D 4945 F 36. Jahrgang September 2005

MOUNTAIN Manager

6/05

Meinung:
Jürgen Kipperer: Quality Snowparks

Mountain-Manager 34:
Hans Eugen Hatt: Skilifte Jungholz

Special:
PISTENGASTRONOMIE



Qualität trifft Geschmack!
Wo anspruchsvolle Technologie und Kompetenz erstklassige Ergebnisse versprechen.

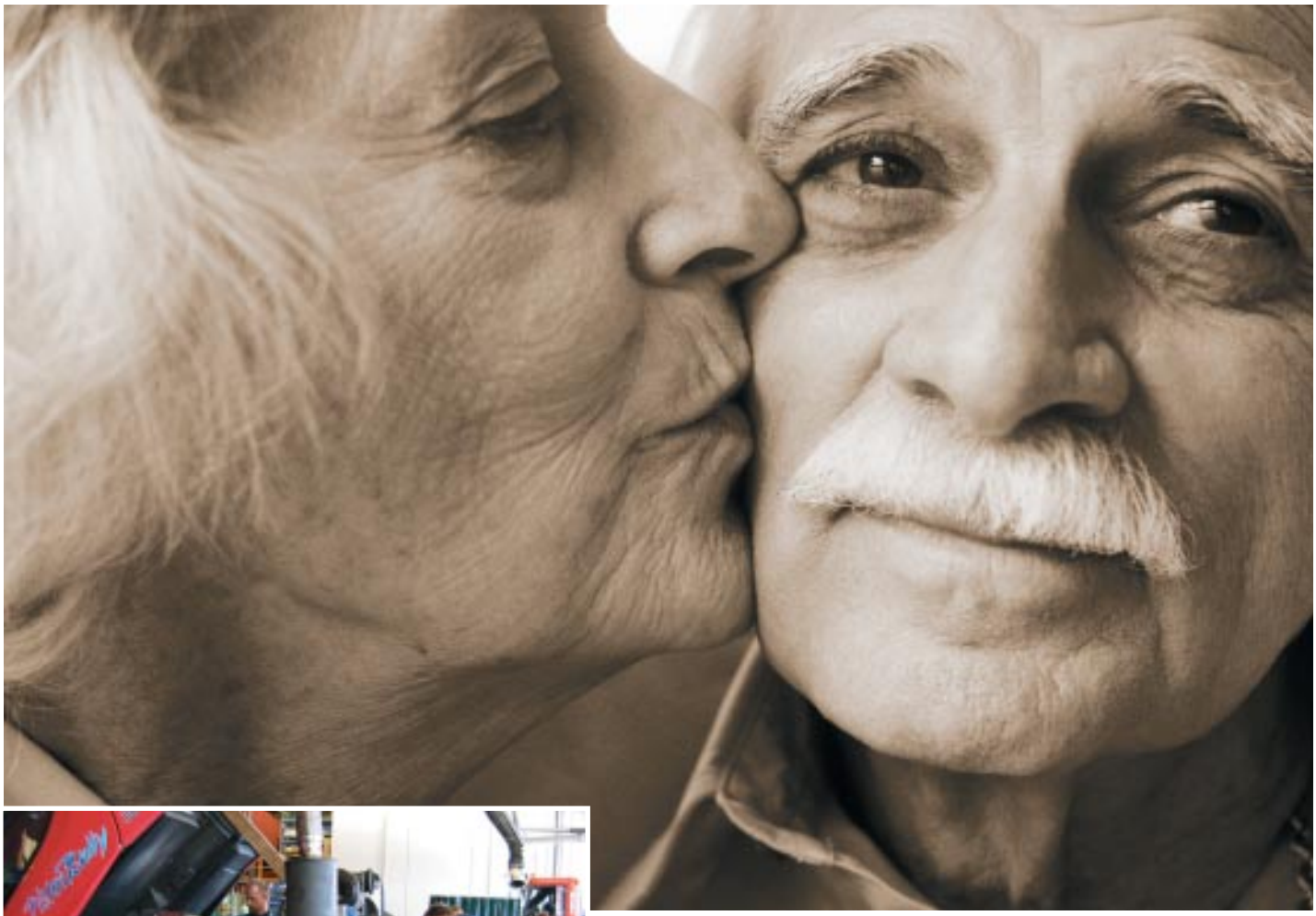
FHE FRANKE

Grossküchen Schanksysteme
Planung Service

A-6850 Dornbirn, Schwefel 87, Tel. +43/(0)5572/33266
Fax 33266-8
www.fhe.at office@fhe.at
A-6020 Innsbruck, Kranebitter Allee 88, Tel. +43/(0)512/287484
Fax 287484-9

- Planung
- Grossküchen- und Thekeneinrichtungen
- H3-Hygienemöbel
- Herde
- Schankanlagen
- Kaffeemaschinen
- Dampf- und Kombi-Gargeräte
- Geschirr- und Gläserspülmaschinen
- Thermische Kocheinheiten
- Salamander
- Friteusen
- Kälte- u. Klimaanlagen

Alte Liebe rostet nicht.





Ihr neuer gebrauchter PistenBully.
Individuell nach Ihren Vorstellungen und Wünschen aufbereitet. Die Entscheidung treffen Sie: Für Ihren PistenBully und ein Aufbereitungspaket Ihrer Wahl.

Economy

ohne Überholung und Wartung

Standard

funktional einsatzbereit nach Kässbohrer-Standard

Premium

komplett repariert und optisch aufbereitet
mit Garantie

www.pistenbully.com/usedvehicles

PistenBully®

Editorial



Chefredakteur
Dr. Markus Kalchgruber

Technik & Kultur wie Yin & Yang

