreten wollte. Interessenten für die Kabinen hatten sich nicht nur in Österreich gefunden, sondern auch in den Niederlanden, Ungarn oder Deutschland.

Bei den Abrissarbeiten wurde den gesetzlichen Vorgaben folgend großer Wert auf die sortenreine Trennung der Abrissmaterialien wie etwa Metall, Holz und Stahlbeton gelegt. Dem Abfallwirtschaftsgesetz entsprechend wurden nicht mehr verwertbare Materialien entsorgt, Stahlbeton hingegen wurde mithilfe eines mobilen Brechers vor Ort dem Recycling zugeführt. Das Betongranulat wurde für den Neubau als Aufschüttungsmaterial unter der Bodenplatte verwendet. 18 Tage nach Beginn der Abrissarbeiten waren diese bei der Talstation (8.000 m³ umbauter Raum) beendet.

Aufgrund der Witterungsbedingungen hat man sich Mitte Mai entschlossen, zuerst die Talstation und die untere Sektion der Strecke (Stütze 13 talwärts) in den Fokus der Arbeiten zu rücken und dann die Bergstation und den oberen Streckenabschnitt stärker voranzutreiben. Am Berg hatte man trotz der widrigen Wetterbedingungen zu diesem Zeitpunkt die Baustelle bereits eingerichtet und die Baugrube ausgehoben. Die Betonarbeiten standen bevor. **lw**

Technik und Design in neuer Dimension.

Über 130 Jahre Erfahrung sind unser Beweis.



www.leitner.com

INNOVATION SEIT 1888

LEITNER[®]
ropeways



So wird die
Funiforkabine
aussehen.

© GARAVENTA

DOPPELMAYR/GARAVENTA

5 Seilbahnen fürs *Schilthorn*

DOPPELMAYR/GARAVENTA baut ab 2021 für die Schilthornbahn AG vier Funifors und eine der steilsten Pendelbahnen der Welt. Damit hätte James Bond vor 50 Jahren sein Ziel um einiges schneller erreicht...

Die GARAVENTA AG hat die Ausschreibung für das Projekt «SCHILTHORN 20XX» für sich entschieden und baut die neuen Seilbahnen von Stechelberg auf den bekannten Ausflugsberg Schilthorn, der 1969 als Kulisse für den James Bond Film „Im Geheimdienst Ihrer Majestät“ diente. Dabei setzt die Betreiberin auf den Bau von vier Funifors und eine der steilsten Pendelbahnen der Welt mit einer maximalen Steigung von 160 Prozent. Das gesamte Auftragsvolumen beläuft sich auf 45 Mio. Schweizer Franken. Die Bauarbeiten beginnen voraussichtlich im Jahr 2021 und dauern bis ins Jahr 2026.

Die bestehenden Luftseilbahnen sollen durch neue Seilbahnanlagen ersetzt werden, um die Erreichbarkeit des Ausflugsber-

ges Schilthorn-Piz Gloria zu optimieren. Die geplante Luftseilbahn umfasst drei Sektionen à je zwei Kabinen (Stechelberg-Mürren-Birg-Schilthorn). Neben der Pendelbahn nach Mürren überzeugte auch das Konzept für die oberen Sektionen: „Das windstabile Funifor ist auf dem internationalen Markt technologisch einzigartig und rangiert in Sachen Sicherheit, Technik und Ökonomie ganz oben“, betont GARAVENTA-Projektleiter Raphael Reinle. Die niedrige Bahnhöhe und ein kurzes Gehänge vermeiden wettergefährliche Exponiertheit und garantieren damit die Windstabilität.

Durch die unabhängig voneinander, je einspurig geführten Funifors in den oberen beiden Sektionen, kann die Betreiberin auch bei stärkerem Wind einen zuverlässigen Bahnbetrieb garantieren. Dank der

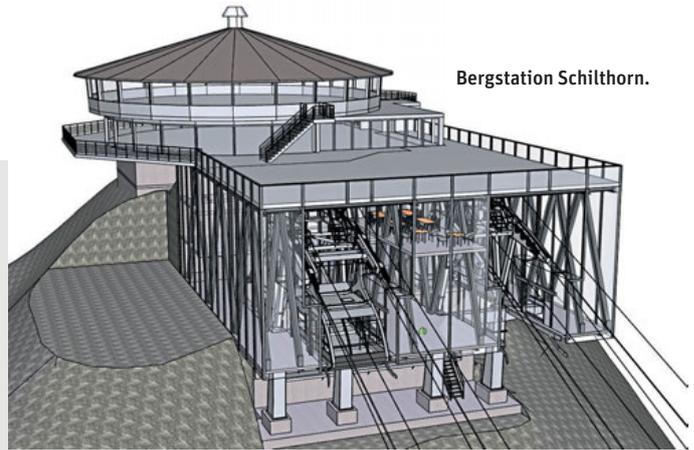
durchdachten Technik kann die Förderleistung auf Wunsch nur auf einem einzelnen Abschnitt verdoppelt oder nur ein Teil der Anlage betrieben werden. Dies erleichtert Wartungsarbeiten und erhält währenddessen die Verfügbarkeit, da lediglich ein Abschnitt stillgelegt werden muss.

Der Direktor der Schilthornbahn AG, Christoph Egger, freut sich auf die Zusammenarbeit: „Das Konzept von GARAVENTA hat uns überzeugt. Da wir sowohl im Sommer als auch im Winter viele Touristen auf das Schilthorn führen dürfen, war uns eine hohe Verfügbarkeit und Wetterstabilität besonders wichtig. Mit dem innovativen System erfüllt GARAVENTA diese Bedürfnisse perfekt.“

SCHILTHORNBahn AG STEIGERT REKORDRESULTATE

Im Geschäftsjahr 2018 konnten die Rekordresultate des Vorjahres im Sommer und im Winter erneut gesteigert werden. Die Gesamtfrequenzen liegen bei 5,5 Millionen. Der Ertrag mit über 30 Millionen CHF ist der höchste Wert der Geschichte der Schilthornbahn AG und liegt um 8 % über dem des Vorjahres.

Und auch das Geschäftsjahr 2019 ist gut angelaufen. Die frühen und intensiven Schneefälle ermöglichten es, die Wintersaison 2018/2019 bereits Anfang Dezember 2018 zu starten. Die gute Schneelage hielt an und von Weihnachten bis Ende Februar 2019 war sogar die Talabfahrt bis nach Lauterbrunnen möglich. Die tollen Schnee- und Pistenverhältnisse haben den Verkauf von Saisonabonnements genau im richtigen Moment beflügelt: Der neue „Top 4 Skipass“ für 666 CHF für die Skidestinationen Jungfrau Ski Region, Meiringen-Hasliberg, Adelboden-Lenk und Gstaad konnte an über 39.000 Schneesportler verkauft werden. Der Rückblick auf die Wintersaison 2018/19 zeigt jedenfalls ein positives Bild: „Wir verzeichnen ein Plus von 2,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr und liegen damit knapp unter 230.000 Skier Visits“, freut sich Christoph Egger, Direktor der Schilthornbahn AG.



Bergstation Schilthorn.

Projekte 2019

Die Projektierungsarbeiten und das Bewilligungsverfahren für die SCHILTHORNBahn 20XX haben 2019 oberste Priorität. Ziel ist, bis Ende des Jahres die Überbauungsordnung der Gemeindeversammlung der Gemeinde Lauterbrunnen vorzulegen. Das ist die Voraussetzung, um anschließend das Plangenehmigungsgesuch beim Bundesamt für Verkehr einzureichen.

Die Beschneigungsanlage Mürren – Schilthorn soll im Sommer auf die Skipisten der Sesselbahn Schiltgrat erweitert werden. Beschneigungsleitungen von 800 Metern Länge mit 12 Zapfstellen werden gebaut und mit Schneilanzen bestückt.

Load Here Plattform

Die „LOAD HERE“ PLATTFORM von Chairkit:

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

Mit integrierten
LED's für einen
sicheren Einstieg.

CHAIRKIT
PRERIDE TO PERFORMANCE

CHAIRKIT Fördertechnik GmbH

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

CHAIRKIT Office Germany

Freisinger Straße 29
D-85435 Erding
T +49 8122 9822-0
F +49 8122 9822-22
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

Neu entwickelte Zweiseiltechnik von LEITNER ropeways

Das Beste aus zwei Welten

Mit einer umfassenden Neuentwicklung der Zweiseiltechnik setzt LEITNER ropeways Maßstäbe. Die exklusiven Innovationen bilden eine Symbiose aus der 1S und 3S Technologie und vereinen somit das Beste aus beiden Welten.

Die Vorteile des Systems zeigen sich vor allem in weniger Geräuschentwicklung, geringerem Wartungsaufwand und in längerer Lebensdauer. Seine Premiere wird das rundum erneuerte 2S Paket am Nebelhorn in Oberstdorf feiern.

2S System – Laufwerk.



Ein zentrales Element der Neuentwicklung ist das Laufwerk. Im Gegensatz zu herkömmlichen Laufrollen bestehen diese beim neuen Laufwerk nun zu 100 Prozent aus Kunststoff.

Die neu entwickelten Kunststoffrollen wurden mit speziell geformten Seitenborsten ausgeführt. Diese können im Bedarfsfall die kompletten Fahrzeug- und Seilablasten bei den Stützenüberfahrten vom Tragseil auf die Ersatzfahrbahn übertragen. Die Lebensdauer des Tragseils und die Trag-

seilversetzintervalle werden durch diese seilschonende Neuentwicklung verlängert.

Fertigungstechniken und Präzisionsbauteile, analog zum Flugzeugbau, prägen den hohen technischen Standard des neuen LEITNER 2S Laufwerks. Da die meisten Teile aus dem Vollen gefräst werden, entfallen viele Sicherheitsschweißnähte sowie deren zerstörungsfreie Prüfungen. Die Konstruktion besitzt deutlich mehr Stabilität bei gleichzeitig geringerem Gewicht. Damit verringert sich zugleich der Aufwand für die vorgeschriebenen Inspektionen vor Ort er-

heblich. Auch die Tragseilführungen an den Stützen bestehen nun aus Kunststoff und müssen daher nicht mehr fettgeschmiert werden.

Ein weiteres Novum stellen die elastisch auf Federn gelagerten Zugseilrollen dar. Diese führen im Betrieb zu einer deutlichen Reduzierung der Vibrationen und sind somit ausgesprochen leise.

Ein zusätzliches Ergebnis der Symbiose zwischen der bewährten 1S und 3S Technologie ist die Ausführung der Stationen. Diese werden künftig um drei Grad geneigt, um

die Hangabtriebskraft optimal nutzen zu können. Die Folge: geringerer Energieaufwand beim Verzögern und Beschleunigen der Fahrzeuge. Die Stationen können so kompakter und platzsparender ausgeführt werden. Von der seit vielen Jahren bewährten Technologie der Einseilumlaufbahnen hat LEITNER ropeways die Beschleunigungs- und Verzögerungsmechanismen, die Zug-

seilablenkung sowie die Antriebs- und Umlenkeinheiten in die neue 2S Technik übernommen.

Nebelhorn setzt auf individuelle Gestaltungsmöglichkeiten

Seine Premiere wird das rundum erneuerte 2S Paket, vorbehaltlich der noch ausstehenden Baugenehmigung und der öffentlichen

Finanzierungszusage, am Nebelhorn in Oberstdorf feiern. Hier soll die seit 1977 betriebene Pendelbahn durch die Zweiseilumlaufbahn von LEITNER ropeways ersetzt werden. Dabei sprechen sowohl die Positionierung der Anlage, als auch deren ganzjährige Nutzung für die neue Technologie. Zum einen erfordert die Position der Talstation inmitten des Orts einen besonders geräuscharmen Betrieb. Zum anderen überzeugen auch die individuellen Gestaltungsmöglichkeiten des einzigartigen 2S Angebots. Die Bahn am Nebelhorn wird mit Symphony 10 Kabinen ausgestattet sein. Neben der erheblichen Steigerung des Komforts werden lange Wartezeiten in Zukunft vermieden. Dank der von Pininfarina designten Symphony Kabine erleben Gäste zudem schon beim Betreten ein neues Gefühl von Bequemlichkeit. Dazu tragen der breitere Einstieg, Schiebetüren und maximaler Rundumblick durch Panoramaverglasung bei.



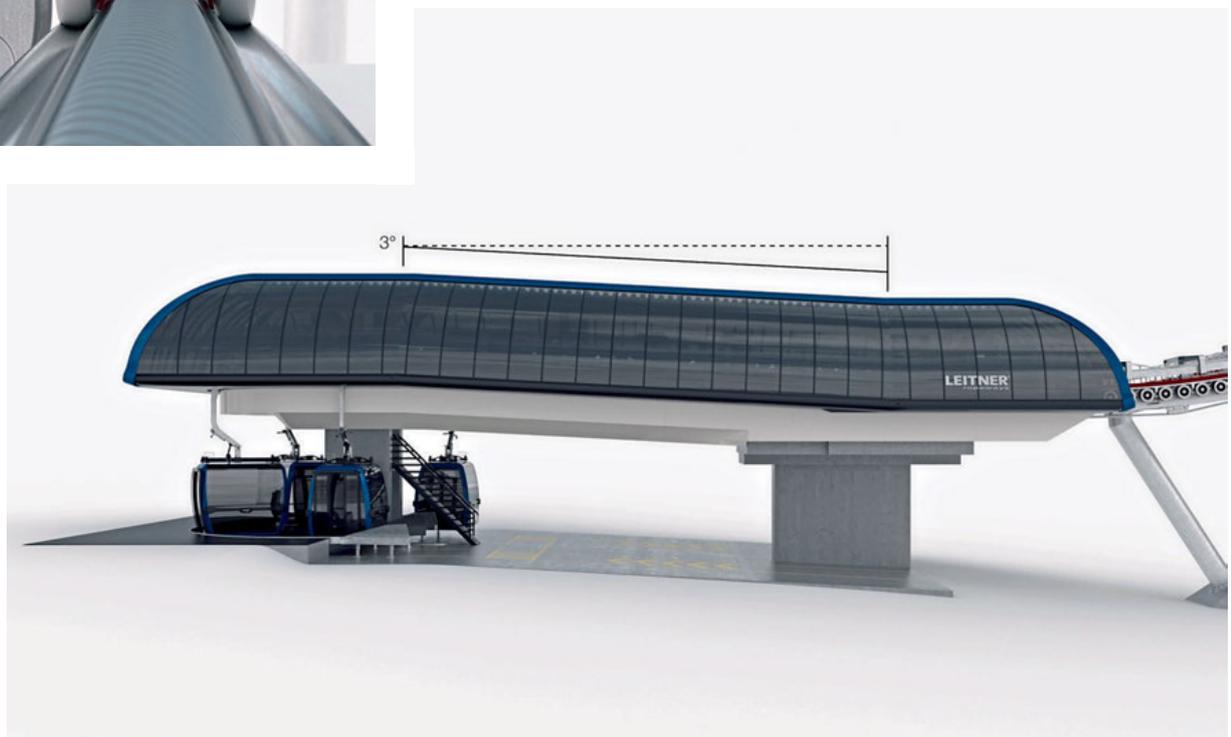
Zugseilrollen
2S System.



Station beim
neuen 2S System

© LEITNER ropeways

2S System –
Fahrbahn.



Die neue ATRIA wurde
auf der Interalp 2019
präsentiert. © CWA & Iw



CWA präsentiert Neuheit

ATRIA punktet *mit Hightech*

Die Interalp 2019 war der würdige Rahmen, um die neue Kabine von CWA vorzustellen. ATRIA heißt die innovative 3S-Kabine, die mit beeindruckender Technologie und Komfort punktet.

Höchstleistungen und Rekorde gehören zur DNA von 3S-Bahnen der DOPPELMAYR/GARAVENTA Gruppe. Ihr Weg führt über hohe Stützen und lange Seilfelder, auf jeder Fahrt werden viele Fahrgäste befördert. CWA hat für diese Bahnen der Superlative bereits hunderte 3S-Kabinen gebaut. Diese Erfahrungen, die man weltweit sammeln konnte, sind in die Entwicklung einer neuen Kabinengeneration eingeflossen, die mit einer ganzen Reihe an Neuerungen aufwarten kann.

Zum Einsatz kommen wird die neue ATRIA bereits 2019. Als erste 3S-Bahnen mit ATRIA-Kabinen gehen Ende November 2019 die 3K Kaprun-Kitzsteinhorn-Konnection der Gletscherbahnen Kaprun AG und im Dezember 2020 der Eiger Express Grindelwald Grund-Eigergletscher der Jungfraubahn AG in Betrieb.

Neue Elemente, neues Fahrgefühl

Einer der Eckpfeiler der Entwicklung der ATRIA war die modulare Bauweise. Sie bietet Spielraum für flexible Sitzkonzepte sowie

verschiedene Belüftungsoptionen und Beleuchtungen.

Mit dieser Modularität profitieren die Seilbahnbetreiber von einer hohen Investitionssicherheit. Sie können die 3S-Kabine bedürfnisgerecht auslegen und noch über Jahre hinweg mit verschiedensten Features einfach nach- und umrüsten: in Wintergebieten für die Beförderung von Skifahrerinnen und Skifahrern mit ihren Sportgeräten, in sommerlich warmen Regionen mit der passenden Belüftung und im städtischen Raum für den Transport von Menschen mit

eingeschränkter Mobilität oder Kinderwagen.

Ein weiteres durchgängiges Element, das diese neue Kabine perfekt in die Seilbahnwelt der DOPPELMAYR/GARAVENTA Gruppe einbindet, ist die einheitliche Designsprache: gerundete Formen, eine klare Linienführung und eine konsequente gestalterische Umsetzung, vom sauber abgeschlossenen Unterboden bis zum Dach mit dem integrierten Gehänge. Die ATRIA verschmilzt so auch optisch mit der Seilbahn und fügt sich harmonisch in unterschiedlichste Umgebungen ein, während ihre Passagiere innerhalb der Kabine ein besonderes Raumgefühl genießen.

Bei der Innenausstattung galt das Augenmerk der Behaglichkeit. Hochwertige und nachhaltige Materialien wie Holz und Textilien, eine angenehme Akustik und ergonomische Ausstattungselemente schaffen für die Fahrgäste ein komfortables Fahrerlebnis. Großzügig ausgelegte Glasflächen und die elegant reduzierte Sitzgestaltung



Innenraum der ATRIA.

© CWA

vermitteln Transparenz und gewähren ein Maximum an Aussicht.

Die Dreiseilbahn ist das Seilbahnsystem der Superlative. Die ATRIA schließt nahtlos an ihre Modernität an und macht sich diese erfolgreiche Technologie zunutze. Dadurch entstehen neue Möglichkeiten, von denen Seilbahnbetreiber und Fahrgäste gleichermaßen profitieren. Der von DOPPELMAYR/

GARAVENTA entwickelte und seit fünf Jahren erprobte Laufrollengenerator sorgt für eine konstante Stromversorgung der 3S-Kabine während der Fahrt. Damit können verschiedene Komfortelemente durchgehend gespeist werden, beispielsweise eine permanente Sitz- und Scheibenheizung in Winterregionen oder in wärmeren Gebieten die kabineneigene Klimaanlage.

Bei der Entwicklung der ATRIA war auch die Digitalisierung ein wichtiges Thema. Ganz im Sinne von SMART Ropeway, dem digitalen Strategieansatz der DOPPELMAYR/GARAVENTA Gruppe, ist auch die ATRIA vernetzt und in die Seilbahnsteuerung DOPPELMAYR Connect integriert. Zum Standard gehört das elektromechanische Türantriebssystem auf dem neusten Stand der Technik. Es ermöglicht das Reversieren der Türen und audiovisuelle Signale beim Öffnungs- und Schließvorgang – für Passagiere eine Annehmlichkeit, insbesondere für Menschen mit Beeinträchtigungen des Sehvermögens oder des Gehörs.