Mit dem 9. Weltseilbahnkongress der OITAF vom 26.–30. September nimmt die Seilbahnbranche geistig die nächste Wintersaison ins Visier. Bemerkenswert ist das Kongressthema: „Die Zukunft der Seilbahnen". Damit ist nicht nur die technische Zukunft gemeint, nein – man staune – es geht auch um die ökonomischen und touristischen Aspekte, respektive gesellschaftliche Entwicklungstrends. Ja, es geht sogar überwiegend um die nicht-technischen Aspekte der Zukunft.

Eine Überraschung? Für Fachleute mit einem ganzheitlichen Ansatz nicht wirklich, wissen sie doch, dass die Entwicklungsmöglichkeiten in der klassischen Seilbahntechnik – dank des bereits sehr hohen Niveaus – relativ beschränkt sind. Damit kann man keinen Kongress ausfüllen, und wenn doch, wäre dieser staubtrocken! Das haben wir alles schon bis zum Überdruß gehabt in den letzten Auflagen vor 6 Jahren, vor 12 Jahren, vor 18 Jahren... Also für diese Leute, die damals schon Teilnehmer waren, könnte der diesmalige OITAF-Ansatz doch eine Überraschung sein. Vielleicht sind manche „Veteranen" sogar enttäuscht, dass die Technik nur eine Nebenrolle spielt? So ist es aber nicht, der Schein trügt. Denn eine perfekt funktionierende Technik wird heute zwar vorausgesetzt (in allen Lebensbereichen) und ist daher kein aufregendes Thema mehr, sondern eine alltägliche Selbstverständlichkeit. Aber wenn sie einmal versagt, dann ist sofort der Teufel los – im wahrsten Sinne des Wortes. Dann gibt es Tote oder Verletzte, Zerstörung, Verspätungen, Chaos, Panik... der Schaden ist groß und das Gesprächsthema in der Öffentlichkeit dann auch. Ganz plötzlich.

Nicht-materiellen Phänomenen zuwenden

Also, wenn über Technik nicht (mehr) geredet wird, heißt das nicht, dass sie unwichtig ist, sondern dass sie funktioniert! Was hingegen noch nicht so gut funktioniert, ist das Beherrschen nicht-materieller Phänomene der Realität. Etwa vorauszusehen, wie sich Menschen – in unserem Falle Kunden oder Gäste – in Bezug auf unser Angebot künftig verhalten werden. Oder was sie überhaupt von uns wollen. Da brauchen wir noch Input, da haben wir noch Hunger nach Informationen und Anleitungen. Ist auch logisch, denn die nicht-materiellen Bereiche wurden in einer technik-dominierten Branche, wie unsere eine ist, in der Vergangenheit vernachlässigt. Das eine klappt aber ohne das andere nicht! Wenn wir uns nicht um die kulturellen Fortschritte bzw. Veränderungen kümmern, sondern nur um die technischen Fortschritte, dann erschaffen wir unter Umständen etwas, das so keiner will. Das wiederum wäre der Untergang des Betreibers. Das will ja keiner.

Umgekehrt würde folgendes passieren: Wir kennen alle Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden und spielen perfekt auf dem Marketing-Klavier. Wir locken Massen an, weil wir genau den Zeitgeist mit unserem Angebot treffen. Aber, oh Schreck, unsere Technik versagt! Die Bahnen und Lifte fahren entweder nicht oder unkomfortabel wie anno dazumal, oder es passieren laufend Unfälle, oder die Schneeanlage streikt, die Zutrittssysteme spielen verrückt usw. Das will auch keiner. Das wäre ebenfalls der Untergang des Betreibers.

Kulturelle Vernachlässigung aufholen

Also kann der richtige Weg nur in der gleichzeitigen Auseinandersetzung mit dem technischen Fortschritt einerseits sowie dem kulturellen Fortschritt (?) andererseits liegen. Und nachdem früher die Technik allein seligmachend war in unserem Wirtschaftszweig, ist es nur logisch, dass jetzt eine Gegenbewegung stattfindet. Das Pendel soll aber nicht völlig in die andere Richtung ausschlagen und somit zu einer Vernachlässigung der Technik führen. Wohin das führt, haben wir eben durchgespielt. Es soll lediglich die „kulturelle Vernachlässigung" aufgeholt werden, denn hier müssen wir uns auf den letzten Stand bringen. Und dann soll es künftig immer ein synchrones Engagement für die siamesischen Zwillinge „Technik & Kultur" geben.

Zunächst aber sei den Organisatoren des OITAF-Kongresses gedankt, dass sie diesen lebensnotwendigen Schnitt gemacht haben!



IMPRESSUM

MOUNTAIN Manager

Internationale Zeitschrift
für Berg- und Wintersporttechnik
und bergtouristisches Management

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

Herausgeber und Geschäftsführer:
Horst Ebel, Tel. +49(0)61 46/605-100

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

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

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

Redaktion:
Dr. Luise Weithaler,
Tel. +43(0)6 62/88 38 32
E-Mail: weithaleripr@aon.at

Anzeigen und Redaktion Schweiz:
Max Schärli,
E-Mail: m.schaerli@schaerli.ch
Untere Parkstr. 16, CH-5212 Hausen (AG)
Tel. +41(0)56/4 41 65-16, Fax -81

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

Produktion & grafische Gestaltung:
Dagmar Wedel c/o EuBuCo Verlag GmbH,
E-Mail: d.wedel@eubuco.de
Tel. +49(0)61 46/605-163, ISDN: -232

MM-online: www.mountain-manager.com
Felix Viehhauser

Anzeigenpreise:
Preisliste Nr. 29 vom 1.1.2005

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

Bezugspreise
Einzelpreise 9,– €
inkl. Versandkosten und ges. MwSt.