Ein Unternehmen aus
SÜDTIROL

WE BUILD YOUR RIDE!

Trailbuilding and Bikesolutions

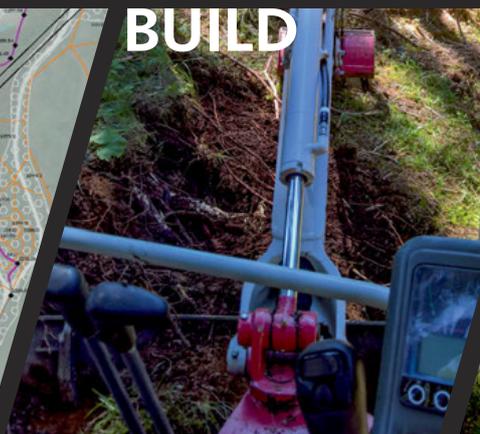


www.tbfactory.it

PLAN



BUILD



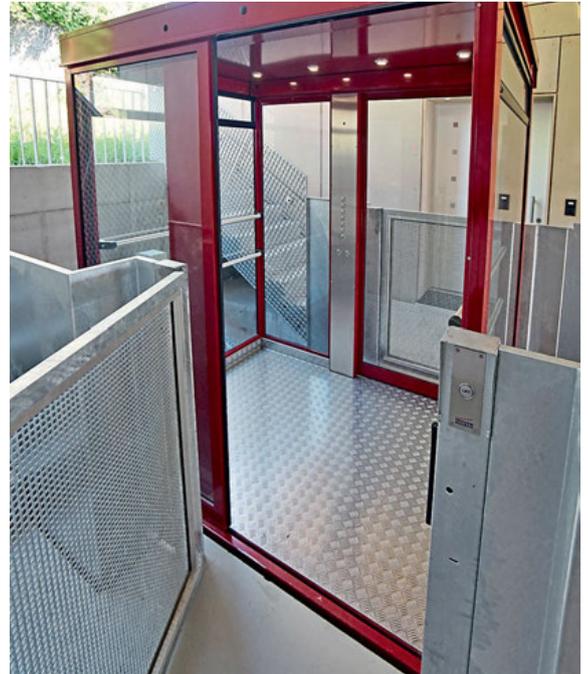
RIDE



KONTAKT: Alex Andreis / +39 335 444 569 / alex.andreis@tbfactory.it



Service an der Wohnungstür: Der Inauen-Schätti Schrägaufzug in Rebstein erschließt alle Wohneinheiten über beidseitige Zugänge auf jeder Etage.



Die vollverglaste 8-Personen-Kabine bietet intuitiv erfassbaren Lift-Komfort.

Inauen-Schätti:

Schräger Komfort nach Maß

Zur Erschließung des ersten achtgeschossigen Terrassenholzbaus der Schweiz in Rebstein entschieden sich die Planer der Schönauer+Graf AG für einen Schrägaufzug von Inauen-Schätti. Die zentral im Hangkomplex integrierte Anlage verbindet Ästhetik und Wirtschaftlichkeit und gewährleistet bequemen Zugang zu den insgesamt 12 Wohneinheiten.

Mehr als 2.700 m² Wohnfläche, direkt angeschlossene rund 2.200 m² Freiterrassen und deutlich über 15.000 m³ Gebäudevolumen – das sind die Kenndaten des Terrassenholzbaus, den der ansässige Holzbauspezialist Schönauer+Graf zwischen März 2017 bis September 2018 in Rebstein im St. Galler Rheintal errichtete. Durch das Terrassenkonzept entstanden auf wenig mehr als 1.800 m² Grundfläche insgesamt zwölf großzügige Wohneinheiten.

Ebenso nachhaltig die Bauweise: Lediglich Bodenplatte, Stützen und Wände der Einstellhalle mit angeschlossener Haustechnik, die kurzen unterkellerten Terrassenstufen und die zentrale Erschließung wurden betoniert. Die übrige Konstruktion der gestaffelt hintereinander liegenden Wohneinheiten und Freiterrassen ist komplett in Holz ausgeführt – insgesamt verarbeitete Schönauer+Graf rund 400 m³ Bauholz sowie knapp 10.500 m² Holzplatten.



Der achtgeschossige Terrassenkomplex in Rebstein setzt neue Maßstäbe für die nachhaltige Holzbauweise und die flächenschonende Realisierung attraktiver Wohnbereiche.

Perfekt integriert

Große, helle Wohnflächen sowie der weite Blick ins Rheintal machen die Wohnungen exklusiv und hoch attraktiv, was natürlich eine angemessene Erschließung aller Einheiten in dem knapp 27 Meter hohen und rund 60 Meter tiefen Komplex erforderte. „Herkömmliche Senkrechtaufzüge hätten die Wege einerseits sehr lang gemacht – andererseits wären zwei bis drei freistehende

oder im Hang geführte Türme mit entsprechenden Zugängen nur schwer mit dem architektonisch ansprechenden Terrassenkonzept zu vereinbaren gewesen,“ erklärt Thomas Müller, Leiter der Niederlassung Stans der Inauen-Schätti AG, und im Unternehmen zuständig für den Geschäftsbereich Schrägaufzüge.

Bereits 2015 erhielt Inauen+Schätti den Auftrag zur Installation eines knapp 50 Meter langen Schrägaufzugs, der über sieben beidseitig zugängliche Stationen alle Wohneinheiten bequem und sicher erschließt. Vollauf bereits bei den Planungen berücksichtigt, verläuft die knapp 50 Meter lange 23,8°-Trasse ab Bodenebene zwischen den getrennten Treppenaufgängen in der zentralen Erschließung der beiden Gebäudehälften. Auf dem teiloffenen, oben und unten nicht abgeschlossenen Streckenbereich kommt die für Außenanwendungen konzipierte Inauen-Baureihe „Comfort“ zum Einsatz. Analog zum aufwändigen Schallschutzkonzept des Holzgebäudes ist auch

Thomas Müller, Leiter der Niederlassung Stans, ist zuständig für den Geschäftsbereich Schrägaufzüge bei Inauen-Schätti.

© tb



Oben: Auf der teil-offenen, zentral im Gebäude gelegenen Trasse überwindet der Aufzug 20 Höhenmeter mit komfortablen 1,2 m/s.

Auch der kompakte 15-kW-Antrieb mit Förderseilabspannung ist körperschallgetrennt montiert.

die gesamte Rundrohr-Schienentrasse körperschallgetrennt auf dem Betonkörper montiert.

Dies gilt auch für die kompakte Antriebs- und Abspanneinheit in einem Technikraum der Einstellhalle mit direktem Zugang zur „Talstation“. Die dort frei geführten Schienen bieten einen guten Wartungszugriff auf das Fahrwerk der Acht-Personen-Kabine (Nutzlast 600 kg) mit Förderseilaufnahmen (3 x 13 mm Ø), Notbremsvorrichtung und Stromabnehmer für die Kabinenelektronik und -kommunikation. Das vollverglaste Fahrzeug verfügt über beidseitige Automatiktüren und Bedienpanels, die auch Besuchern eine intuitive Nutzung des im Bodenseeraums nicht gerade alltäglichen „Bähnli“ ermöglichen.

Durch die Anbindung an die Hauskommunikation bietet die Aufzugssteuerung in Rebstein eine weiteres Komfort-Plus: Aus jeder Wohnung heraus lässt sich die Kabine bereits vor dem Mantelanziehen auf die jeweilige Etage rufen.

Sehr spezielles Marktsegment

„Die Nachfrage aus dem öffentlichen und privaten Bereich hängt natürlich sehr stark von Impulsen aus dem Wohnungsbau in jenen Regionen ab, wo sich Schrägaufzüge zur Erschließung von Siedlungen oder Privatanwesen anbieten,“ so Thomas Müller. So habe der boomende Schweizer Wohnungsbau zwischen 1990 und 2010 zu einer Vielzahl von Realisierungen geführt – heute sind es vor allem gestiegene Ansprüche an die Barrierefreiheit von Neu- oder Bestandsbauten, die neue Projekte anstoßen.

Insgesamt, so Müller, realisierte Inauen-Schätti seit 2006 insgesamt etwa 60 Anlagen seiner Außenbereichs-Baureihen „Comfort“ (bis 30 Personen) und „Piccolo“ (bis 4 Personen). Vor kurzem wurde die Modellreihe „Calidus“ für Anwendungen in warmen, schneefreien Klimazonen vorgestellt und bereits mit vier Installationen in Spanien und Frankreich erfolgreich eingeführt. Der Geschäftsbereich „Schrägaufzüge“ kümmert sich auch um die Instandhaltung von älteren Anlagen: Etwa 200 Anlagen zählen zu diesem Pool – die derzeit älteste mit 45 Betriebsjahren.

tb



MM-Info: www.seilbahnen.ch

TECHNOALPIN®

EINE SYMPHONIE DER EXZELLENZ

PRÄZISION IN IHRER VOLLKOMMENHEIT UND TECHNISCHE INNOVATION BIS INS KLEINSTE DETAIL.

Das ist die neue Propellermaschine TR10.

Das ist TechnoAlpin.



SERIE 143

Eugen Nigsch
GF Skyglide Event
Deutschland GmbH



Akzeptanz und Rückhalt *sind sehr groß!*

Am Anfang stand die Idee, die Vorzüge einer Seilbahn für die Bundesgartenschau in Koblenz/D zu nutzen und sie nur kurz in Betrieb zu halten. Mittlerweile möchte man die BUGA-Bahn nicht mehr missen. Der MOUNTAIN MANAGER hat nachgefragt.

Die Bundesgartenschau fand 2011 in Koblenz statt. Bei den Vorbereitungs- und Planungsarbeiten stand man vor der Frage, wie die Kernbereiche der Veranstaltung, die sich auf der linken Rheinseite und dem Ehrenbreitstein befanden, am besten zu verbinden wären. Zwei ganz unterschiedliche Systeme standen im Zentrum der Diskussion: eine Busverbindung oder eine Seilbahn über den Rhein.

Letztendlich entschied man sich 2008 für den Bau der Seilbahn, wobei vor allem die positive Ökobilanz für die Seilbahn gesprochen hat. Gebaut wurde die Dreiseil-Umlaufbahn, die auch die erste ihrer Art in Deutschland war, von DOPPELMAYR/GARAVENTA.

Baubeginn war Mitte April 2009, fertig war die Seilbahn im Juni 2010. Als Betreiber fungiert die Skyglide Event Deutschland GmbH aus Lindau/Bodensee. Sie ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von DOPPELMAYR/GARAVENTA.

Der MOUNTAIN MANAGER hat mit ihrem Geschäftsführer Eugen Nigsch gesprochen.

Sie sind seit 2016 Geschäftsführer der Rheinseilbahn – was hat sie veranlasst, diese Position zu übernehmen, wie ist Ihr beruflicher Werdegang?

Ich war seit 20 Jahren im Wintertourismus in Österreich tätig, 10 Jahre davon als Geschäftsführer von Skigebieten. Die Seilbahner-Familie ist ja nicht riesig groß, das Netzwerk unter den Kollegen sowie Lieferanten funktioniert sehr gut. Und daraus resultierend war dann plötzlich die Seilbahn Koblenz ein Thema. Somit war es für mich an der Zeit, diesen Schritt in ein neues Umfeld zu machen.

Wenn Sie die Aufgaben eines Geschäftsführers eines Bergbahnunternehmens mit Ihrer jetzigen Tätigkeit vergleichen – gibt es Unterschiede in den Anforderungen?

Die Anforderungen sind dieselben. Wir alle sind Dienstleister, nicht mehr und nicht weniger. Die wichtigsten Akteure bei unserer Dienstleistung sind in erster Linie unsere Mitarbeiter, egal ob in der Stadt oder im Skigebiet. Die Rahmenbedingungen hier in Koblenz sind andere. Hervorzuheben ist, dass die Seilbahn als Verkehrsmittel anders wahrgenommen wird. Die Vorzüge der Seilbahn – Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit, Sicherheit, Umweltverträglichkeit, Barrierefreiheit und die Sozialverträglichkeit – werden im urbanen Raum bewusster wahrgenommen als im alpinen Raum. Über diese Themen wird auch mehr diskutiert als im alpinen Raum, eben weil die Motivation der Nutzung eine ganz andere ist. Da wir doch eher eine touristische denn eine urbane Anlage sind, spielen auch bei uns die Witterungsbedingungen eine große Rolle. Lange Regenperioden oder Hitzewellen beeinflussen das Besucheraufkommen, ganz klar. Minusgrade für die technische Beschneigung oder das Hoffen auf Naturschnee tangieren mich allerdings nicht mehr so stark wie frü-

”

Wir haben sehr viele „Stammkunden“, unsere Jahreskarteninhaber.

“



her, im Gegenteil. Heute genieße ich die Skispisten in Österreich nur noch als Gast und nur bei schönem Wetter – ein sehr entspanntes Gefühl.

Die Buga-Bahn ist jetzt fast 10 Jahre in Betrieb, wie haben sich die Benutzerzahlen entwickelt?

Die Besucherzahlen haben sich in den letzten Jahren bei rund 700.000 pro Jahr eingependelt.

Während der BUGA 2011 wurden in 185 Tagen 3,6 Mio. Gäste befördert. Durchschnittlich also fast 20.000 täglich. Sie finden im alpinen Raum keine Bahn, die solch einen Tagesdurchschnitt vorweisen kann. Am stärksten Tag während der BUGA wurden über 100.000 Fahrten gezählt, da war man froh ob der Kapazität von 7.600 Personen / Stunde in beide Richtungen.

Die Seilbahn ist nicht in den ÖPNV eingebunden, wird aber von vielen Nutzern für Fahrten zum Arbeitsplatz, zu Veranstaltungen etc. genutzt. Gibt es da genaueres Datenmaterial?

Wir haben sehr viele „Stammkunden“, unsere Jahreskarteninhaber. Ca. 15% der Ersteintritte pro Jahr werden von Jahreskartenin-

habern getätigt. Den Großteil dieser Eintritte kann man als ÖPNV-Nutzungen bezeichnen.

Was sind die Vorteile der Bahn, wie sehen Sie ihren Beitrag zur touristischen Entwicklung und für die Region Mittelrhein generell?

Die Seilbahn Koblenz ist zur touristischen Attraktion in Koblenz avanciert. Die Seilbahn verbindet die Innenstadt mit der Festung Ehrenbreitstein, der zweitgrößten Festungsanlage Europas. Hier finden während der Saison zahlreiche Großveranstaltungen statt, die von Tausenden Menschen besucht werden. Ebenso sind die Museen und Ausstellungen in der Festung ein fixer Programmpunkt fast aller Koblenz-Besucher. Wir pflegen auch eine sehr gute Zusammenarbeit mit der Generaldirektion kulturelles Erbe in Rheinland Pfalz sowie mit der Koblenz Touristik und den touristischen Dienstleistern in und um Koblenz.

Die Nächtigungszahlen erfahren seit der BUGA 2011 jährlich eine konstante Steigerung. Erfreulich ist auch, dass jedes Jahr neue Hotelbetten in Koblenz entstehen. Die Alleinstellung von Koblenz kann wie folgt beschrieben werden: Der Zusammenfluss

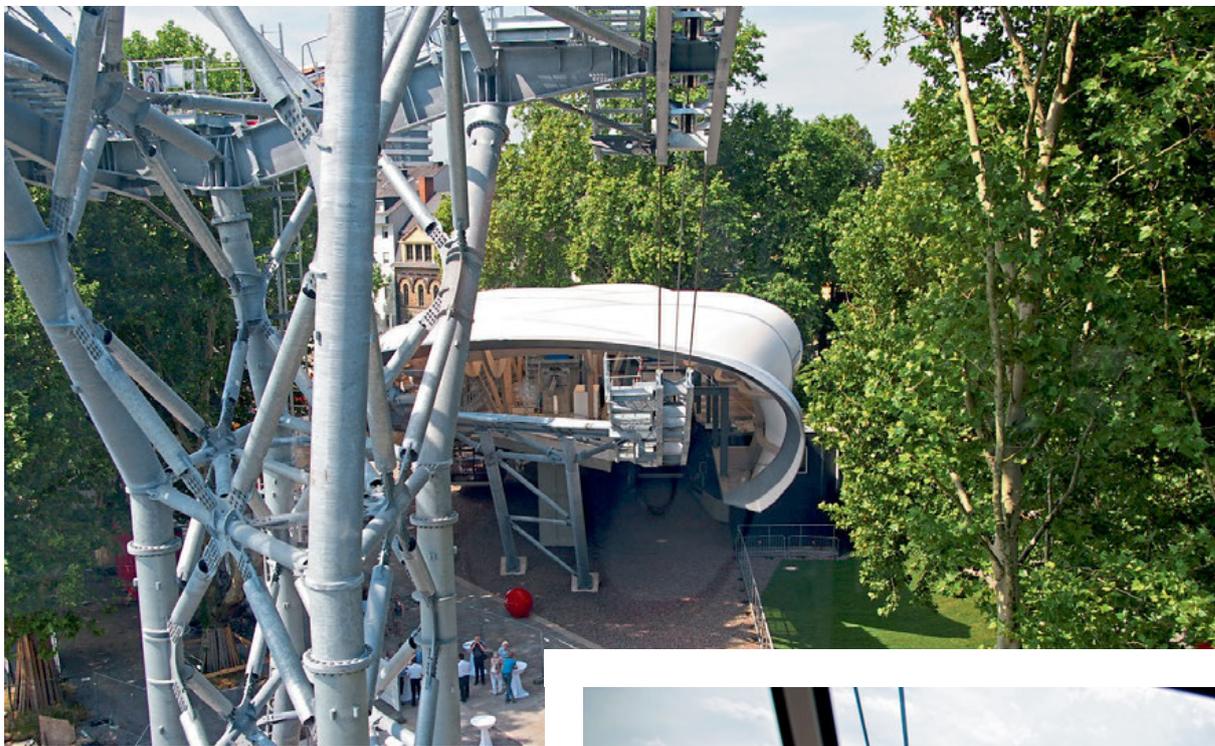
von Rhein und Mosel am Deutschen Eck, die Festung Ehrenbreitstein und die eleganteste Form der Verbindung dieser beiden touristischen Highlights – nämlich die Seilbahn Koblenz – sind Garanten für einen nachhaltigen touristischen Erfolg hier in Koblenz und der Umgebung. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor sind aber auch die Koblenzerinnen und Koblenzer, die „IHRE Seilbahn“ nicht mehr hergeben wollen.

Wie ist man vor Ort mit der technischen Verfügbarkeit zufrieden?

Bei durchschnittlich 2.750 Betriebsstunden pro Jahr liefern wir eine technische Verfügbarkeit von 99,92%. Ich denke dieser Wert kann dem Vergleich mit jedem anderen Verkehrsmittel Stand halten, oder anders gesagt kann dieser Wert kaum getoppt werden. Darauf sind wir auch sehr stolz.

Der Antrieb der Bahn erfolgt durch einen Elektromotor, der mit 100 % Ökostrom betrieben wird. Was heißt das für den Energieverbrauch?

Der Energieverbrauch pro Fahrt und Gast liegt bei 0,32 kW/h. Im BUGA Jahr 2011 lag dieser Wert bei 0,12 kW/h. Ökostrom selbst ist natürlich teurer wie der „normale“



Die Talstation der BUGA-Bahn.
© lw

Blick aus der Kabine.
© Henry Tornow, Skyglide Event Deutschland GmbH

Strom, allerdings sehe ich es auch hier als unser aller Pflicht an, umweltbewusst und nachhaltig zu handeln, auch wenn die Kosten etwas höher sind.

Wie sieht es mit der Akzeptanz der Bahn durch die Bevölkerung aus?

Die Akzeptanz und der Rückhalt in der Bevölkerung sind sehr groß. Auch die Unterstützung durch die Stadtverwaltung, das Land Rheinland-Pfalz und die zuständigen Genehmigungsbehörden sind vorbildlich. Dies ist zusätzlich auch Motivation für unser Team, täglich Top-Service zu bieten.

Der Betrieb der Seilbahn ist bis 2026 vorgesehen, gibt es Pläne/Ideen für danach?

Wir arbeiten daran, dass eine Verlängerung der Betriebsgenehmigung über 2026 hinaus erlangt werden kann. Hierzu befinden wir uns in enger Abstimmung mit den zuständigen Stellen. Ebenfalls dürfen wir auf die Unterstützung aus der Bevölkerung zählen. Bereits im Jahr 2013 – als es um die Verlängerung der Betriebsgenehmigung ging – haben die BUGA-Freunde innert kürzester Zeit 105.472 Unterschriften für den Weiterbetrieb der Seilbahn gesammelt und im Rathaus abgegeben. Dieser Rückhalt aus der Bevölkerung war für mich ein einmaliges Erlebnis. Wir gehen davon aus, dass die zahlreichen und offensichtlichen Vorzüge der Seilbahn, die durch Fakten belegt werden können, von der UNESCO ebenso erkannt werden und wir in den nächsten ein bis zwei Jahren eine Verlängerung der Betriebsgenehmigung über 2026 hinaus erlangen können. Koblenz ohne Seilbahn will und kann sich niemand mehr vorstellen! tw



ERSTE 3S-BAHN DEUTSCHLANDS

Die Rheinseil- oder BUGA-Bahn hat eine Beförderungskapazität von 7.600 Personen pro Stunde (3.800 Personen pro Stunde und Richtung) und ist damit die leistungsfähigste Luftseilbahn ihrer Art weltweit. Die Baukosten betragen rund 12 Mio. Euro.

Die Talstation wurde am „Deutschen Eck“, am Zusammenfluss von Rhein und Mosel, direkt am Konrad-Adenauer-Ufer, platziert. Die Bergstation wurde auf dem Plateau der Festung Ehrenbreitstein gebaut. Die Länge der Bahn beträgt 890 m, der Höhenunterschied 112 m. Das freie Spannfeld über dem Rhein hat eine Länge von 850 m, wobei die Kabinen bis zu 40 m über dem Rhein geführt werden. Die Fahrtdauer beträgt etwas mehr als 3 Minuten, die Geschwindigkeit 4,5 m/s (16 km/h). Angetrieben wird die Bahn durch einen Elektromotor. Die 18 Kabinen, die von der Schweizer Firma CWA gebaut wurden, bieten jeweils 35 Personen bequem Platz. Sie wurden rollstuhl- und behindertengerecht ausgeführt und bieten zudem genügend Raum für Fahrräder. Die Kabine Nr. 17 verfügt über einen Glasboden, der den Blick auf die darunterliegende Landschaft frei gibt.

KOMPLETT ANBIETER

- SKI & SNOWBOARD SERVICEMASCHINEN
- DEPOT SYSTEME, LAGER- & TROCKNUNGSSYSTEME, SHOP MÖBEL
- VERLEIH-, DEPOT- & POS-SOFTWARE

WINTERSTEIGER
Thinking about tomorrow.



WELT MARKT FÜHRER

BEI RENNSERVICE UND AUTOMATEN

Mehr als **1.350 ausgelieferte Skiservice-Automaten** weltweit bedeuten **Platz 1** auf dem Podest. Es ist das Ergebnis aus **40 Jahren Erfahrung, kompromissloser Qualität, herausragender Präzision und bestechender Effizienz.**

Weitere Erfolgsgeschichten finden Sie auf wintersteiger.com/racelab



BLIZZARD



DSI



STRYKER



ATOMIC



XX VSIKI

HEAD

WINTERSTEIGER AG
4910 Ried, Austria, Dimmelstraße 9
sports@wintersteiger.at
www.wintersteiger.com/sports



29.000 Fachbesucher auf der 23. InteralpIn Innsbruck

INTERALPIN

wurde als Weltleitmesse bestätigt

Es freut mich sehr, dass die immense Internationalität und Qualität der Fachbesucher die 23. INTERALPIN als absolute Nummer-Eins unter allen Seilbahn- und Alpin-Technikmessen bestätigt haben. Die gesamte Region Innsbruck/Tirol stand drei Tage lang im Mittelpunkt der globalen Seilbahnwelt und konnte sich auch aus touristischer Sicht über eine sehr starke Buchungslage freuen, wie unsere Partner aus der Hotellerie und Gastronomie berichten. Mein Dank gilt der Seilbahnbranche sowie allen Partnern und Unterstützern der INTERALPIN 2019“, so Messedirektor Christian Mayerhofer.

Qualität der Fachbesucher entscheidend

Entscheidend für den Erfolg der INTERALPIN 2019 und ihr Prädikat als „Weltleitmesse für alpine Technologien“ war vor allem die hohe Qualität der Fachbesucher, wie eine auf der Messe durchgeführte unabhängige Befragung zeigt: Rund zwei Drittel der Besu-

650 Aussteller, darunter sämtliche Keyplayer und Technologieführer der Alpin-technikbranche, haben von 8. bis 10. Mai ihre Neuheiten und Optimierungen auf der 23. INTERALPIN 2019 präsentiert. Mit 29.000 Fachbesuchern aus aller Welt, der Österreichischen Seilbahntagung, der Konferenz des Weltseilbahnverbandes O.I.T.A.F. sowie den neuen INTERALPIN INSPIRATION DAYS hat diese Messe ihre weltweite Themenführerschaft weiter ausgebaut.

cher wurden als Top-Entscheider der Branche identifiziert und waren somit für Investitionsentscheidungen an den Ständen der 650 ausstellenden Unternehmen, die aus über 50 Nationen kamen, verantwortlich.

Die Gründe für die qualitative Fachbesucherschaft lagen laut Befragung einerseits an der Präsenz sämtlicher marktführender Hersteller als auch an den zahlreichen Unternehmen, die ihre innovativen Technologien und Services auf der INTERALPIN einem Weltpublikum präsentierten.

Zu einer starken Frequenz an den Messeständen haben zudem auch jene 40 % der Fachbesucher geführt, die heuer zum ersten Mal mit ihren aktuellen Projektplänen auf die INTERALPIN nach Innsbruck gekommen sind.

Erstmals Besuch aus über 90 Ländern

Die zentrale Stellung der INTERALPIN als führende Plattform der globalen Seilbahnwelt belegt auch die hohe Internationalität

Links: Die Einstimmung zur InteralpIn 2019 erfolgte für die Medienvertreter bereits im Vorfeld auf dem Patscherkofel. „Mr. InteralpIn“ Stefan Kleinlercher, CMI Direktor Christian Mayerhofer, LH Stv. Josef Geisler, Austrian Seilbahnpartner Präsident Roderich Urschler und der Obmann des österr. Seilbahnverbandes NRAbg. Franz Hörl (v.l.n.r.) freuten sich auf die erfolgreichste InteralpIn aller Zeiten. © gb

des Fachpublikums. Der internationale Besuch lag bei über 60 Prozent und umfasste erstmals mehr als 90 Nationen. Alleine durch die Außenhandelsstellen der Wirtschaftskammer Österreich und weitere offizielle Initiativen wurden auf der Messe rund 30 internationale, hochrangig besetzte Wirtschaftsdelegationen betreut. Dabei konnte sich die INTERALPIN 2019 nicht nur über Besucher aus den Bergdestinationen für Winter- und Sommertourismus freuen, sondern auch über Vertreter aus urbanen Ballungszentren. Die Herkunftsländer der INTERALPIN-Besucher umfassten etwa etablierte Kernmärkte wie Nordamerika, Skandinavien, Deutschland, Frankreich, Italien oder die Schweiz sowie stark wachsende Märkte wie China, Südkorea, Südamerika oder Russland mit seinen Nachbarstaaten. Durch die Nähe zu den umliegenden Niederlassungen von Keyplayern wurde der Messebesuch auch für Exkursionen zu Produktionsstätten oder Skigebieten genutzt. Über die Pressestelle der CMI konnten zudem mehr als hundert internationale Medienvertreter akkreditiert werden.

Themenführerschaft trug zur Gesamtzufriedenheit bei

Wie sehr die INTERALPIN seit den 1970er-Jahren mit der Branche verwachsen ist und Trends frühzeitig in ihr Angebot aufnimmt, wurde schon zu Messebeginn bei der Öster-

Die INTERALPIN 2019 stellte mit 29.000 Fachbesuchern aus 90 Nationen einen neuen Besucherrekord auf. © Thomas Steinlechner



reichischen Seilbahntagung sichtbar. Unter dem Titel „Green Mountain“ wurden aktuelle Herausforderungen von Koryphäen aus Wissenschaft und Wirtschaft diskutiert. Nur einen Tag später machte die Tagung des Weltseilbahnverbandes O.I.T.A.F wirtschaftliche und rechtliche Aspekte im Seilbahnbereich zum Thema. „Die Themenführerschaft der INTERALPIN als Weltleitmesse konnten wir in dieser Ausgabe unter anderem auch mit den neu entwickelten INSPIRATION DAYS weiter ausbauen“, erklärt INTERALPIN-Projektleiter Stefan Kleinlercher. Die Sessions zu aktuellen Fragestellungen rund um die Themen Digitalisierung, Posi-

tionierung und Vermarktung wurden erfreulicherweise von rund 500 registrierten Teilnehmern auf Anhieb angenommen. „Das große Interesse an den INTERALPIN INSPIRATION DAYS untermauert das vorausschauende Denken der Branche und bestärkt uns, dieses Format weiter zu entwickeln“, so Kleinlercher



Die 24. INTERALPIN findet vom 14. bis 16. April 2021 auf der Messe Innsbruck statt.



Freut sich über die Erweiterung der NASAA auf Grönland: Vorsitzender Gudmundur Karl Jonsson

NASAA AUF DER INTERALPIN

NASAA repräsentiert die Skiwelt im Nordatlantik. Auf der INTERALPIN wurde Grönland in den Verband North Atlantic Ski Area Association aufgenommen.

Island und Schottland, in unseren Breiten eher als Exoten der klassischen Seilbahnländer, gründeten bereits 2008 die NASAA North Atlantic Ski Area Association. Den Vorsitz führt Gudmundur Karl Jonsson, der General Manager des größten isländischen Skigebiets Hlidarfjall. Mit der Aufnahme von Grönland verfügt die NASAA nun über insgesamt zehn Skigebiete in Island, fünf Skigebiete in Schottland und drei Skigebiete in Grönland, das bisher Mitglied des norwegischen Verbandes war.

Jonsson, der in Hlidarfjall das größte Skigebiet Islands mit einem Sessellift, sechs Schleppliften, einem Förderband und einem Tellerlift leitet, ist ehemaliger Lenko Mitarbeiter und startete nach seiner Tätigkeit als USA Sales Manager 2000 das Isländische Skigebiet. „Die Gründung der NASAA erfolgte nach einem zufälligen Treffen in einem Irish Pub in Grenoble 2008“, erzählt Gudmundur Karl Jonsson. „Wir isländischen und schottischen Liftbetreiber erkannten sehr schnell unsere gemeinsamen Probleme über Lifte und Beschneigung, und schon war die NASAA gegründet. Wir arbeiten sehr gut zusammen, lernen gegenseitig, Probleme zu bearbeiten und machen die Skiwelt in diesen drei Ländern sehr familiär.“ Die NASAA hat bislang bereits vier Vollversammlungen in Island und vier in Schottland abgehalten. Zwischen Island und Grönland gibt es mittlerweile bereits einen Kartenverbund.

VSL – die erste Bächler für „zuviel Schnee“

Bei Lawinen einfach wegducken

Auf Initiative der Zermatter Bergbahnen entwickelte Toni Bächler gemeinsam mit Bächler Top Track das weltweit erste versenkbare Schneisystem für lawinengefährdete Pistenbereiche. Das patentierte Konzept VSL ist problemlos in bestehende Anlagen integrierbar und bringt identische Schneileistung zu herkömmlichen Standmodellen.

Ausrüstungsschäden durch Lawinenabgänge sind ein ernstes Problem für hochgelegene Skigebiete. Neben Aufstiegsanlagen trifft es besonders oft Beschneigungs-systeme, die bei plötzlichen Wetterwechseln oder akuter Gefährdung nicht mehr rechtzeitig durch das Personal entfernt werden können. „Pro Jahr werden bei uns 5 bis 10 Schnee-Erzeuger von Lawinen abgeräumt“, rechnet Zermatt-CEO Markus Hasler vor.

Die drastische Wortwahl entspricht der Wucht der Schneemas-sen, denen selbst im Boden eingelassene Schneischächte zum Opfer fallen. Auf rund 500.000 Franken beliefen sich so alleine für Zermatt die Materialschäden in der Saison 2017/18, was langfristig die

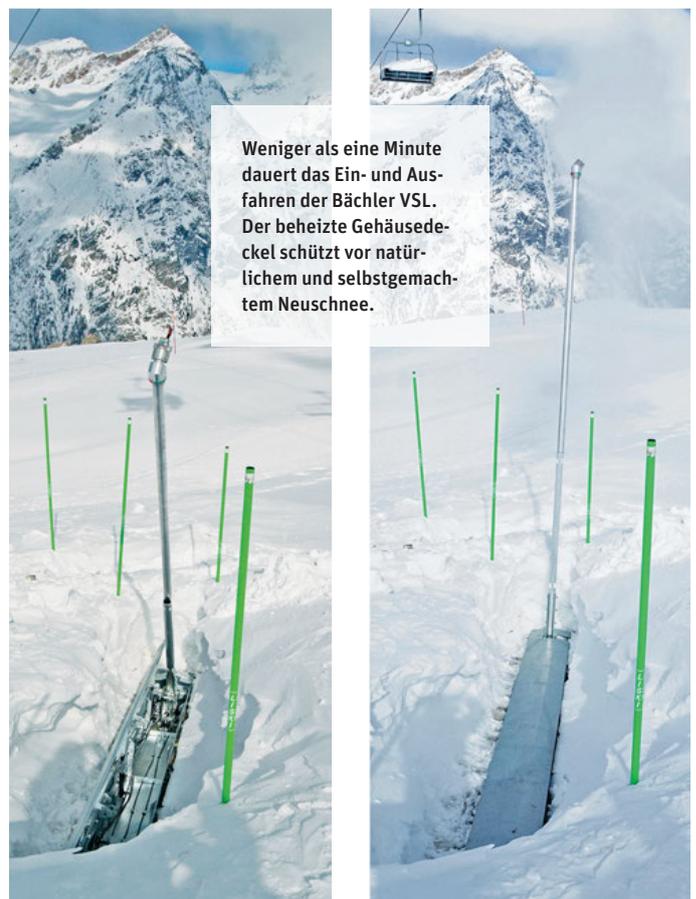
Versicherungssummen in die Höhe treibt, oder eine Gewährleistung punktuell bald ganz auszuschließen droht.

Impuls aus der Praxis

Ab Oktober läuft die Grundbeschneigung auf den hochgelegenen Pisten in Zermatt. Zu einer Lawinengefährdung kann es dort bei Wetterextremen bereits frühzeitig kommen, regelmäßig jedoch gegen Ende der Schneiperiode im Dezember, wenn 25 bis 30 Zentimeter Neuschnee in kürzester Zeit die Situation auf den bekannten Lawinenzügen verschärfen. „Dann muss man sehr schnell reagieren und die ganze Ausrüstung entfernen,“ erklärt Daniel Imboden, Schneimeister im Gebiet Gornergrat/Rothorn. Oft genug kommt die



Der Testbetrieb der Bächler VSL erfolgte zur eingehenden Überwachung durch die ZBAG-Praktiker seit Ende Oktober 2018. Praxistests unweit der Talstation Blauherd.



Weniger als eine Minute dauert das Ein- und Ausfahren der Bächler VSL. Der beheizte Gehäusedeckel schützt vor natürlichem und selbstgemachtem Neuschnee.



Innovation à la Bächler: Der 360°-Drehkopf auf dem feststehenden Lanzenrohr kann in 22,5°-Schritten der Windrichtung angepasst werden, wie Schichtleiter Kilian Schnidrig demonstriert.

Zufriedene Projektpartner (v.l.): Ing. Toni Bächler, Markus Hasler, CEO Zermatt Bergbahnen, Schichtleiter Kilian Schnidrig und Schneimeister Daniel Imboden. © tb

Schnei-Technik auch unter „Friendly Fire“, wenn die Pistensicherheit eine künstliche Lawinenauslösung vor der Materialevakuierung erforderlich macht.

„Wir brauchen eigentlich ein Schneisystem, das sich bei Bedarf selbst außer Gefahr bringt,“ mit dieser Grundidee der versenkbaren Lanze trat Daniel Imboden bereits im Frühjahr 2017 an den erfahrenen Schnei-Experten Toni Bächler heran. Als langjähriger Eigentümer und heutiger Projektpartner der Bächler Top Track AG lieferte Bächler einen Gutteil der insgesamt 1.300 Lanzen in Zermatt und kennt exakt die Anforderungen im Gebiet.

Schnelle Umsetzung

Im April 2018 präsentierte Toni Bächler mit dem Konzept der Versenkbaren Schnei-Lanze eine praktikable Problemlösung und am Bächler-Hauptsitz Emmenbrücke begann der Prototypen-Bau. Ganz oben im Lastenheft der Zermatter Auftraggeber standen die Anforderungen nach Flexibilität, Sicherheit und wirtschaftlicher Zuverlässigkeit. „Natürlich musste sich unsere Lösung nahtlos in vorhandene Systeme integrieren lassen, sowohl hinsichtlich der benötigten Leistung als auch der Einbindung in automatische Steuerungen,“ erklärt Toni Bächler. „Wir berücksichtigen ebenso die Sicherheit von Skifahrern und Personal und haben dennoch den Aufwand für Installation, Betrieb und Wartung im Auge behalten.“

Kernstück der Bächler VSL-Lösung ist ein versenkbarer Kasten, der mit nur 40 cm Einbautiefe ohne großen Aufwand selbst in felsigem Untergrund bodeneben installiert wird. Länge und Breite der Stahlmulde sind je nach gewünschter Rohrlänge und Schneikopf-Ausrüstung variabel. Bei der jetzt in Zermatt erfolgreich getesteten 6-Meter-Ausführung mit kompaktem VANESSA „Track“-Schneikopf betragen die Abmessungen 7.000 mm x 600 mm. Mit Schneibeginn öffnet sich der seitlich angeschlagene Deckel hydraulisch in ganzer Länge, Hubzylinder klappen das Lanzenrohr voll aus, der Deckel schließt und der Schneikopf wird aktiviert. Heben und Absenken der Bächler VSL dauern jeweils weniger als eine Minute und werden vom Bediener über die zentrale Steuerung ausgelöst.