Jahresabonnement
Deutschland: 64,– € inkl. Versandkosten und ges. MwSt. / Europa: 74,– € inkl. Versandkosten
Übersee: 74,– € + Versandkosten

36. Jahrgang, 2005
ISSN 1618-3622

Alle Rechte © EuBuCo Verlag GmbH

Editorial 3

MM MAGAZIN

• Meinung: Jürgen Kipperer: Quality Snowparks 6

PISTENGASTRONOMIE
• Jerzens modernisiert Zeigerrestaurant 10
• Das neue Morenia wertet Saas Fee auf 12
• Nock IN – das andere Restaurant in Bad Kleinkirchheim 14
• Erfolgsbeispiel Serfaus-Fiss 15
• Schirmbar-Innovation in Lenzerheide 16

SKISERVICE & RENT
• Wintersteigers discovery auf Erfolgskurs 18
• Reichmann: Sport Penz in Nauders 20
• Montana: Erfolgskonzept für Intersport Huber 22

NEUE BAHNEN
• Doppelmayr: Scenic Skyway setzt Akzente 24
• Leitner: Aufschwung für Skiregion Loser 26
• Naturns: Komfortabler Aufstieg zum Wandererlebnis 28
• Wieder Seilbahn von Reisch auf Madeira 29
• Leitner: Erfolgreiche Präsenz in Frankreich 30
• Neuer Spirit macht aus Swoboda Carvatech 34

MARKETING & MANAGEMENT

• Interview Mountain-Manager 34: Hans Hatt, Jungholz 36
• MM-Symposium: Was erwarten unsere Gäste? 40
• Erlebniswelt Zugspitze 42
• Outdoor-Studie 79
• Jubiläum: 100 Jahre Station Eismeer 81

TECHNIK & WIRTSCHAFT

SNOWMOBILES & PISTENGERÄTE
• Snowmobiles Tabellen 43
• Willibald: Mit Qualität zum Erfolg 46
• Holleis: Bearcat optimiert Vorzüge 47
• Westa: Schneeräumung in Perfektion 48
• Leitwolf-Winde mit klappbarem Seitenflügel 49
• Gebrauchte PistenBully 50

BESCHNEIUNG
• Auftragslage bei SUFAG 51
• Nivis verkauft 100 Schneemaschinen 52
• Europas größte Lanzenanlage wächst weiter 53
• TechnoAlpin in Sibirien 56
• Bauaktivitäten von Interfab 58
• Team TechnoAlpin Austria 59
• Ecosnow von Löhnert 60
• Snow + promotion 62
• AST: Schneekühlung ist die Lösung 63

BEGRÜNUNG
• Begrünungstagung Obertauern 66
• Aquasol 68
• Grüne Rasenteppiche dank Hydrogreen 70

FIRMEN NEWS
• PowerGIS: Arlberger BB vertrauen auf ARENA 71
• Brandauer Rodelbahnen in Slowenien 73
• Helimatic: Helikoptersäge hilft Kosten sparen 74
• Prestigeauftrag für SkiData 76
• DataConnect 77
• Eisenbeiss: Kompetenz für innovative Lösungen 78



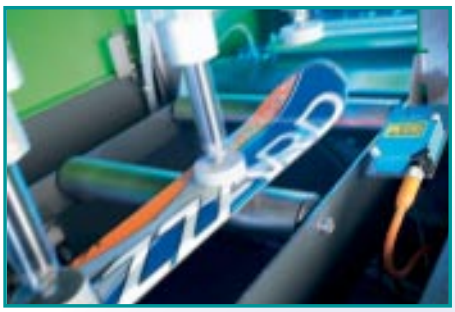
www.alpmedia.at
Skiliftwerbung und Sponsoring
Advertising on Skilifts and Sponsoring / Tel +43-1-495 44 69 / office@alpmedia.at

ALP Media



„Pistengastronomie“ ist einer der Schwerpunkte des MM 6. Hier werden aktuelle Erfolgsbeispiele bestehender Bergrestaurants, eine Schirmbar-Innovation sowie ein neues Projekt in Saas Fee vorgestellt.