Zur Sicherstellung der Betriebsbereitschaft werden Deckel und Seitenwände des VSL-Bodenkastens während der Schneiperiode dauerhaft beheizt (Leistungsaufnahme: ca. 1.700 W). Der Deckel bleibt dadurch frei von natürlichem und selbst erzeugtem Schnee – Schmelzwasser fließt durch das Drainage System innerhalb der Konstruktion ab.

Die Hubhydraulik wird über ein Umschaltventil der Elektro-Hydraulik der Wasser-/Luft-Versorgung im Schneischacht versorgt und aktiviert, was aufwändige Zusatzaggregate vermeidet und die einfache Einbindung in die Schneisteuerung ermöglicht. Innovativ löste Bächler auch die Ausrichtung bei wechselnden Winden: Eine neue 360°-Drehvorrichtung auf dem fest stehenden Lanzenrohr ermöglicht in 22,5°-Rasterschritten die einfache manuelle Anpassung des Schneikopfes an die herrschenden Windverhältnisse. Die robuste Ausführung der erdverlegten VSL-Installation verzeiht im Winterbetrieb auch ein Überfahren mit der Pistenmaschine – über den Som-

mer bleibt die vollverzinkte, verschleißbare Konstruktion mitsamt Lanze einfach am Berg.

Reif für die Praxis

Ab 2020 planen Zermatt Bergbahnen den Bau der neuen Seilbahn-Verbindung Tufteren-Kumme als Ersatz für den im Januar 2018 durch eine Lawine zerstörten Sessellift Kumme. Im Rahmen des Projekts erhält auch die zugehörige Piste auf etwa 2.500 Meter Länge erstmals eine technische Beschneieung (Gesamtinvestitionen: ca. 2,5 Mio. Franken). Die Details des Projekts, wie endgültige Streckenführung, Anzahl der Schneelanzen und wie viele davon in VSL-Ausführung, werden gegenwärtig ausgearbeitet. Dabei bleiben die Mehrinvestitionen für die versenkbare Lösung überschaubar: Bei der jetzt in Zermatt vorgestellten 6-Meter-Vanessa-Ausführung liegen die Zusatzkosten gegenüber dem vergleichbaren Standmodell laut Bächler bei rund 12.000 Franken. Daniel Imboden ist überzeugt: „Die VSL bietet bei uns an diversen Orten viel Potenzial für eine Optimierung.“

tb

Ingenieurbüro Brandner



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



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

Die Highlights der INTERALPIN auf 65 Spots

Die Mountain Manager Redaktion hat die aus ihrer Sicht wesentlichen Attraktionen und Highlights der INTERALPIN 2019 in 65 Spots zusammengefasst. Zusätzlich gibt es im Anschluß weitere Berichte als separate Artikel zu den Messeauftritten und Neuheiten der Branchen-Leader. Insgesamt sind 20 Seiten Berichterstattung diesem Groß-Event gewidmet.

SEILBAHN- & KABINENBAU



Die **Bruckschlögl GmbH**, die zur Sunkid Unternehmensgruppe gehört, hat ihren Stammsitz in Bad Goeisern. Zum Portfolio gehört u. a. ein Kleinskiliftprogramm für Längen bis 350 m. Ob „ihr“ Lift auch einen guten Platz auf der InterAlpin hat, wurde hier von den Mitarbeitern genau geprüft.



Die erste InterAlpin unter der Doppelflagge **Calag/Gangloff** bestritt der Langenthaler Karoseriespezialist in diesem Jahr und berichtet von einem sehr zufriedenstellenden Messeverlauf. Neben anstehenden Revisionen und Ersatzfahrzeugen registrierte das Messteam mit Anfragen für Spezialkonstruktionen ein breites Interesse aus allen relevanten Geschäftsbereichen (v.l.): Priska Schulthess, Marketing; Verwaltungsrat Marc Pfister; Heinz Arn, Verkauf Kabinen; Domenico Condello, Kundendienst Kabinen; Verkaufsleiter Michael Späti und Thomas Hügli, Leiter Fahrzeug- und Kabinenbau.



Bartholet stellte in Innsbruck seine neue Seilbahn-Generation „Swiss Performance“ mit zahlreichen Neuerungen für Hochleistungsanlagen vor. Neben Detailverbesserungen an den aktuellen Fahrzeugen zählen dazu insbesondere modulare Lösungen für Stationen und Strecken, die den Bau von Sessel- und Gondelbahnen beschleunigen sowie Betrieb und Wartung deutlich vereinfachen sollen. Höhere Transportleistungen bei größerem Komfort und geringerer Umweltbelastungen gewährleisten u. a. neue Antriebe, wie der jüngst präsentierten Bartholet-Direct Drive und spezifische Maßnahmen zur Geräuschkürzung bei Ein- und Ausfahrten sowie in den Stationsumläufen. Neben der Swiss Performance-Klemme – als Weiterentwicklung der Bartholet K3 Klemme – wurde erstmals auch die „intelligente Seilrolle“ präsentiert: Ein- und/oder ausgangs exponierter Rollenbatterien montiert, ermitteln Sensoren innerhalb der dank Dynamo-Versorgung kabellosen Rollen ständig aussagekräftige Daten, die drahtlos zur nächsten Station übermittelt werden. Zusätzlich zur Seilposition und auftretenden Querkräften durch Windeinwirkung lassen sich in der Auswertung auch der Verschleiß der Einlagerung und der Zustand der Rollenlager beurteilen.



Die **CWA Constructions SA/Corp.** konnte zur Interalpin mit einer Neuheit aufwarten. Mit der ATRIA setzt das Unternehmen im Bereich der 3S-Kabinen Maßstäbe (vgl. S. 34). Dazu durften natürlich auch Kabinenvarianten aus der ebenfalls neuen OMEGA V Linie nicht fehlen. Alle Kabinen von CWA punkten durch Hightech, die sich an den Wünschen der Branche orientiert, edles Design sowie maximalen Komfort für den Fahrgast.



Die **en rope GmbH** aus Wackersberg/Deutschland (im Bild v. l. Peter Glasl, Anton Glasl und Regina Nickisch) stellte ihr Angebot rund um die Entwicklung, den Bau und den Service bei Seilbahnen vor. Gemeinsam mit einem engagierten Team aus Profis wird für jede Anforderung die passende Lösung gefunden. Auch die Anfertigung spezieller Bauteile ist möglich. Der selbst entwickelte LUIS-Lift, ein Übungs- und Verbindungslift mit hydraulischer Spann- anlage, hat seine Feuerprobe schon bestanden und ist erfolgreich im Einsatz.



DOPPELMAYR/GARAVENTA hatte zur Interalpin viel Neues mitgebracht und konnte sich über einen überaus regen Zulauf freuen. Zu sehen gab es die Weltneuheit ATRIA, die neue 3S-Kabine von CWA, und die OMEGA V in viele Varianten. Die SMART ropeway war bei DOPPELMAYR/GARAVENTA genauso Thema wie alles rund um die neue Seilbahngeneration D-Line. Gegenwart und Zukunft wurden im „Motion-Cube“ vereint, indem man die Besucher in eine digitale Welt versetzt hat (vgl. S. 58).



Die **Unternehmensgruppe Leitner** hatte viel Neues nach Innsbruck mitgebracht. Werner Amort, Präsident PRINOTH, Anton Seeber, Vorstandsvorsitzender Unternehmensgruppe Leitner, Martin Leitner, Vorstand Unternehmensgruppe Leitner, und Andreas Dorfmann, GF DEMACLENKO, konnten über eine beeindruckende Unternehmensbilanz sowie technische Neuheiten berichten. Für LEITNER ropeways standen der neue Premium-Sessel EVO (vgl. S. 57) sowie die optimierte 2S-Technik (vgl. S. 32) im Fokus.



Am Gemeinschaftsstand informierten **Sisag** und **Remec** über ihre Neuheiten in den Bereichen Seilbahnsteuerungen/Anlagenüberwachung sowie Software-Lösungen für den Anlagenbetrieb und die wirtschaftliche Instandhaltung. Kennzeichnend dabei ist neben einer fortlaufenden Optimierung der vorgelagerten IT-Strukturen mit einer immer umfassender werdenden Integration relevanter Betriebsdaten und -abläufe die praxisgerechte, nutzerfreundliche Aufarbeitung der gewonnenen Daten in neuen bzw. weiter entwickelten Programm-Modulen oder Informations-Plattformen. Beispiele sind hier die aktuellen Remec-Generationen der Instandhaltungs- und Dokumentations-Software SAMBESI und des Auslastungs-Prognosetools KASSANDRA. Auch im Bereich Seilbahnsteuerungen und Visualisierung setzt Sisag mit SisPac 2.0 und SisControl 3.0 neue Maßstäbe. Ein noch umfassenderer Direkt-Zugriff auf alle relevanten Antriebs- und Überwachungskomponenten ermöglicht dem qualifizierten Bediener die schnelle Reaktion bei Unregelmäßigkeiten. Intuitiv erfassbare „Cockpit“-Seiten geben einen schnellen Überblick über alle maßgeblichen Betriebsdaten, inklusive Meteo-Analysen, Echtzeit-Videoeinspielungen und lückenloser Ereignis-Dokumentation.



Der Stand der **Ludwig Steurer Maschinen und Seilbahnenbau GmbH & Co KG** war an allen 3 Messtagen überaus gut besucht.



Großes Interesse für seine Komplettlösungen bei Förderbändern und Zustiegshilfen an Sesselbahnen fand auch der italienische Anbieter **Team Service**. Als Teil der französischen ID Group liefert man sämtliche Zusatz-Ausrüstungen wie Überdachungen oder Umgebungsmatten aus einer Hand.



Chairkit brachte als Neuheit zur Messe einen klappbaren Abstieg in die Fördergrube des Sesselliftes mit. Der Vorteil ist – neben einer besseren Optik – dass der Seilbahn-Mitarbeiter nicht von dem Gelände in seiner Wartungsarbeit gestört wird. Im geschlossenen Zustand ist die Vorrichtung nicht mehr zu sehen, weil sie ebenerdig abschließt.

■ PISTENMANAGEMENT



Harald Bacher (2.v.l.) und sein Team von der **Bacher Harald GmbH** präsentierten auf der Interalp den ALPEN-TRAILER und die vielen Möglichkeiten, wie man einen Motorschlitten exakt auf seine Aufgabenstellung ausrüsten kann.



V.l.: Dipl.-Ing. Michael Kuhn, Leiter der Entwicklungsabteilung, Vorstandssprecher Jens Rottmair, beide **Kässbohrer Geländefahrzeug AG**, und Ing. (FH) Alois Bauer, Mattro Production GmbH, konnten zur Messe mit einer Weltneuheit aufwarten. Der PistenBully 100 E ist zu 100 % Elektrofahrzeug. Neues und Interessantes gab es am Kässbohrer Stand, der zu jeder Tageszeit von Interessenten umlagert war, auch von SNOWsat und der PRO Academy (vgl. S. 60).



Sunshine Polishing sorgt mit perfekter Politur der Gondel-Scheiben für ein positives Erlebnis der Liftfahrt, die ja zu den wichtigen „Touchpoints“ der Kunden einer Bergbahn gehört. GF Thomas Kothmiller-Uhlhieser mit Dominique Bastian, Firmenchefin USA und Kanada zu sehen – hat seit 2010 bereits 3.000 Gondeln und Sesselhauben aufbereitet.

Dr. Jan Müller (Mitte), **Müller Fahrzeugtechnik GmbH**, hatte zur Interalp sein Loipenspurgerät aus 12-Wege-Räumschild RS12-320 und optimierter Loipenfräse LF240M mitgebracht. Als Trägerfahrzeug dient ein Lintrac 90, der nicht nur ausgesprochen wendig ist, sondern auch über eine Straßenzulassung verfügt, sodass man problemlos zum Wege- oder Loipenpräparieren fahren kann.





Gloria und Antonios Karakikes, **PISTENTECH**, informierten über ihr umfassendes Angebot an gebrauchten Pistenfahrzeugen, die je nach Kundenwunsch mit oder ohne Revision zu haben sind. Gebrauchte Pistenfahrzeuge aller renommierten Hersteller können am Firmensitz in Deisslingen/Schömberg/D gerne genau in Augenschein genommen werden.



Innovative Technik (vgl. dazu S. 64) und Gaumenfreuden standen bei **PRINOTH** gleichermaßen auf der InterAlpin 2019 am Programm. Reger Andrang herrschte damit nicht nur bei den Pistenfahrzeugen in der Halle und im Freigelände, sondern auch am GOURMET TRUCK. Kein Wunder – sorgte hier auch Starkoch Alexander Fankhauser fürs leibliche Wohl der Gäste.



Bei der **Vonblon Maschinen GmbH** aus Nüziders/A gab es eine Weltpremiere: die einzige akkubetriebene transportable Spillwinde der Welt. Die PCW3000-Li vom kanadischen Hersteller Portable Winch Co. hat eine Zugkraft von max. 1.000 kg bei einem Eigengewicht von nur 9,5 kg. Gespeist wird der 1 kW Elektromotor von markt-kompatiblen 80/82 Volt Lithium-Ionen-Akkus. Die PCW3000-Li erreicht eine Zuggeschwindigkeit von 11,6 m pro Minute, wobei mit entsprechenden Akkus Arbeitszeiten von bis zu 90 Minuten erreicht werden können. Sie lässt sich problemlos zu allen Einsatzorten tragen.

■ BESCHNEIUNG

V.l.: Gerhard Fladenhofer und Tochter Tanja, **Hydrosnow GmbH**, sowie Ing. Peter Berchtold mit Gattin Claudia, Elektro Berchtold GmbH, sind schon seit Jahren Aussteller auf der InterAlpin. Ihr Stand war beliebter Treffpunkt zum Branchentalk.



PowerGIS GF Robert Sölkner (re.) im Gespräch mit MM-Anzeigenleiter Gerhard Bartsch über den Wert der Beratungsleistung im smarten Pistenmanagement. PowerGIS hat bekanntlich mit ARENA das erste Pistenmanagement-System – abgeleitet aus der Schneehöhenmessung via GPS-Daten – auf den Markt gebracht. Die besondere Spezialität des Unternehmens liegt jedoch jenseits der Elektronik in der Dienstleistung „Prozess-Verbesserung“ der täglichen Arbeit bzw. Saisonvorbereitung.



„Die Köpfe machen den Unterschied“ – mit einem gelungenen Mix aus Fachinformation und Schweizer Gastfreundschaft bestritt das Führungsteam von **Bächler Top Track** die drei Interalpin-Tage. Im Bild (v.l.): Verkaufschef Claus Dangel, Produktionsleiter Mario Koch und Bruno Koch, verantwortlich für Technik und Entwicklung.



Beim Südtiroler Schneispezialisten **DEMAGLENKO** standen nachhaltige und vollautomatische Beschneigungs-lösungen, und hier vor allem die Schneesoftware **SNOWVISUAL 4.0** im Fokus der Präsentation. Darüberhinaus durften auch die **VENTUS 4.0**, die Lanze **EOS** oder die leistungsstarke **TITAN 3.0** nicht fehlen. Wie man bei Plusgraden Schnee macht, zeigte man mit **Snow4Ever** im Freigelände.



MND stellte als Neuheit u. a. den Schneeerzeuger „Makalu“ als Ergänzung zur „Peak“ vor. Die Neue ist leistungsstark und effizient, sehr einfach zu warten und langlebig. Die Leistung wurde auf 18,5 kW erhöht, um das Sprühbild zu verbessern, die Düsen wurden neu angeordnet und ihre Anzahl verringert. Im Bild (v.lnr.) **MND Austria** GF Günther Praxmarer, **MND Group** Chef Xavier Gallot-Lavallée und **Andreas Föger**, Verkaufsleiter Sicherheit & Outdoor.



TechnoAlpin brachte zwei Neuheiten zur Messe: den Schneeerzeuger **TR10** mit einer völlig neuen Düsenteknik für Vorteile im Grenztemperaturbereich sowie eine neue App, der **Mountain Manager** über den aktuellen Stand der Schneeproduktion sowie Wetterprognosen informiert. Daraus können präzise Prognosen über erzeugbare Schneemengen gemacht werden.



Im Freigelände produzierte eine „**Snowfactory**“ von **TechnoAlpin**, die bereits in 16 Ländern im Einsatz ist, Schnee bei Plusgraden. Um die gute Konsistenz des durch effiziente Kühltechnik erzeugten Schnees zu demonstrieren, ließ man den Output von einem **PistenBully** präparieren.



SUPERSNOW geht mit **HYDROSNOW** eine Kooperation ein: Die beiden Unternehmen wollen sich als bester Komplettanbieter am Markt etablieren. Zu diesem Zweck übernimmt **HYDROSNOW** ab sofort den Vertrieb für **SUPERSNOW** Schneeerzeuger für die Bundesländer Kärnten, Steiermark, Niederösterreich und Wien, während **SUPERSNOW** im deutschsprachigen Alpenraum auf den Anlagenbau seitens **HYDROSNOW** setzen wird.

Im Bild (v.lnr.): **Oskar Schenk**, **Damian Piotr Dziubasik** (**SUPERSNOW**), **Tanja Wiltschnigg** und **Gerhard Fladenhofer** (**HYDROSNOW**).



Robert Krajnc erklärte die Vorteile der robusten, unkomplizierten slowenischen Schneemaschine **Sherpa**: Produktion ab -1°C FKT, Gewicht unter 560 kg, Siemens Industriesteuerung, Energieverbrauch nur 1 kWh pro m^3 Schnee. Schneitests in Lech ergaben u. a. hervorragende Werte beim Wasserdurchsatz.



Über das große internationale Besucherinteresse auf der „Weltmesse Interalp“ freute sich auch Brooke VanderKelen Alba, Marketingchefin der amerikanischen **SMI Snow Makers**. Mit „Grizzly“ präsentierte der traditionsreiche Hersteller seine jüngste Lanzenlösung, die große Energieeffizienz, gute Grenztemperatureigenschaften und hohe Windresistenz vereint.



Faszinatour aus Immenstadt (D) ist der europäische Marktführer für Dienstleistungen im Outdoorbereich. Die Allgäuer errichten seit 30 Jahren Hochseilgärten, Kletterwälder sowie Freizeitanlagen und begeistern Abenteuerlustige für sportliche Aktivitäten in der Natur bzw. Führungskräfte für Events und Incentives. Das Konzept kommt dem ansteigenden Trend in Bergregionen zum Ganzjahresbetrieb entgegen.



SOMMER- & WINTERFUNPARKS

Fabian Burger (li.) und Michael Peintner, **Sunkid**, lieferten auf der Interalp mit der umfangreichen Produktpalette von Sunkid, zu der u. a. Zauberteppich, XRaycer, Tubing, Lifte oder Sunny Stuff gehören, viel Gesprächsstoff.

Neu im Programm ist der Brandauer Mountain Coaster – eine Sommerrodelbahn, die als Einschienensystem geführt wird. Interessante Möglichkeiten eröffnen sich mit der neuen 3D-Planung und VR Präsentation, mit der Projekte schon im Planungsstadium visualisiert werden.



Werner Wechsel (li), GF **Hochkant GmbH** aus Gestratz-Brugg (D) baut das gesamte Spektrum an Freizeitanlagen von Seilgärten über Baumhäuser und Baumwipfelpfade bis zu Naturerlebnispfaden und Abenteuer-Spielwelten. Zusehends Erfolg hat man auch mit der Fly-Line – einer Mischung aus Zipline, Achterbahn und Sommerrodelbahn – die in Südtirol produziert wird.

Smart Solutions präsentierte erstmals auf der INTERALPIN eine perfekte Alternative zu Natureis, die bei den Besuchern gut ankam. Mit ART-ICE ist Schlittschuhlaufen bzw. Skating bei jedem Wetter möglich. ART-ICE ist der einzige trockene, selbstschmierende Kunststoffboden am Markt, entwickelt vom holländischen Spezialisten Betech.