Lesen Sie Seite **10–16**



Die 3 großen Hersteller von Skiservicemaschinen Wintersteiger, Reichmann und Montana präsentieren im Themenblock die aktuellen Trends sowie Referenzprojekte erfolgreicher Rent-Stationen.

von Seite **18–22**

9. OITAF-Kongress 27.–30. 9. Innsbruck

27. 9.
13:30: Reinhold Messner: „Zukünftige touristische Entwicklung in den Berggebieten“
14:30: David Bosshart: „Trends und Lifestyle“
15:30: Martin Lindstrom: „Jugendmarketing in der Zukunft“
17:00: Peter Keller: Staatssekretariat für Wirtschaft, Bern
17:30: Andreas Reiter: „Die Auswirkungen von Freizeit-Trends und Lifestyle auf Skigebiete“

28. 9.
08:30: Robert Cooper: „Profitable Wege zu Produkt- und Dienstleistungsinnovationen“
09:15: Ski-Hallen Sichtweisen „Shanghai und Dubai“
10:45: Herstellerdiskussion „Betrieb, Konstruktion und Bau der derzeit interessantesten Seilbahnsysteme“
14:00–
16:30: Seilbahnsysteme - quo vadis? Die Seilbahn der Zukunft
„Präsentation Innovative Seilbahntechnik“
„Ein heißer Draht zwischen Festland und Insel“
17:30: Weltweiter Architekturwettbewerb für Seilbahnen

29. 9.
09:00: Alexander Keul: „Psychologische Aspekte der Besucherlenkung in Skigebieten“
09:45: Enzo Schiavuta: „Neue Nutzungsmöglichkeiten des elektronischen Ticketings“
10:15: Ernst Pfleger: „Die Erhöhung der Sicherheit durch Blickverhaltensuntersuchungen“
11:15: Klaus Grabler: „SAMON Seilbahnen: Feststellung von Kundenbedürfnissen“
11:45: Robert Kessler: „Was können Riskmanagement-Berater beitragen?“

30. 9.
09:00: Thorvald Sverdrup: „Umdenken – Markt kreieren“
09:30: Noel Lebel: „Seilbahnen unter Berücksichtigung der Umwelt
10:00: Jim Fletcher: „Zukunftsperspektiven der Seilbahnen in Nordamerika“
11:00: Beat Krippendorf: „Kundenorientierung und Kundennähe“
12:30: ENDE

INSERENTENLISTE

Alpe	37	Kriwan	79
Alpina	15	KSB	55
Alp Media	4	Leitner	64/65
Bächler Top Track	42	Lenko	80
Boom AG	39	Löhnert	40
Borer Lift AG	61	Meissl	6
Brandner	30	Nivis	74
Brigger & Käch	57	Pool Alpin	8
Buderus TRM	54	PowerGIS	72
Carvatech	U4	Prinoth	23
Doppelmayr	17	Reichmann + Sohn GmbH.	67
Elektro Berchtold	69	RoFLEX AG	73
Fatzer AG	31	Schneller, Ritz & Partner	75
FHE Franke	1	Schweri	66
Gangloff Cabins AG	32	SkiData	9
Haider Teichbau	53	Snowgripper GmbH	41
HDP Gemini	13	Snow+promotion	7
Holleis Snopex	56	SUCHE/BIETE	83
HPS Play Company	16	SUFAG	68
Huesker	27	SunKid GmbH	82
Immoos GmbH	81	Techno Alpin	83
Jakob AG	59	Weiss, Hans	35
Kässbohrer	2	Wiegand	21
Kaser GmbH	60	Willibald, Hans	49
Klenkhart	5	Wintersteiger	33



Hans Hatt, Geschäftsführer der Skilifte Jungholz, gab das 34. MOUNTAIN-MANAGER-Interview. Er demonstriert, wie sich ein kleines Skigebiet am Markt erfolgreich positionieren kann. Jungholz ist auch als besonders kinderfreundlich bekannt und hat letzte Saison einen 2. kindersicheren 4er-Sessellift errichtet.