Steiner Sarnen (CH) – im Bild (vl.) DI Sebastian Günther und Domenico Bergamin – gehört zu den Pionieren bei der Konzipierung von Erlebniswelten, die mit publikumswirksamen Attraktionen Gäste anlocken. Eines der aktuellen Projekte ist das Heidi Alperlebnis Flumserberg, wo in 30 Gebäuden Romanszenen nachgebaut werden.





Wiegand reüssiert weiterhin mit seiner Ganzjahresrodelbahn Alpine Coaster. Präsentiert wurde aber auch der Wie-Flyer für pures Flugvergnügen. Die Piloten nehmen in einer bequemen Sitzschale Platz und gehen auf einen gemeinsamen Rundflug. Ihre Geschwindigkeit können die Gäste dabei mit einem Joystick selbst regulieren.

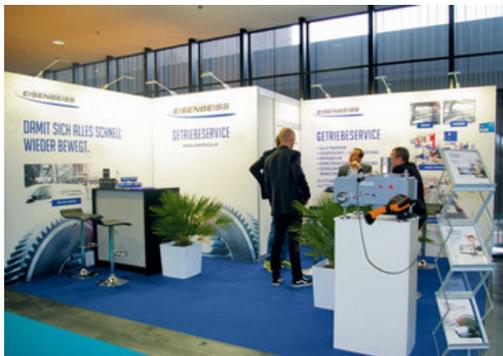


Mountaincart präsentierte seine neueste Generation des beliebten Downhill-Funsportgeräts, das bezüglich Sicherheit, Fahrspaß und Langlebigkeit nochmals weiter entwickelt wurde. Ein wichtiger Aspekt dieser bayerischen Sommerattraktion ist die bequeme Transportmöglichkeit mit allen gängigen Lift-Typen.



Mr. Snow baute im Freigelände die 3. Generation der „Textilen Skipiste“ mit 10 x 4 m Fläche auf, die dank einer weicheren Oberfläche dem „echten Schneegefühl“ noch näher kommt. Das robuste Material ist leicht zu installieren, man benötigt weder Wasser noch Strom oder Schmiermittel, um zu gleiten. Neu im Programm ist eine „Textile Loipe“ für Sommerbetrieb, was u. a. den Trainierern im Langlaufsport zugute kommt, da ein Ausweichen auf Gletscher oder Hallen obsolet wird. Beide Produktneuheiten wurden von den Messebesuchern begeistert aufgenommen, manche schnallten sogar selbst die Skier zum Testen an oder schnappten sich einen der Tubes! Am Stand in der daneben liegenden Zelt-Halle hielt Mr. Snow jede Menge Info-Material bereit.

■ DIVERSE



Alles rund um die Themen Getriebe und Getriebeservice stand bei der **Eisenbeiss GmbH** im Fokus der Gespräche.

Die ganze Bandbreite seines Leistungsangebots im Lawinenschutz, maßgeschneiderten Aufstiegsanlagen, Maschinen- und Infrastrukturbau sowie Seilkonstruktionen präsentierte in Innsbruck **Inauen-Schätti**. Neben dem Geschäftsfeld Schrägaufzüge (siehe Seite 36) bildete die Lawinenauslösung und hier besonders das cloud-basierte Steuerungs- und Überwachungssystem ATMS (Avalanche Triggering Management System) einen Messeschwerpunkt.



Die verschlüsselte Kommunikation über einen individuellen Web-Server ermöglicht dem Betreiber einen sicheren geräteunabhängigen Fernzugriff auf alle aktuellen Inauen Schätti-Systemlösungen. Exakte Statusmeldungen sowie GPS-unterstützte Standortverifizierungen (z.B. bei der Helikopter-Bestückung) optimieren die Verfügbarkeit selbst weitläufiger Lawinenschutz-Installationen mit zahlreichen Auslösepunkten.



Mit Mayday Max integriert der Schweizer Sicherheitsspezialist **Immoos** jetzt ein digitales Bergungskonzept und die entsprechende Alarmierungslösung in einer App: „Wer ist wann, wo und wie bei welchen Vorfällen im Skigebiet zu informieren“ – diese entscheidenden Fragen lassen sich als eine Art Kommunikationsgerüst für Störungen oder Notfälle auf dem Mayday-Portal für das eigene Gebiet präzise festlegen. Tritt ein Ereignis auf, werden der definierte Personenkreis und die betroffenen Stellen automatisch per SMS, Push-Mail, etc. vom System verständigt – festgelegte Routinen können schnell greifen. Laut Florian Immoos wurde die Mayday-App auf Basis bewährter Lösungen in anderen sicherheits-sensiblen Branchen gemeinsam mit einem Schweizer IT-Partner auf die Bedürfnisse des Seilbahn-Bereichs hin angepasst und ist ab Sommer dieses Jahres im Abo-Modell verfügbar.



Loop21 zeigte auf der InterAlpin, wie WLAN in die Seilbahnkabine kommt und wie moderne Notrufsysteme funktionieren. Gemeinsam mit **LANCOM**, Hersteller von Netzwerkequipment aus Deutschland, hat man für alle Anforderungen die richtige, maßgeschneiderte Lösung. Loop21 ist für LANCOM der stärkste Partner in Österreich, die Zusammenarbeit besteht seit rund 30 Jahren. „Das Spezielle an Aufträgen aus der Seilbahnbranche ist, dass man nie ein Produkt von der Stange liefert. Die Situation vor Ort muss genau analysiert werden, damit die Systeme dann tatsächlich störungsfrei im Einsatz sind“, so Markus Todt, Country Manager LANCOM Austria (im Bild links mit Josef Grundschober, Verkauf Loop21).



Das Team der **Mountain Planet** von Alpexpo in Grenoble nutzte seinen Besuch auf der InterAlpin in Innsbruck, um die Pläne für die nächste Ausgabe 2020 einem weltweiten Publikum vorzustellen. Geplant ist ein weiterer Ausbau der Messe, die vom 22. bis 24. April 2020 stattfinden wird. Auf der Mountain Planet stellen sich mehr als 900 Marken aus 25 Ländern den im Durchschnitt 18.000 Besuchern aus der ganzen Welt vor.

Profitieren soll die Entwicklung der Mountain Planet von Änderungen in der Aktionärsstruktur. In wenigen Wochen wird die Region Auvergne-Rhône-Alpes die Mehrheit an der Alpexpo von den beiden historischen Aktionären, der Stadt Grenoble und Grenoble-Alpes Métropole, erwerben. Das Département de l'Isère beteiligt sich ebenfalls neu und wird zu einem gemeinsamen Investitionsprogramm beitragen. Investiert werden sollen in den nächsten 5 Jahren mehr als 20 Mio. Euro.



Wer auf der InterAlpin Informationen zur Begrünung und die richtige Saatgutmischung suchte, fand sich bei Dipl.-Ing. Christian Tamegger (li.), **Kärntner Saatbau**, und Ing. Walter Retschek, **aquasol**, ein.



Beim Schweizer Schmierstoffspezialisten **MOTOREX** fanden sich an allen 3 Messetagen viele Kunden und Interessenten zum Fachsimpeln ein.



Das Team um GF Michael Stadler, **Pfeifer Seil- und Hebeteknik GmbH Austria**, präsentierte die bewährten Seile sowie persönliche Sicherheitsausrüstung gegen Absturz.



Stephan Reichmann, Managing Director, und Stefanie Henkel, Marketing, von der **Reichmann & Sohn GmbH**, zeigten auf der Interalpin, worauf es beim Skiservice ankommt. Mit dem innovativen Schleifroboter LS-1 Race etwa sind nicht nur geradlinige Schnitte, sondern alle Arten von Strukturen mit variablen Tiefen oder 3-D-Effekten möglich.



Mag. Florian Teufelberger ließ es sich nicht nehmen, seine Geschäftspartner auf der Interalpin persönlich zu begrüßen. **Teufelberger-Redaelli** präsentierte auf der Messe dazu die neueste Generation an Stahlseilen für Seilbahnen.



Das Team von **seilbahn.net** war für das gleichnamige Internetportal bei der Jagd nach Infos im Einsatz, stellte aber auch MountainOffice vor, die Software speziell für Seilbahnbetreiber.



SKIDATA präsentierte u. a. als Neuheit den Ticketautomaten skiosk® Lite „Vending“. Bergbahnen können damit ihre Kunden schneller auf die Piste bringen und Warteschlangen reduzieren, das Kassenpersonal freut sich über eine Entlastung an den normalen Ticketkassen. Das perfekte Pistenerlebnis beginnt eben nicht erst beim Einsteigen in den Lift!



Dr. Lukas Emberger, GF **HTI Digital GmbH**, zeigte die Vorteile von skadii, einer Management-Plattform, mit der man alle Daten aus dem Skigebiet im Blick hat. Mit skadii ist es möglich, Daten unterschiedlicher Soft- und Hardware-Anbieter einzubeziehen und so aufzubereiten, dass man sie am PC oder auch mobilen Geräten jederzeit abrufen kann.

Axess CEO Oliver Suter – im Bild mit Marketingchefin Claudia Kopetzky – zeigte einige neue Technologien für das Skiresort der Zukunft. Der „Ticket Kiosk 600“ feierte z. B. sein Debüt auf der INTERALPIN. Er bietet vollen Service rund um die Uhr: Ticketkauf, Abholung von Onlinereservierungen, Deposit-Abwicklung und Ticketrücknahme. Im Software Segment wurde die RESORT SOLUTIONS-Familie um 4 Produkte erweitert.





Panomax GF Klaus Mairinger (li.) war ein begehrter Gesprächspartner mit seiner neuen 360° HD Webcam und den vielen neuen Tools für die Betreiber einer Webkamera-Internetseite. Jüngste Innovation: das automatische Einzeichnen von Routen ins Bild, basierend auf GPS-Daten.

Die **feratel media technologies AG** hat im Rahmen der InterAlpin erstmals den PanoramaAward für die beliebtesten Panoramavideos bzw. Panoramaüberflüge verliehen. Die Jury waren 3.500 User.

Wer wissen will, wie die Schnee- und Wettersituation vor Ort ist und sich nicht auf eine der zahlreichen (typo-)graphischen Prognosen verlassen will, der verschafft sich einfach über eine der Kameras einen authentischen Überblick.

„Die Zugriffszahlen auf feratels Panoramavideos sind enorm“, so CTO Dr. Ferdinand Hager über die hohe Relevanz von Livestreamings. Ein Blick auf die offiziellen Zahlen der Österreichischen Webanalyse unterstreicht dies eindrucksvoll: 28,2 Mio. Interessierte steuern jährlich in Summe 357 Mio. feratel Panoramavideos online an.

Die Gewinner 2018/19 waren:

Kategorie Panorama

1. Platz St. Anton am Arlberg, **2. Platz** Saalbach, **3. Platz** Schladming, **4. Platz** Zell am See, **5. Platz** Kitzsteinhorn Kaprun

Kategorie Überflug

1. Platz Zauchensee, **2. Platz** Snow Space Salzburg, **3. Platz** Ellmau, **4. Platz** Hochkönig, **5. Platz** Serfaus

Im Bild (vlnr.): Dr. Markus Schröcksnadel (CEO feratel), Ferdinand Alber (St. Anton am Arlberg), Birgit Walcher (Schladming), Isabell Dschulnigg-Geissler (Saalbach), Günther Brennsteiner (Kitzsteinhorn Kaprun), Thomas Maierhofer (Kitzsteinhorn Kaprun), Markus Papai (Zell am See) und Dr. Ferdinand Hager (CTO feratel).



Alturos Destinations eröffnet neue Möglichkeiten im B2B-Bereich bzw. B2C-Vertrieb durch die Digitalisierung aller touristischen Dienstleistungen, um sie in einem One-Stop-Shop online buchbar zu machen. Bekannt ist Alturos Destinations aber vor allem für emotionale Erlebnisse wie die Skiline (Bild), durch welche anonyme Urlauber in bekannte User mit einem persönlichen digitalen Content konvertiert werden. Dies wiederum ermöglicht neue Marketing-Aktivitäten.



Die **ITS Sport & Fun GmbH** unter der Leitung von Geschäftsführer Christoph Leithner (re.) führte auf der InterAlpin 2019 gemeinsam mit Hannes Waldhart (m) von Waldhart Software und Harry Unterkircher als Repräsentant der gws (geschützte werkstätten salzburg) erfolgreich die österreichischen Skischul-Ordertage durch.



KristallTurm® aus dem oberbayerischen Lenggries bietet mit seinen freistehenden, anpassbaren Klettertürmen Spaß für die ganze Familie. Auch Bergbahnen entdecken zusehends diese Attraktion als Angebot neben Liftstationen.



Thaler tritt nun als Komplettanbieter auf und stellte den Skischleif-Automaten „X4 Transformer“ in den Mittelpunkt seiner Präsentation. Die Maschine verspricht perfektes Belagsfinish und Design, das jedem das „Weltcupfeeling“ vermittelt. Pro Stunde lassen sich 50 Paar Ski präparieren, was für einen Schönschliff ein Novum ist.



Metallidee reüssiert in der Branche mit den fahrbaren Dächern bei Open Air-Pavilions und Open Air-Hütten, wodurch sich auf Knopfdruck die Pistengastronomie dem Wetter anpassen lässt. Im Bild (2.v.l.) GF Georg Gsenger und Peter Scharler (Vertrieb, 3.v.l.).



Verkaufsdirektor Ing. Manfred Mair von **AST Eis- und Solartechnik** aus Höfen (Tirol) stellte die jüngsten Projekte bei mobilen und permanenten Eisbahnen vor. In Umsetzung befindet sich die neue Wintersport-Idee „Alpine Ice“ auf der Schlossalm in Gastein, das erstmals Panorama-Eislaufen am Berg ermöglichen wird.

Wintersteiger ist Komplettanbieter und Weltmarktführer in den Bereichen Skiservice und Verleih. Namhafte Ski-Produzenten und nationale Skiverbände vertrauen auf die Systemlösungen der Oberösterreicher, die seit der ISPO bei den Skidepots mit Steuer Systemen kooperieren.



Sprengen ohne Sprengstoff – mit diesem Claim propagiert **Wyszen Avalanche Control** die innovativen 2K-Ladungen für seine bewährten Sprengmasten LS12–5 und LS6–5. „Ohne scharfen Sprengstoff“ wäre tatsächlich präziser, denn das neue System verwendet zwei Pulver/Flüssigkeits-Komponenten, die erst unmittelbar vor der geplanten Detonation gemischt und damit aktiviert werden (Explosivmasse total: 4,2 kg). Beide Komponenten befinden sich in getrennten Abschnitten des neuartigen Ladungsbehälters, die vor Bestückung der Masten zusammengebaut werden. Dies erleichtert entschei-

dend den Transport, die Lagerung und die Handhabung der Sprengladungen, wie Walter Steinkogler, im weltweiten Wyszen-Team zuständig für Kanada, erläuterte.

Die polnischen Firmen **GLOB** und **Snowmax** präsentierten gemeinsam ihre Produktpalette: Skilifte mit hoher und niedriger Seilführung, Förderbänder, Karussell, Snowtubing und die Schneilanze L10 sowie die Propellermaschine SNOWMAX S 30.



LEITNER Premium EVO:

Die Evolution des Sessels *geht weiter*

Die Weiterentwicklung bestehender Stärken stellt für LEITNER ropeways ein zentrales Ziel dar. Jüngstes Beispiel dafür ist der Premium Sessel EVO, der Maßstäbe in der Verbindung von Fahrkomfort, Sicherheit und Technik setzt. Zu den wesentlichsten Merkmalen dieses markanten Evolutionsschrittes zählen der deutlich erweiterte Freiraum dank einzigartig gewölbter Wetterschutzhaube und ein noch ruhigeres Fahrerlebnis durch die optimierte Technologie der Sesselaufhängung. Abgerundet wird das Leistungsspektrum durch neue Sicherheitsmerkmale und noch mehr individuelle Gestaltungsmöglichkeiten.

Am Anfang der Entwicklung des Premium Sessels EVO stand ein hoher Anspruch: die Optimierung aller Bestandteile. Erste sichtbare Zeichen dafür sind die elegante Formgebung und die Ausführung mit hochwertigen Materialien. So wird das anspruchsvolle Design des neuen Sessels zum Beispiel durch die Ausführung in Leder zusätzlich aufgewertet und sorgt damit für Fahrerlebnis im Premium-Segment. Die seit Jahren auch in der Kunstleder-Variante bewährte Komfortpolsterung definiert bis heute den Standard moderner Sesselbahnen und ist damit auch wichtiger Bestandteil des neuen Sesselmodells. Doch auch hier wartet LEITNER ropeways mit einer praxisnahen Weiterentwicklung auf. Dank neu gestalteter Öffnungen hinter den Rückenpolstern ist die Wartung noch schneller, unkomplizierter und praktikabler als zuvor.

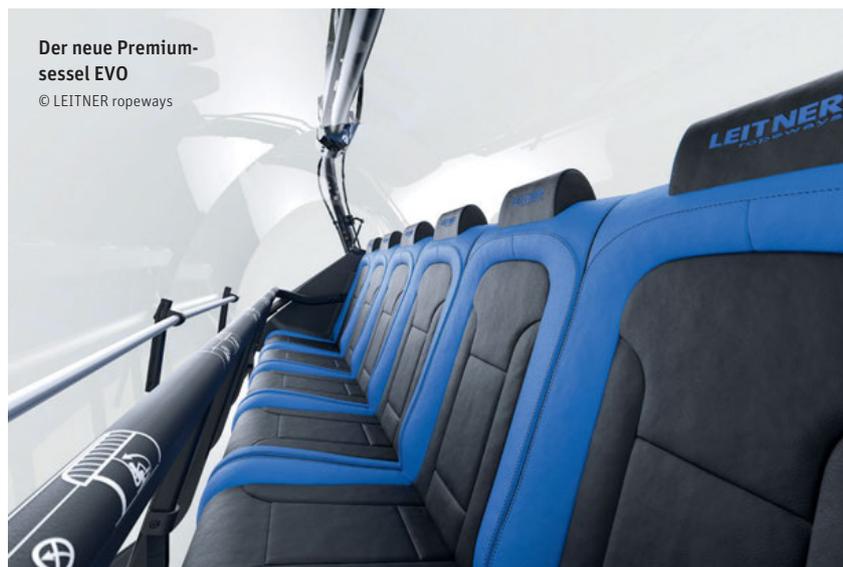
Neu sind zudem die Fixierung der Wetterschutzhaube und die Handgriffe. Dank einzigartiger Wölbung gewährt die Wetterschutzhaube viel Freiraum und erfüllt zu-

gleich den Anspruch eines möglichst uneingeschränkten Panoramablicks. Neu konzipiert ist dabei auch die Ausstiegsöffnung, die selbst besonders großen Menschen ein gefahrloses und bequemes Ein- und Aussteigen ermöglicht. Auch der Kraftaufwand fürs Öffnen und Schließen der Wetterschutzhaube konnte dabei deutlich reduziert werden.

te Überarbeitung eines weiteren klassischen Ausstattungselements: Die kantenschonende und rutschfeste Ausführung des Fußrasters mit Gummiüberzug schon die Skikanten und erhöht den Halt. Abgerundet werden die Maßnahmen für ein noch besseres Fahrerlebnis von der optimierten Technologie der Sesselaufhängung. Diese verhindert, dass hoch- und niederfrequente Schwingungen bis zum Fahrgast durchdringen und ermöglicht damit ein angenehm leises Fahrerlebnis. Auch in Sachen Design wird der EVO den hohen Ansprüchen moderner Bergbahnen gerecht.

Neben drei verfügbaren Farben bei der Wetterschutzhaube und der Wahlmöglichkeit zwischen verzinkten und schwarz pulverbeschichteten Sesselrahmen sorgen auch weitere Ausstattungsextras für maximalen Gestaltungs-

spielraum. So können Kunden neben der Auswahl von diversen Schließbügeln auch bei den Polstertypen – etwa durch die Platzierung des Logos mittels Sticktechnik – weitere Individualisierungen vornehmen.



Die eigens für den Premium Sessel EVO designten Seitenwände aus stoßdämpfendem Material schaffen ein noch angenehmeres Sitzgefühl und sind zugleich eine markante optische Aufwertung. Für mehr Sicherheit und Schutz sorgt die durchdach-



Die „SMART ropeway“ zog laufend Besucher an.

© lw

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Innovationen und interaktive Exponate

Auf der Interalp in 2019 präsentierte die DOPPELMAYR/GARAVENTA Gruppe ein breites Spektrum an Produkten und Services mit vielen Highlights und Innovationen: SMART Ropeway ist die digitale Zukunft der Seilbahn, CWA präsentierte die 3S-Kabine ATRIA und die Vielseitigkeit der neuen OMEGA V Kabine. Ein weiterer Schwerpunkt am Stand des Weltmarktführers war natürlich auch die Seilbahngeneration D-Line.

DOPPELMAYR/GARAVENTA war bei der INTERALPIN 2019 mit vielen Produkt-Highlights und einem Einblick in seine umfassenden Serviceaktivitäten vertreten. Dazu konnte man dieses Jahr mit einer Weltpremiere aufwarten: der neuen 3S-Kabine ATRIA von CWA.

Die ATRIA wird mit ihrer modularen Bauweise dem Anspruch an Flexibilität und Individualität gerecht. Sie bietet Spielraum für flexible Sitzkonzepte sowie verschiedene Belüftungsoptionen und Beleuchtungsarten. Seilbahnbetreiber können die 3S-Kabine individuell und bedürfnisgerecht ausstatten und über Jahre hinweg mit verschiedensten Features einfach nach- und umrüsten.

Weitere Merkmale der ATRIA sind eine einheitliche Designsprache und die Verwendung von hochwertigen Materialien wie Holz und Textilien für die Innenausstattung. Großzügige Glasflächen und die elegant reduzierte Sitzgestaltung vermitteln Transparenz und gewähren den Fahrgästen ein Maximum an Aussicht. Die ATRIA ist für Winter- und Sommerbahnen genauso geeignet wie für den urbanen Raum (vgl. dazu auch S. 34).

Modularität und Vielseitigkeit der OMEGA V

Auch die neue OMEGA V, die CWA in unterschiedlichen Modellvarianten zur Interalp gebracht hat, ist modular ausgelegt und vielseitig einsetzbar. Im „Motion Cube“ wur-

den die Besucher in eine digitale Erlebniswelt versetzt, sie konnten dadurch die Vielseitigkeit der OMEGA V eindrucksvoll erleben. Ein zukunftsweisendes Feature der neuen Kabinengeneration ist die digitale Vernetzung der OMEGA V mit der Seilbahnsteuerung Doppelmayr Connect – für mehr Effizienz im täglichen Betrieb und maximales Fahrerlebnis. So kann der Seilbahnmitarbeiter Kabinenfunktionen wie Beleuchtung, Belüftung, Klimatisierung, Sitzheizung sowie Ein- und Gegensprecheinrichtung einfach und zentral über Doppelmayr Connect ansteuern.

Die innovative Vernetzung von Seilbahnsteuerung und Kabine fasst DOPPELMAYR/GARAVENTA unter dem Begriff IKT, Informations- und Kommunikationstechn-

nologie, zusammen – einem zentralen Bestandteil von SMART Ropeway.

SMART Ropeway zum Anfassen und Erleben

Bei SMART Ropeway handelt es sich um den neuen Strategie-Ansatz von DOPPELMAYR/GARAVENTA, der die verschiedenen Zukunftsfelder rund um das Thema Digitalisierung in Zusammenhang mit seilgezogener Mobilität beinhaltet. SMART Ropeway (smartropeway.com) konnte am Stand von DOPPELMAYR/GARAVENTA in einem eigenen Bereich interaktiv erlebt werden – eine Chance, die viele Besucher auch ausgiebig nutzten.

Hier konnte man die Seilbahnsteuerung Doppelmayr Connect live ausprobieren und alles über die Vorteile des neuen RPD Nexo erfahren. Das Rope Position Detection System Nexo erkennt einen kritischen Seilverlauf frühzeitig und somit bevor es zu einer Seilentgleisung kommt. Das garantiert dem Seilbahnbetreiber ein Höchstmaß an Sicherheit, speziell bei starken Windverhält-



Der „Motion Cube“ zeigte die Bandbreite an Möglichkeiten für die OMEGA V.

nissen. Das RPD Nexo ist eine Weiterentwicklung des langjährig erprobten RPD und besticht insbesondere durch die Robustheit gegenüber Umwelteinflüssen jeglicher Art aus: Schnee und Eis, Wasser, Hitze, Schläge, Vibrationen, UV-Einstrahlung, Blitzschlag und chemisch aktive Stoffe.

D-Line: Individualisierbar und wartungsarm

Eine beliebte Anlaufstelle vieler Messebesucher war auch die Seilbahngeneration

D-Line von DOPPELMAYR/GARAVENTA. Die verschiedenen Material- und Designmuster sowie zahlreiche Sessel-Exponate zeigten die Vorteile und hohe Individualisierbarkeit der D-Line augenscheinlich. Die D-Line zeichnet sich u. a. durch die einfache und zeitsparende Wartung, den geräuscharmen Betrieb und mehr Effizienz im Seilbahnbetrieb aus.

SUPER LEISE. SUPER EFFIZIENT. SUPER UMWELTFREUNDLICH.

Gut fürs Geschäft. Gut für die Umwelt.

Entdecken Sie heute schon die Technologie aus der Welt von morgen: www.supersnow.com
Anfragen direkt an: SUPERSNOW GmbH,
www.supersnow.com, buero@supersnow.com, +43 5417 51 010

 SUPERSNOW



Kässbohrer Geländefahrzeug AG setzt Akzente

Viel Hightech und 2 Premierieren

Echte Highlights und viel Neues gab es bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG auf der Interalp in 2019 zu sehen. Neben Hightech und Nachhaltigkeit standen Digitalisierung und das 50-Jahr-Jubiläum im Fokus.



V. l.: Michael Kuhn, Leiter Entwicklung Kässbohrer Geländefahrzeug AG, Jens Rottmair, Vorstandssprecher Kässbohrer Geländefahrzeug AG, und Alois Bauer, GF Mattro Production GmbH, lüften das Geheimnis der ersten Weltpremiere und präsentieren den PistenBully 100 E. © lw

Gleich zu Beginn der Messe ließ man bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG die „Katze aus dem Sack“. Viel war schon im Vorfeld spekuliert worden, dann wurde das Geheimnis gelüftet und der PistenBully 100 E, die erste elektrisch angetriebene Pistenraupe, präsentiert. Gemeinsam mit der Mattro Production GmbH hat Kässbohrer damit den Prototyp eines Pistenfahrzeugs entwickelt, das zu 100 % emissionsfrei unterwegs ist (vgl. dazu S. 62).

Der PistenBully 100 E war aber nicht die einzige Premiere. Auch SNOWsat, ursprünglich als Tool zur Schneetiefenmessung sowie zum Pisten- und Flottenmanagement auf den Weg gebracht, ist seinen „Kinderschuhen“ schon längst entwachsen und hat rasante Fortschritte gemacht. In Zukunft wird es nicht mehr nur die genaue Schneetiefe unter dem Fahrzeug kennen, sondern auch abrufen können, was vor dem Pistenfahrzeug Sache ist: SNOWsat LiDAR gibt die Schneetiefe bereits 10 – 40 Meter vor dem Schild an. Möglich ist das mithilfe modernster Lasertechnologie. Dabei scannt ein Laser das Gelände in Echtzeit mit bis zu 300.000 Punkten pro Sekunde ab. Die Schneetiefen werden dann in unterschiedliche Farben umgewandelt und am Monitor dargestellt.

Auf der InterAlpin hat SNOWsat den Prototyp dieser Weltneuheit präsentiert und mithilfe des Entwicklungspartners Weiße Arena Bergbahnen AG, Laax, auch schon ersten Tests unterzogen. In den folgenden Wochen und Monaten wird es darum gehen, die gewonnenen Daten auszuwerten, die Technologie weiterzuentwickeln und zur Serienreife zu bringen.

100 % digital, 100 % SNOWsat

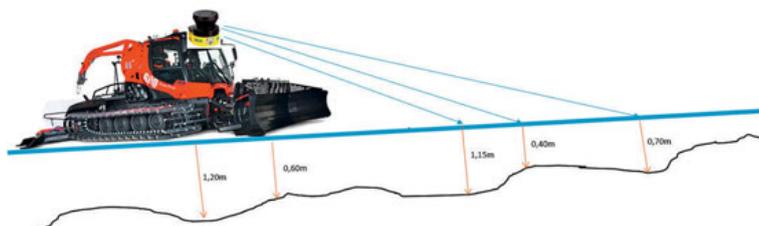
Wie flexibel Skigebiete mit SNOWsat sein können, wurde durch die digitalen Anwendungsmodulare deutlich, die SNOWsat durch die Vernetzung sämtlicher Daten bieten kann. Auf diese Weise wird eine schnelle und direkte Kommunikation möglich, die den gleichen Wissensstandard für alle Beteiligten ermöglicht. Dazu Stefan Lux, Leiter SNOWsat: „Aus den unterschiedlichen Anforderungen, Funktionen und der zunehmenden Komplexität der Daten ist heute ein neues SNOWsat entstanden. Dieses eröffnet ganz neue Möglichkeiten für alle Verantwortlichen, vom Betriebsleiter über die Manager für Beschneidung und Pistenpräparierung bis hin zum Fahrer. Eben Lösungen für digitale Skiwelten!“



Mit Innovationen und Hightech geht es in die Zukunft.

Grafik SNOWsat LiDAR.

© Kässbohrer Geländefahrzeug AG



Die Module im Überblick:

- SNOWsat Maintain verwaltet Fahrzeuge und Equipment digital.
- SNOWsat Analytics steht für maximale Kostentransparenz und Planungssicherheit.
- SNOWsat GIS Daten Manager: Verwaltung und Anpassung GIS Daten.
- SNOWsat ToDo: Lösung zur Verwaltung und Zuweisung von anfallenden Aufgaben im Skigebiet.
- SNOWsat Flottenmanagement: analysiert detailliert alle Parameter der Fahrzeugflotte.
- SNOWsat Reporting: Statistikfunktionen werden erstellt, ausgewertet und exportiert.
- SNOWsat Schneetiefenmessung: Messung unter der Maschine oder unter dem Schild mit einer Genauigkeit von +/-3cm.
- SNOWsat Schneemanagement: Planung der Schneevolumen auf einzelnen Pistenabschnitten über die Saison.
- SNOWsat für den Parkbau: visualisiert die Schneetiefe am Schild und ermöglicht präzise Präparierarbeiten beim Modellieren und Pflegen des Parks.
- SNOWsat für den Fahrer: unterstützt den Fahrer bei seiner täglichen Arbeit.

Hohe Qualität, minimierte Kosten

Und auch die PRO ACADEMY hatte Neues nach Innsbruck mitgebracht. Bekannt als Schulungszentrum und Trainingslager für Fahrer und Mechaniker, hat sich die PRO ACADEMY ein neues Konzept verpasst und

fungiert jetzt als Kaderschmiede für Fahrer, Manager und Techniker gleichermaßen.

Dabei können die herstellerunabhängigen Schulungen von Privatpersonen und Firmenkunden in drei Akademiebereichen und unterschiedlichen Schulungsarten gebucht werden. Durch das Level-System kann jeder das Angebot so nutzen, wie es am besten passt. Die praktischen Trainingsmodule finden dann im jeweiligen Skigebiet statt. Ergänzend zum Level-System gibt es für Firmenkunden schließlich noch Spezialkurse, die auf die individuellen Anforderungen vor Ort abgestimmt werden. „Kein einziges Fahrzeug und Produkt der Kässbohrer Geländefahrzeug AG wurde entwickelt, um nur damit zu arbeiten. Sie sind dafür gemacht, ein perfektes Ergebnis zu erzielen – so ressourcenschonend und kostengünstig wie möglich. Das verstehen wir unter professionellem Arbeiten. Und genau dafür gibt es die PRO ACADEMY“, so Florian Profanter, Leiter der PRO ACADEMY.

50 Jahre PistenBully

Gebührend gefeiert wurde am Kässbohrer-Stand natürlich auch. Neben den Innovationen gab dazu das 50-Jahr-Jubiläum Anlass, das man mit der großen „Kässbohrer-Familie“ zum Beispiel in der Fotobox begehen konnte. Herzliche Gastfreundschaft und viele interessante Gespräche – die 3 Tage auf der InterAlpin in Innsbruck waren vollgepackt mit Technik, Trends und Emotionen.

Weltneuheit der Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Erste elektrische Pistenraupe

Gleich der Auftakt der Interalp 2019 hatte eine Weltpremiere parat: Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG präsentierte mit dem PistenBully 100 E die weltweit erste elektrische Pistenraupe.

Mit der Studie zum PistenBully 100 E legt die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ein deutliches Bekenntnis zur Elektromobilität ab. Dabei hat man sich mit der Mattro Production GmbH, einem Vorreiter in Sachen Elektro-

mobilität, einen Profi zur Seite geholt. Gemeinsam wurde die Studie des PistenBully 100 E entwickelt und umgesetzt. Abhängig von der Reaktion der Kunden soll das Pistenfahrzeug zur Serie entwickelt werden.

Jens Rottmair, Vorstandssprecher Kässbohrer Geländefahrzeug AG, bezeich-

nete den PistenBully 100 E bei seiner Präsentation auf der Interalp als Meilenstein in der Entwicklung der Pistenfahrzeuge und als deutliches Bekenntnis der Kässbohrer Geländefahrzeug AG zur Nachhaltigkeit. Und Alois Bauer, Mattro Production GmbH, zeigte sich erfreut über die Zusammenarbeit mit der Kässbohrer Geländefahrzeug AG „Der PistenBully 100 E zeigt, dass die Kässbohrer Geländefahrzeug AG nicht nur ihrer Rolle als Technologieführer gerecht wird, sondern auch die Herausforderungen der Zukunft ernst nimmt.“ Grundsätzlich stünden bei so einem Projekt aber nicht die technischen Herausforderungen im Mittelpunkt, sondern ein wirtschaftlich tragbares Konzept für den Einsatz.

Null Prozent Emissionen – 100 Prozent PistenBully

Der erste Entwicklungsschritt wurde bereits 2012 mit der Markteinführung des PistenBully 600 E+ mit dieselektrischem Antrieb gemacht. Schließlich liegt bei Kässbohrer der Fokus schon lange auf Nachhaltigkeit. So ist es keine Überraschung, dass die Kässbohrer-Ingenieure mit der Studie des PistenBully 100 E nun das scheinbar Unmögliche möglich gemacht haben. Denn für ihre Neugier und Leidenschaft sind sie ohnehin bekannt. Gepaart mit ihrem eigenen Anspruch als Innovationsführer und dem Umweltgedanken war die Präsentation einer solchen Studie nur eine Frage der Zeit. Nun ist die Zeit reif – reif für die Aussicht auf absolut saubere Pistenpräparation.

Der nutzbare Energiegehalt der Batterie liegt beim ersten PistenBully 100 E bei 126 kWh bei einer Nennspannung von 400V. Besonders interessant ist die Ladezeit: der SoC (State of Charge) liegt nach 5 Stunden bei 75%. Vollständig aufgeladen ist die Batterie nach 6,5 Stunden. Rein rechnerisch ergibt sich eine durchschnittliche Fahrzeit



V. l.: Michael Kuhn, Leiter Entwicklung Kässbohrer Geländefahrzeug AG, Jens Rottmair, Vorstandssprecher Kässbohrer Geländefahrzeug AG, und Alois Bauer, GF Mattro Production GmbH, heben den PistenBully 100 E aus der Taufe. © lw

Mit dem PistenBully 100 E wird der Fokus auf Nachhaltigkeit gelegt.



PistenBully



Bei der Entwicklung der Studie PistenBully 100 E arbeitete ein hochmotiviertes Team der Kässbohrer Geländefahrzeug AG und der Mattro Production GmbH eng zusammen.

© Kässbohrer Geländefahrzeug AG

ELECTRIC DRIVETRAIN LAYOUT

von 2,5 bis 3 Stunden. Dabei ist die Zahl 100 beim PistenBully 100 E Programm: 100 % emissionsfrei – und doch zu 100 % ein echter PistenBully.

Als echter PistenBully war der 100 E bereits erfolgreich im Schnee unterwegs – und

hat die ersten Testfahrten mit Note 1 bestanden. Nun wird die Studie ausgiebigen Checks unterzogen, denn nur eine ausgereifte Technologie genügt den hohen Qualitätsansprüchen der Kässbohrer Geländefahrzeug AG.

DATENBLATT STUDIE PISTENBULLY 100 E

Batterie

Nutzbarer Energiegehalt: 126 kWh

Nennspannung: 400 V

Ladezeit (SoC=State of Charge):
75 % SoC ca. 5 Stunden, 100 % SoC
ca. 6, 5 Stunden

Fahrtrieb

Leistung bis zu 2 x 90 kW

Drehmoment am Triebtrad:

+ 20 % im Vergleich
zu PistenBully 100

Geschwindigkeit:

0 – 27 km/h stufenlos

Rechnerische durchschnittliche

Fahrzeit: 2,5 – 3 Stunden

CO₂-Emission: 100 % emissionsfrei
0 g/h

Peak

Effizienz.
Funktionalität.
Flexibilität.

Der führende Experte
für Beschneungssysteme.

Seit Jahrzehnten steht SUFAG für
Kompetenz, Kundenfreundlichkeit
und Servicequalität.

Von Schneerzeugern bis hin zu
kompletten, schlüsselfertigen Anlagen
ist MND Austria der kompetente Partner
für Ihr Beschneigungsprojekt.



SUFAG
WE KNOW SNOW By MND Group




25 000
SCHNEERZEUGER


PRODUKT
PARTNER

MND AUSTRIA
Eduard-Bodem-Gasse 10
6020 Innsbruck - Austria
mndaustria@mnd-group.com
www.mnd-austria.com

PRINOTH auf der Interalpin:

Hightech und Digitalisierung

Die überlegene PRINOTH-Technologie liefert auch in den widrigsten Wetterumständen tadellose Pisten und ein perfektes Pistenfinish, das zum Markenzeichen des Unternehmens wurde. Auf der Interalpin stand die Präsentation ganz im Zeichen von Top-Technik und Digitalisierung.

Bei den Pistenfahrzeugen zeigte PRINOTH einen Querschnitt seiner Modelle. Zu sehen gab es den LEITWOLF, mit 530 PS das stärkste Pistenfahrzeug der Welt und in puncto Effizienz und Design der Sportwagen unter den Pistenfahrzeugen. Auch der unangefochtene Parkspezialist der Pistenfahrzeugsparte, der BISON X, konnte ganz genau in Augenschein genommen werden. Gleich zweimal gab es den HUSKY, das kom-

pakteste Fahrzeug der PRINOTH-Flotte, zu sehen. Das vielseitig talentierte Kraftpaket zeigte vor Ort die neue Motorentechnologie „Euromot Stage V“ und demonstrierte seine luxuriöse Personentransportkabine beim langjährigen PRINOTH-Partner TirolWerbung.

Technische Innovation

Und auch eine Neuheit der Extraklasse durfte bei PRINOTH nicht fehlen. Es handelt sich

dabei um ein autonomes Schild für Pistenfahrzeuge, das die Geländekorrekturen eigenständig nachfährt. Die Patentanfrage läuft bereits.

Mit dem autonomen Schild geht das Präparieren fast von selbst, wobei die exakte Geländevermessung von Leica Geosystems, die schon für die Schneemessung genutzt wird, auch hier die Grundlage liefert. Der Fahrer kann vorab die gewünschte Schneetiefe und das Geländeprofil einprogram-



Viel zu sehen und viele Informationen gab es bei PRINOTH, die Pistenfahrzeuge waren immer von Besuchern umlagert. © IPRINOTH

mieren und die automatische Schildführung über das Keypad einschalten. Das Programm zeigt dann das Relief des Geländes und die Schneetiefe in Echtzeit und das Schild folgt ganz von selbst der Relieflinie. Alles, was der Fahrer noch tun muss, ist lenken. Das Ergebnis ist messerscharfe Präzision – und optimaler Umgang mit der Ressource Schnee.

Das autonome Schild wird derzeit von 24 Skigebieten getestet – und die ersten Reaktionen sind euphorisch! Noch befindet sich das Projekt in der Testphase, denn wie immer feilt PRINOTH bis zur absoluten Perfektion am Produkt.

Neben der weltweit einzigartigen Parallelverschiebung der PRINOTH Fräse, der technisch unübertroffenen AUTOMATIC Trommelwinde und der praktischen Sliding-Seat-Technologie, setzt PRINOTH auf Neue einen Meilenstein in Sachen Innovation und Technik und bestätigt seine Stellung als Technologieführer der Branche.

Digitalisierung auf der Piste

Neben den Pistenfahrzeugen selbst präsentierte PRINOTH mit SNOW HOW eine Software, die Pistenmanagement auf den höchsten Gipfel moderner Anforderungen bringt und vor Ort getestet werden konnte. Neben der exakten Schneemessung bietet PRINOTH SNOW HOW das benutzerfreundlichste Flottenmanagement-System auf dem Markt, mit dem wertvolle Pistenfahr-



Die Leckerbissen am GOURMET TRUCK von PRINOTH ließen sich auch (v. l.) Dr. Anton Seeber, Präsident Unternehmensgruppe Leitner, Skistar Hermann Maier, Dr. Werner Amort, Präsident PRINOTH, und Snowboarder Alex Maier gut schmecken. © lw

zeugdaten schnell und einfach analysiert werden können. In die offenen Plattformen können auch Schneeerzeuger und Pistenfahrzeuge von Drittanbietern eingebunden und beispielsweise auch Schneemobile nachgerüstet werden.

Alles für den Gaumen

Im Außenbereich sorgte der GOURMET TRUCK von PRINOTH für ordentlich Andrang. Der GOURMET TRUCK von PRINOTH

ist mobile Gastronomie auf einem Pistenfahrzeug, unterwegs auf den Spuren einer modernen und zeitgemäßen Servicephilosophie: Einfach und schnell soll es sein, aber ohne Kompromisse in der Qualität einzugehen. Der österreichische Starkoch Alexander Fankhauser ließ es sich dabei nicht nehmen, an allen drei Messetagen exklusiv für den PRINOTH GOURMET TRUCK ein besonderes Mittagsmenü zu kreieren.

ERINNERUNGEN FÜRS LEBEN SCHAFFEN!
 Spielplätze, Erlebniswelten und Attraktionen, die in Erinnerung bleiben
 sunkidworld.com | Tel: +43 5412 68131

Sunkid
 we move. you smile.



Die komplette Servicemannschaft bestehend aus MND-Leuten und Mitarbeiter der Reiteralms-Bergbahnen. 2.v.r. Schneimeister Stefan Schaumberger. © mak (3)

Reiteralms Bergbahnen und MND Austria demonstrieren:

Jährliches Service der Schneiflotte als Erfolgskriterium

Die Reiteralms in der 4 Berge-Skischaukel Schladming ist als Trainingsmekka für viele internationale Ski-Teams und perfekte Pisten schon im Vorwinter bekannt. Eine nicht unwesentliche Rolle für den Erfolg spielt das Service der 170 SUFAG Schneeerzeuger, das jährlich 3 Wochen lang im März von MND Austria durchgeführt wird.

Die Reiteralms Bergbahnen verbindet mit SUFAG eine ununterbrochene, sortenreine Partnerschaft seit 1987, durch die auch etliche Entwicklungen angestoßen wurden. Die überragende Schneesicherheit wird nicht nur durch die hohe, kontinuierlich ausgebaute Schlagkraft der Beschneigungsanlage garantiert (70 Stunden Einschneizeit für das zentrale Skigebiet mit 50 cm Auflage), sondern auch durch das professionelle Jahresservice aller 170 Propellermaschinen gegen Ende der Saison.

Begonnen hat man damit bereits 2003, seit 2012 wird dafür eine dementsprechend adaptierte Werkstatt an der Bergstation der 8er Gondelbahn Silver Jet genutzt – und zwar immer in den ersten drei Märzwochen. Konkret werden in diesem Zeitraum drei bis

vier Leute von MND Austria beschäftigt, um die elektrische bzw. elektronische Überprüfung jeder Maschine bis hin zum abschließenden Wassertest durchzuführen. Parallel dazu erledigen vier bis fünf Mitarbeiter der Reiteralms Bergbahnen sämtliche mechanische Punkte der Servicecheckliste wie z. B. Düsen und Düsenkranz-Kontrolle bzw. gegebenenfalls Düsentausch.

Am Wasserdurchsatz wird u. a. festgestellt, ob die Düsen getauscht oder gereinigt werden müssen. Ist der Wasserdurchsatz z. B. zu hoch, ist ein Düsentausch vor Ort fällig, weil diese dann meistens ausgeschliffen sind. Ein zu hoher Wasserdurchsatz wäre nämlich im Grenztemperaturbereich ein Problem! Natürlich hat die MND-Mannschaft immer ein breites Spektrum an Ersatzteilen dabei...

Insgesamt beläuft sich der Aufwand pro Propellermaschine auf ca. eine Dreiviertelstunde, ehe sie dann – ebenfalls in der Werkstatt – garagiert wird.

Dafür wird ein Großteil der Maschinen auf speziell angebrachten Schienen an der Decke mittels Gabelstapler gehievt. Diese Art der Höhenlagerung hat sich angeboten, da dieser Gebäudeteil ursprünglich als Gondel-Bahnhof geplant war.

Eine beruhigende Sicherheit zum Schneistart

Welchen Nutzen bzw. Vorteil eine solche Service-Aktion im Frühjahr bringt, beantwortet Schneimeister Stefan Schaumberger so: „Seitdem wir es in diesem Stil machen, gehen wir problemlos in den Schneistart im Herbst! Mit perfekt gewarteten Maschinen

hat man die beruhigende Sicherheit, dass man sofort gut schneien kann. Das ist gerade für die erste Phase der Beschneieung wichtig, wenn man im Grenztemperaturbereich das Maximum herausholen soll.“

Die Reiteralm ist für ihre hohe und frühe Schneikompetenz bekannt. Im Regelfall beginnt man hier schon im Oktober mit der Schneeproduktion und die Grundbeschneieung ist zumeist bereits Mitte November abgeschlossen!

Ein Fehler von manchen Anlagenbetreibern besteht darin, sich erst kurz vor dem saisonalen Schneiestart um die Maschinen zu kümmern.

Ein Termin im Frühjahr ist nicht nur für die Einteilung der Mitarbeiter besser – im Herbst fallen ohnehin bereits viele andere Arbeiten an – es kann einem auch die Witterung im Herbst einen Strich durch die Rechnung machen. Und wenn dann Funktionsprobleme bei Schneemaschinen auftauchen, kann es zum ersten Schneiefenster hin sehr eng werden. Bekanntlich ist aber die Verfügbarkeit des Schneigeräts ein wesentliches Kriterium zur erfolgreichen Ausnutzung der (immer kürzer werdenden) Schneiefenster!

Guter Support spielt eine wesentliche Rolle

Aber ein guter Support vom Hersteller ist natürlich auch während der ganzen Saison wichtig und sollte beim Preis-Leistungsverhältnis berücksichtigt werden. Laut Schaumberger ist die Zusammenarbeit mit dem MND Service-Team immer sehr gut, Probleme werden schnell gelöst. Einer der Serviceleute, nämlich Stefan Haas, ist sogar vor Ort wohnhaft...

Was das o. e. Jahresservice anbelangt, ist die Reiteralm mit dieser umfassenden Vorgangsweise Pionier unter den MND-Kunden. Manche haben zwar kleinere Serviceaufträge vergeben, jedoch in dieser Dimension existiert kein Zweiter. Es wäre aber durchaus empfehlenswert, wenn man die Erfahrungen der Reiteralm ernst nimmt und als „best practice“ ansieht. Übrigens stammt die älteste Maschine der Schneiflotte aus dem Jahr 2000, eine S-Compact. „Ja, wenn sie gut gewartet werden, halten solche Maschinen lange“, sagt Schaumberger. Nichtsdestotrotz werden kontinuierlich ältere Maschinen ausgemustert und durch neue ersetzt (Peak). Zur kommenden Saison werden es deren 37 sein!



Mario Egger, Leitung Service bei MND Austria.



MND AUSTRIA GMBH

Eduard-Bodem-Gasse 10 . 6020 Innsbruck
T: +43.512.343839-0 . F: +43.512.343839-3
www.mnd-austria.com . www.mnd-group.com



Der jeweilige Schneiestest wird im Freien vor der Werkstätte abgewickelt: Franz Knaus (li.), Schneier Reiteralm Bergbahnen, und Stefan Haas, Servicetechniker MND Austria.



Die Garagierung aller 170 Schneerzeuger erfolgt nach dem Service in der Werkstätte. © Reiteralm BB



Elektrische Überprüfung laut Checkliste

SUFAG WE KNOW SNOW By MND Group

SERVICE UND KUNDENSCHULUNGEN INHOUSE UND BEI KUNDEN

Das bewährte MND-Service team greift auf ein umfassendes Produkt-Know-how zurück, um Ihnen bei der Behebung von **Störungen, Reparaturen und Wartungen** zur Verfügung zu stehen.

Für den Herbst 2019 haben wir wieder ein interessantes **Schulungsprogramm** ausgearbeitet. Die jeweils 2-tägigen Kundens Schulungen finden im Betriebsgebäude in Innsbruck statt, können aber auch auf Wunsch beim Kunden „vor Ort“ abgehalten werden.

- **SUFAG – Automatiksteuerung und Leitsystem**
- **SUFAG – Revision und Wartung**

Für weitere Details und Anfragen wenden Sie sich an Mario Egger (Leitung Service, Ersatzteile und Logistik).
mario.egger@mnd-group.com
Tel. +43 664 337 52 54

SUPERSNOW

Auf Alternativen setzen

Drei Einzelstände, ein knapp 40köpfiges internationales Messteam und natürlich die attraktiven „Marken-Botschafterinnen“ – zum 5. Mal und betont selbstbewusst präsentierte sich SUPERSNOW an der Interalp in. Mit dabei ein ausgewiesener Branchenkenner als neuer CEO in Österreich und innovative Technikpremierer.

Nach eigenen Angaben Marktführer in Osteuropa, will sich SUPERSNOW branchenweit als starke dritte Kraft etablieren. Das unterstreicht auch Oskar Schenk, seit Anfang 2019 Geschäftsführer von SUPERSNOW in Österreich, und als langjähriger Prinoth-Vertriebsvorstand (bis 2017) bestens vertraut mit der alpinen Marktsituation in Österreich, Italien, Schweiz und Deutschland. Entsprechend offensiv und selbstbewusst interpretiert Schenk Anspruch und Perspektiven von SUPERSNOW: „Der Markt ist groß genug für uns alle. Und natürlich wollen wir etwas bewegen. Als Nummer 3 wollen wir die Angreifer sein, die Hungrigen, die mit neuen Ideen nach vorne drängen und eine spannende Alternative anbieten.“

Zentrale Bedeutung trägt dabei die SUPERSNOW-Niederlassung in Roppen,

deren Leistungsfähigkeit als moderner Vertriebs- und Service-Stützpunkt für die D-A-CH-Region nachhaltig ausgebaut wird. Gleichzeitig, so Oskar Schenk, arbeite man konsequent an einem flächendeckenden Netzwerk aus Vertriebspartnern und langfristigen Kooperationen mit Planern, Lieferanten und Dienstleistern. Dazu gehört auch die Zusammenarbeit mit dem Anlagenbauer HYDROSNOW, die den Regionalvertrieb von Schneeerzeugern und die Kooperation bei der Errichtung von Schneeanlagen umfasst (siehe auch S. 50).

Innovation als Markenkern

Eine weitere wichtige Säule der SUPERSNOW-Strategie ist die ständige Weiterentwicklung des umfassenden Produktportfolios aus exakt auf den spezifischen Leistungsbedarf und Automatisierungsanspruch der Kunden ausgelegten Schnee-

Erzeugern, vollintegrierten Steuerungskonzepten, kompletten Beschneiungsanlagen und Container-Schneelösungen. Entwickelt und produziert am polnischen SUPERSNOW-Hauptsitz Maniow, kennzeichnet die drei eigenen Propeller-Baureihen in unterschiedlichen Modellversionen eine hohe Effizienz gerade auch bei kritischen Grenztemperaturen sowie ein leiser und auf große Wirtschaftlichkeit ausgelegter Betrieb.

Als jüngste Entwicklung präsentierte man in Innsbruck als Weltneuheit eine „hybride Wassereinheit“, die den Wasserstrom ohne elektro-hydraulische Steuerung alleine über den Wasserdruck regelt. Kernstück der Technologie ist ein neuartiger Ventilblock mit elektrisch aktivierten Magnetventilen, der im Betrieb durch das zirkulierende Schneiwasser erwärmt wird und dadurch laut SUPERSNOW über einen breiten Temperaturbereich ohne herkömmliche Zusatzheizung auskommt. Sorgt bereits dies für eine erhebliche Energieeinsparung, ermöglicht der Wegfall der herkömmlichen Steuerhydraulik und der Einsatz elektrischer Schwenk- und Hubantriebe zudem den kompletten Verzicht auf Hydraulikkreisläufe an der Maschine.

Die neue Hybrid-Technologie wurde im vergangenen Winter ausgiebig getestet und soll ihre vollumfängliche Praxistauglichkeit über die kommende Schneisaison in mehreren Referenz-Gebieten unter Beweis stellen. Danach wird die neue Wassereinheit als Standardausrüstung in allen SUPERSNOW-Propellerbaureihen eingeführt.



SUPERSNOW-Präsident Damian Piotr Dziubasik und Oskar Schenk, neuer CEO SUPERSNOW Österreich informierten über die Markstrategie.

Durchblick: Die SUPERSNOW 700HYBRID verdeutlichte am Messestand die Vorteile der neuen Hybridsteuerung.
©: tb



www.supersnow.com



Kompetenzzentrum PistenManagement – RELOADED!

Nach kurzer Pause bietet die Firma PowerGIS mit dem Kompetenzzentrum PistenManagement den Unternehmen in der Seilbahnbranche wieder eine Unterstützung für ihren Erfolgsweg.

Jeder Erfolg startet bei einem selbst und endet beim Kunden. In den Augen der Seilbahnunternehmen ist dies der Skifahrer. Deshalb strebt jedes Skigebiet nach Schneesicherheit, Qualität und guten Service. Am Ökosystem Wintersport beteiligt sind aber auch die Pistengerätehersteller, die Schneekanonenproduzenten bzw. die Seilbahnindustrie. Jeder von ihnen trägt am Ende dazu bei, das Skifahren weltweit zu sichern. Um gemeinsam dieses Ziel zu erreichen, ist es wichtig, den Dialog zu allen Unternehmen, die sich in diesem Ökosystem befinden, zu suchen. Nur durch Diskussionen und ständigen Austausch gelingt es uns, neue Impulse und Denkanstöße zu setzen.

PowerGIS will dafür den Grundstein legen und öffnet ab sofort wieder regelmäßig seine Tore für alle beteiligten Unternehmen. Auftakt hierfür ist der **26. Juni 2019**.

„Der Grundgedanke ist, ein Netzwerk aufzubauen, aus dem sich weitere Kooperationen, Beziehungen und neue Lösungen entwickeln. All dies dient dazu, das Skifahren zu stärken und dabei die Umwelt zu schonen. So erhalten wir die Wertschöpfung und wichtige Arbeitsplätze im Wintertourismus,“ erläutert PowerGIS Geschäftsführer Robert Sölkner.



Referent
**Thomas
Mangold**



Referent
**Sigi
Rumpfhuber**

Starke Stimmen für starke Impulse

Für den Auftakt konnte die Firma PowerGIS zwei großartige Experten gewinnen, die diese Thematik mit viel Wissen und Erfahrung bereichern werden. Zum einen wird der Bestseller Autor, Selbstmanagement-Experte und Trainer Thomas Mangold mit seinem Vortrag „**8 Wege zu mehr Effizienz und Effektivität**“ die ersten Lösungswege präsentieren. Er erklärt, wie man ohne Stress in weniger Zeit mehr Aufgaben erledigen kann. Mangold zeigt, welche Kosten durch unproduktive Mitarbeiter entstehen und

wie diese durch geschickte Selbstorganisation wieder effektiv und motiviert im Unternehmen arbeiten. Humorvoll und informativ vermittelt er dazu einfach umsetzbare Tipps,

Den zweiten Denkanstoß setzt Sigi Rumpfhuber, ehemaliger FIS-Rennläufer, früherer GF und Miteigentümer von Kästle und Unternehmensgründer der Firma Original+. Mit seinem Vortrag „**Innovations-schub durch Digitalisierung**“, erklärt er, wie er es geschafft hat in einem Markt mit 1.400 verschiedenen Skimodellen wieder für Innovationen zu sorgen. Für sein Konzept gewann Rumpfhuber u. a. den ISPO-Sportartikel-Award.

Wenn auch Sie Teil einer visionären Entwicklung sein wollen, dann kommen sie ins Kompetenzzentrum PistenManagement.

WANN

Mittwoch, 26. Juni, 13:00 – 16:00 Uhr

WO

PowerGIS, 5020 Salzburg, Bayernstraße 45

ANMELDUNG

Verbindlich und kostenlos bitte bis 19. Juni unter: office@powergis.at

Blick auf die Pumpen.

© DEMACLENKO

DEMACLENKO/Bergbahnen Kappl AG

Test liefert den Beweis

Eine leistungsfähige Beschneidung gewährleistet den sicheren Skibetrieb und hat damit in den Skigebieten immer größere Bedeutung. In Kappl hat man die Möglichkeiten, die der Markt bietet, getestet und sich dann für DEMACLENKO entschieden.

Betriebsleiter Gebhard Juen ist mit Snowvisual sehr zufrieden.



duzierte Schneemenge wurden notiert und genau analysiert. Bei diesem Vergleich hat DEMACLENKO am besten abgeschnitten.“

Alles im Blick

Gesteuert wird die neue Pumpstation, also die Vor- und die Hauptpumpen sowie die erneuerte Druckerhöhung mit der Steuerungssoftware Snowvisual 4.0. „Die Steuerung funktioniert super, sie ist selbsterklärend und einfach zu bedienen“, so

Die Gemeinde Kappl mit rund 2.600 Einwohnern liegt am Eingang des Paznauntales und bietet ihren Gästen sowohl im Sommer als auch im Winter ein durchdachtes Angebot in der Tiroler Bergwelt. Für das „garantierte Pistenerlebnis“ haben die Bergbahnen Kappl in den letzten 2 bis 3 Jahren 4 Mio. Euro in die Beschneigung investiert, deren Anfänge in die 1990er Jahre zurückreichen. Mit der heutigen Anlagenkapazität können rund 70 % der 42 km Pisten beschneit werden, die man mit 10 Aufstiegsanlagen erschließt.

Geschäftsbeziehungen mit dem Schneispezialisten DEMACLENKO hat die Bergbahnen Kappl AG in kleinerem Umfang seit der Gründung des Unternehmens, wobei man im Skigebiet auch noch auf sehr gute Erfahrungen mit den ursprünglichen Lenko-Maschinen verweisen kann. Vor 3 Jahren wurden dann sukzessive größere Projekte mit DEMACLENKO in Angriff genommen.

So hat man etwa 52 neue Schneerzeuger gekauft, 42 EOS-Lanzen und 10 Titan 3.0. Dazu wurden 61 Betonschächte installiert und Linienmaterial für 10 km Schneileitung verbaut. Neben dem Speicherteich, der über ein Fassungsvermögen von rund 55.000 m³ verfügt, wurde eine neue Pumpstation gebaut. Vorher war diese in der Bergstation der Diasbahn situiert. Dazu Andreas Kleinheinz, Vorstand Bergbahnen Kappl AG: „Da in den nächsten Jahren eine Modernisierung der Bahn ansteht und das Raumangebot schon bisher beschränkt war, war der Neubau der Pumpstation direkt neben dem Teich die bessere Lösung.“ Begonnen wurde mit den Arbeiten Anfang Mai 2018, abgeschlossen wurde alles termingerecht, sodass man mit der Beschneigung Mitte November beginnen konnte.



Oben links: 2 Rückspülfilter sorgen für das Entfernen selbst kleinster Fremdbestandteile.

Die neue Pumpstation wurde direkt neben dem Speicherteich gebaut.

© lw

In der neuen dreistöckigen Pumpstation auf rund 1.850 m Seehöhe finden nun 3 neue Hauptpumpen zu je 60 l/s, 2 Bestandspumpen mit 60 l/s, 3 Vorpumpen zu je 125 l/s sowie 2 Rückspülfilter Platz. Das Gebäude wurde mit viel Holz verkleidet, sodass es sich gut in die Umgebung einfügt. Im Inneren wurde auf eine übersichtliche und gut zugängliche Anordnung der Komponenten Wert gelegt, sodass auch Wartungs- und Servicearbeiten problemlos durchgeführt werden können.

Die Pumpstation wurde so konzipiert, dass man weitere 3 Pumpen unterbringen kann, um die Pumpleistung nach Bedarf weiter erhöhen zu können. 2019 wird zudem ein zusätzlicher Speicherteich mit einem Fassungsvermögen von 73.000 m³ gebaut.

Die Entscheidung für DEMACLENKO als Schneipartner fiel aufgrund überzeugender Daten, die man in verschiedenen Tests mit Maschinen von mehreren Anbietern gemacht hat. Die Leistung von DEMACLENKO hat letztlich überzeugt. Dazu Betriebsleiter Gebhard Juen: „Wir hatten Maschinen von mehreren Herstellern im Winter zum Testen vor Ort. Da hatten wir Gelegenheit, bei gleichen Bedingungen alles genauer unter die Lupe zu nehmen. Die Maschinen wurden nebeneinander aufgestellt und in Betrieb gesetzt, sodass wir die Leistung direkt vergleichen konnten. Die Werte wie Wasser- und Energieverbrauch, Wurfweite und pro-

Betriebsleiter Gebhard Juen. Die Schneerzeuger im Feld werden noch durch das bestehende Leitsystem gesteuert, wobei ein Datenaustausch zwischen den beiden Systemen möglich ist.

Mit der Beschneigung wurde sofort nach Fertigstellung der Pumpstation Mitte November begonnen, mit dem Ergebnis und der Verfügbarkeit der neuen Anlage ist man vor Ort genauso zufrieden wie mit der Zusammenarbeit und dem Angebot von DEMACLENKO generell. Vorstand Andreas Kleinheinz bringt es auf den Punkt: „Das Preis-/Leistungsverhältnis war wirklich ok. Wir sind mit der Zusammenarbeit mit DEMACLENKO sehr zufrieden, das hat alles sehr gut funktioniert.“

Auch 2019 geht Zuschlag an DEMACLENKO

Neben dem neuen Speicherteich steht 2019 auch der Bau einer neuen Schieberstation an. Auf Grund der hervorragenden Zusammenarbeit hat DEMACLENKO erneut den Zuschlag von den Bergbahnen Kappl erhalten. In der neuen Station inklusive Drainageüberwachung werden 4 neue Pumpen je 100 l/s installiert. Zusätzlich werden insgesamt weitere 10 Propellermaschinen (Titan 3.0, Ventus 4.0) und 3 Lanzen (EOS) für die Verstärkung des Beschneigungsnetzes angekauft.

lw



Die Schneilanzen vom Typ V3 und V3ee zeichnen sich durch ihren runden Kopf aus und bleiben dank eines speziellen Systems auch bei ungünstigen Wetterverhältnissen garantiert eisfrei. Fotos:TechnoAlpin



Die neueste Propellermaschine TR10, bereits in Cervinia im Einsatz, besticht mit bester Schneequalität bei gleichzeitig optimaler Ressourcenausnutzung und höchster Benutzerfreundlichkeit

TechnoAlpin in Cervinia:

Vorzeigeskigebiet mit Spitzentechnologie

Seit vier Jahren investiert das Skigebiet Cervinia massiv in die Modernisierung seiner Beschneiungsanlage. TechnoAlpin arbeitet seit 2015 intensiv mit Cervino SpA zusammen und bringt dem Skigebiet dadurch beste Resultate, wie auch die abgeschlossene Wintersaison belegt.

In nur drei Jahren Bauzeit war TechnoAlpin in der Lage, die Beschneiungsanlage signifikant zu verstärken. Die Inbetriebnahme der Anlage fand pünktlich statt und verlief völlig reibungslos. Tatsächlich bewies TechnoAlpin erneut seine Vorreiterstellung in der Planung und Realisierung von Anlagen: Mehr als zwei Wochen vor dem gewünschten Fertigstellungstermin konnte das Team von TechnoAlpin die Anlage schlüsselfertig übergeben.

Volle Zufriedenheit zeigt auch der Betriebsleiter des Skigebiets, Ing. Mauro Joyeusaz: „Trotz der wenigen kalten Stunden im November war es möglich, die Eröffnung des Skigebiets samt Verbindung in den Talbereich bereits Anfang Dezember zu garantieren.“

Eine sichere und effiziente Beschneiungsanlage

Die Saison 2018/2019 in Cervinia konnte erfolgreich abgeschlossen werden und beweist die Wichtigkeit einer genauen und nachhaltigen Langzeitplanung von Skigebieten. Nur eine perfekt abgestimmte Beschneiungsanlage bietet Skifahrerinnen und Skifahrern ein einzigartiges Pistenerlebnis mit bester Schneequalität. Insbesondere die im Gebiet Cielo Alto durchgeführte Modernisierung zeigte sofort ein objektiv erfassbares Ergebnis: Die mit diesem Gebiet verbundenen Tourismusunternehmen

konnten bereits Anfang Dezember von den geöffneten Pisten profitieren. Bisher konnte oft erst im Jänner der Pistenanschluss garantiert werden.

Akribische Planung als Grundstein moderner Beschneigung

Diese herausragende Erfolgssteigerung ist das Resultat einer perfekten Planung des gesamten Prozesses und der engen Zusammenarbeit zwischen TechnoAlpin und Cervino SpA.

Für TechnoAlpin steht die Innovation in allen Bereichen an erster Stelle. Akribische Forschung und Entwicklung sorgt kontinuierlich für die Verbesserung von Software und Schneeerzeugern. Die Entwicklung neuer Wirkungsmechanismen und die Vereinfachung der Wartung ermöglichen die Produktion einer optimalen Schneequalität bei verschiedensten Bedingungen und garantieren höchste Effizienz auf allen Ebenen. Dies ist das oberste Ziel für TechnoAlpin: die Arbeit der Schneemacher zu vereinfachen.

In diesem Zusammenhang ergänzt Ing. Joyeusaz: „Die Arbeitsweise unseres Beschneigungsteams hat sich grundlegend geändert. Nun sind wir in der Lage jedes noch so kleine Kältefenster optimal auszunutzen und sehen sofort greifbare Ergebnisse.“

TechnoAlpin

bezieht neues Produktionsgebäude

TechnoAlpin hat in Bozen kürzlich ein neues Produktionsgebäude bezogen. Es werden dort sämtliche Schneeerzeuger für Outdoor- und Indoor-Anwendungen, aber auch die Maschinen für Feuer- und Emissionsbekämpfung produziert.

Die innovationsfreudige TechnoAlpin betreut über 2.200 Kunden in mehr als 50 Ländern. Die gesamte Montage der Schneeerzeuger findet in Bozen statt, anschließend werden die Maschinen weltweit zu Skigebieten transportiert. Seit Mai 2019 werden dort sämtliche Schneeerzeuger für Outdoor- und Indoor-Anwendungen, aber auch die Maschinen für Feuer- und Emissionsbekämpfung produziert. Aufgrund steigender Anforderungen der Pistenbetreiber auf der ganzen Welt, wurde ein neues Produktionsgebäude notwendig. Für den Standort Bozen gibt Erich Gummerer, CEO von Techno-

Alpin, ein leidenschaftliches Bekenntnis ab: „Hier in Südtirol verbindet uns ein besonders partnerschaftliches Verhältnis zu unseren Kunden. Ein weiterer wesentlicher Baustein sind die Südtiroler Mitarbeiter, die durch ihren hohen Einsatz, ihre Flexibilität und ihren hohen Anspruch an die Qualität die TechnoAlpin zu dem gemacht haben, was sie heute ist.“ Das neue Produktionsgebäude umfasst knapp 110.000 m³ in drei Etagen auf dem 14.500 m² großen Areal. Es beinhaltet die gesamte Produktionsstätte, ein Lager für Schneeerzeuger, sowie Büros und Sitzungssäle. Über die Bauphase hin-



CEO Erich Gummerer bekennt sich zum Standort Südtirol. © gb

weg arbeiteten bis zu 200 Arbeiter an der Fertigstellung des Rohbaus. „Dieses neue Produktionsgebäude ermöglicht uns auch ein Wachstum in weitere Segmente. Die Indoor-Beschneigung wird ein immer größerer Bereich, mit Wachstum in Ländern die bislang nicht auf unserer Referenzliste standen. Qatar, Indonesien und Ägypten sind nur einige der Beispiele, in denen wir kürzlich Projekte umsetzen durften,“ so Gummerer.

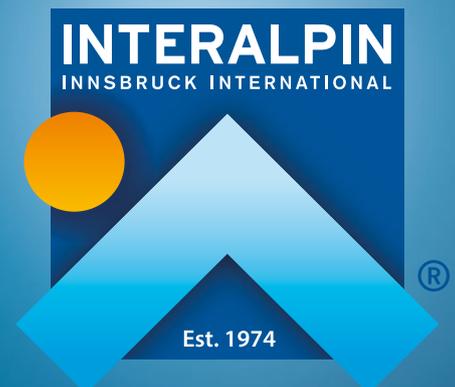
congress messe innsbruck



SEIT 1974 BIS HEUTE – DIE FÜHRENDE INTERNATIONALE
FACHMESSE FÜR ALPINE TECHNOLOGIEN

INTERALPIN '21

14.–16. April 2021
Messe Innsbruck



interalpin.eu

INTERALPIN.TV

Neuigkeiten und Informationen
aus der Seilbahnindustrie

Rückblick INTERALPIN 2019

- über 29.000 Besucher aus 90 Ländern
- 40.000 m² Ausstellungsfläche
- rund 650 Aussteller aus ca. 50 Nationen



Links: Karl Zenz,
Geschäftsfeldleiter
für Industrie bei REXEL
Austria.

Das Logistikzentrum
von REXEL Austria
wurde 2018 zum besten
Logistikzentrum
Österreichs gekürt.
REXEL Austria
© REXEL Austria

Mit automatisierter Beschaffung Anlagenverfügbarkeit hoch halten

*Technologische Entwicklungen, Digitalisierung und Elektrifizierung stellen alpine Unternehmen zunehmend vor Herausforderungen. Maßgeschneiderte Beschaffungs- und Logistikkösungen helfen, die Anlageverfügbarkeit hoch zu halten.
Der Partner dafür ist REXEL Austria.*

Ein Leben und Arbeiten ohne Strom ist heute nicht mehr denkbar. Im alpinen Sektor stehen Unternehmen dadurch vor großen Herausforderungen. Durch die technologische Entwicklung werden immer mehr Bereiche elektrifiziert und verändern damit Lager- und Beschaffungsprozesse.

„Hinzu kommt, dass im alpinen Sektor oft Speziallösungen gefragt sind. Die Produkte sind Wind und Wetter ausgesetzt, müssen den höchsten Anforderungen entsprechen und beim Anlagenausfall rasch zur Verfügung stehen“, weiß Karl Zenz, Geschäftsfeldleiter für Industrie beim marktführenden österreichischen Elektro-Großhandel REXEL Austria und Spezialisten für industrielle Beschaffungs- und Logistikleistungen.

Rasch & unkompliziert

„Die Beschaffung sollte ein perfektes Service im Hintergrund sein, um das sich Kunden keine Gedanken machen“, erläutert Karl Zenz. Er kennt die Herausforderungen im alpinen Sektor sehr genau: „Unser REXEL Service Center arbeitet bereits mit Doppelmayr Seilbahnen zusammen.“

REGRO ist der Service-Spezialist, egal ob für die Beschneigungs-Infrastruktur, beim Ausbau der Tal- und Bergstationen oder bei komplexen Beleuchtungslösungen. „Mit unseren Logistikkösungen und der hohen Produktverfügbarkeit unterstützen wir Betreiber in der Beschaffung und halten die Anlagenverfügbarkeit hoch“, so Zenz. „Wir haben die Speziallieferanten für alpine Unternehmen bereits an Bord und können rasch und unkompliziert helfen. Denn jeder Stillstand kostet Geld“, erläutert Zenz.

Alles aus einer Hand

Als Vollsortimenter erhalten Kunden ein Service aus einer Hand. Über 42.000 Produkte lagern im Logistikzentrum in Weißkirchen, das im Jahr 2018 mit dem LOZ-Award prämiert wurde: Eine Jury kürte es zum besten Logistikzentrum Österreichs. Karl Zenz: „Da kann es vorkommen, dass ein Ersatzteil aus Weißkirchen das Taxi nimmt, um dem Kunden rasch aus einer Krisensituation zu helfen.“

MOUNTAIN Manager

Fachzeitschrift für bergtouristisches
Management und Alpinetechnik

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

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

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

50. Jahrgang, 2019

ISSN 1618-3622

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



Geprüfte Auflage
Audited Circulation

Geschäftsführer
Gerald Heerdegen



Fahnen von Gärtner

Blickfang für Seilbahn und Bergsportanlagen

Sie ist allgegenwärtig und oft nur unbewusst wahrgenommen. Aber sie ist ein wichtiges Werbe- und Kommunikationsmittel – die Fahne. Bei Bergbahnen findet man sie im Bereich der Talstationen und knatternd auf den Gipfeln. Hergestellt werden sie in Österreich meist von Fahnen Gärtner in Mittersill.

Die Fahne ist als Schmuck, Blickfang und als auffälliges Werbemittel einzusetzen. Als Textil, das Wind, Wetter und Sonnenbestrahlung ausgesetzt ist, muss es besonders hochqualitativ hergestellt werden um mit einer vertretbaren Lebensdauer überzeugen zu können.

Fahnen Gärtner in Mittersill setzt nicht nur auf hohe Qualität sondern vor allem auch auf Nachhaltigkeit in der Produktion und im Einsatz. „Unser Hauptprodukt ist die klassische Fahne, die wir unter der Bezeichnung ‚Powerflag‘ auf den Markt bringen. Die Powerflag ist derzeit sicher die qualitativ hochwertigste Outdoorfahne, die auch widrigsten Strapazen Stand hält“, stellt GF Gerald Heerdegen dar.

Die Fahne wird auch hochwertigen Materialien hergestellt und ist digital doppelseitig bedruckt. Durch den Digitaldruck ist die Powerflag auch in geringen Stückzahlen mit jedem Motiv erhältlich.

Die maximale Haltbarkeit der Fahne wird unter strengen Wetterverhältnissen ständig an einer Teststation auf dem Pass Thurn in 1.200 Meter Seehöhe mit Windmessrad und Sonneneinstrahlungsmessung auf Materialfestigkeit und nachhaltige Druckqualität getestet.

„Eine Fahne darf nicht einreißen, verschmutzen oder verblassen. Daher bieten wir unseren Kunden mit dem sogenannten

Easy Care Paket volles Rundumservice an. Damit erreichen wir eine Haltbarkeit der Fahne von bis zu 28 Monaten, auch bei schwierigsten äußeren Wetterbedingungen“, meint Gerald Heerdegen.

Durch ein neues bedienerfreundliches Fahnenmastkonzept ist für das Beflaggen nun ohne Werkzeug möglich. Dazu gibt es drei Möglichkeiten:

- man zieht den Fahnenmast heraus
- man verfügt über ein innenliegendes Seil
- oder findet die optimale Lösung mit einer Kurbel

Gerade für Unternehmen, die bei wöchentlich wechselnden Gästen auf sich aufmerksam machen wollen, bietet sich neben der klassischen Fahne die Trendfahne, auch als Beachflag bekannt, an. Sie belebt jeden Standort. Fahnen Gärtner setzt auch in der Produktion auf ein höchstes Maß an Nachhaltigkeit. Mit einer 600 m² großen Photovoltaikanlage werden 25 Prozent des verbrauchten Stroms selbst erzeugt. Mit einer neuen Wärme-Rückgewinnungsanlage werden 25 bis 30 Prozent an Energiekosten eingespart.

Mit dem Produkt Powerflag werden durch die doppelte Haltbarkeitsdauer 4,5 kg CO₂ pro Fahne eingespart. Nachhaltigkeit ist im Unternehmen überall vorzufinden. Seit Jahren wird eine wertschätzende Unternehmenskultur aufgebaut, die dem Unternehmen an einem Sensiblen Standort in der Nähe des Nationalparks eine hohe Loyalität der Mitarbeiter garantiert.



Farbintensive
und wetterresistente
Powerflag

snOWsat®

LÖSUNGEN FÜR DIGITALE SKIWELTEN

2019 KGF



Mehr als nur Schneetiefenmessung...

...denn SNOWsat bietet umfangreiche Lösungen für digitale Skiwelten – und das nachhaltig und effizient: Unterstützung im Pisten- und Flottenmanagement, Werkstattmanagement, optimale Kommunikation, mehr Kostentransparenz und vieles mehr.

100 % digital – 100 % SNOWsat
Jetzt diese neuen Potentiale entdecken!
Alles Wichtige und die Details zum neuen SNOWsat:

www.snowsatsat.com 