Interview von Seite **36–39**



Der Mountain Manager hat PowerGIS in Salzburg besucht und Geschäftsführer Robert Sölkner sowie Technikchef Ing. Christoph Schmuck über Vorzüge und Möglichkeiten der neuen Branchensoftware ARENA befragt.

Lesen Sie Seite **71–72**

Arta Graphica
www.klenkhart.at ...die Schneeanlagenplaner
Tel: +43/(0)512/264880
office@klenkhart.at
KLENKHART & Partner Consulting

Meinung

Jürgen Kipperer, scouts event marketing gmbh

Quality Snowparks – Qualität statt Quantität



Jürgen Kipperer, Snowpark-Experte und Geschäftsführer der Grazer Firma scouts event marketing gmbh.

Snowparks als Attraktion für Freestyle-Skifahrer und Snowboarder sind in den letzten Jahren zu einem wichtigen Thema für alle Wintersportgebiete avanciert. Eine Snowpark-Anlage gehört mittlerweile beinahe schon zum notwendigen Inventar. Zumindest herrscht diese Meinung verbreitet vor. Das dem nicht so ist und die Zukunft eine klare Positionierung nötig machen wird, weiß Jürgen Kipperer, Snowpark-Experte und Geschäftsführer der Grazer Firma scouts event marketing gmbh mit ihrer Parkbau-Brand QUALITY SNOWPARKS. Diese Marke betreibt nicht die meisten, sondern die besten Anlagen Österreichs!

MM-FRAGE: *„Herr Kipperer, Sie haben seit Beginn an im Snowpark-Business mitgemischt. Was waren und sind Ihre wichtigsten Projekte?“*

Kipperer:

„Angefangen hat bei mir – so wie bei den meisten meiner Kollegen auch – alles mit dem Freestyle-Snowboarden und dem eigenen Wunsch nach einer funktionierenden Schanze oder Halfpipe. So etwas hat es in den frühen Neunziger Jahren in Österreich einfach noch nicht gegeben. Aus dem Herumexperimentieren mit der Schneeschaufel und dem darauf folgenden Selbsttest ergaben sich bald konkretere Vorstellungen darüber, was funktionieren kann und was nicht.
Dann kamen die SPC–Sommercamps am Hintertuxer Gletscher, in Größe und Qualität der Parkanlage waren sie ihrer Zeit absolut voraus. Dort habe ich als Jugendlicher meine Sommer verbracht und nach und nach auch alles über die maschinelle Arbeit beim Parkbau und der Parkpflege gelernt.
Es folgten verschiedene Aufträge, z. B. der Aufbau des ersten Base-Sommerparks in Sölden, das Snowvalley auf der steirischen Planneralm und die Air&Style–Events in Seefeld. Seit nunmehr 3 Jahren leite ich die Snowpark-Projekte der scouts event marketing gmbh. Augenblicklich bauen und betreuen wir den Intersport Novapark auf der Silvretta Nova, den Burton Superpark am Dachstein Gletscher, sowie die Anlagen am Kaunertaler Gletscher und der Waidringer Steinplatte. Und für die kommende Saison sind wir aufgrund des durchschlagenden Erfolges auf der Silvretta Nova auch für den Park am vorarlbergerischen Diedamskopf verpflichtet worden.“

Der Snowpark am Kaunertaler Gletscher.
Fotos: scouts event marekting gmbh



MM-FRAGE: *„Wie beurteilen Sie den allgemeinen Standard der heimischen Snowparks?“*

Kipperer:

„Die Anzahl der Snowparks in den Alpen ist in den letzten Jahren stark gestiegen, beinahe jedes Wintersportgebiet versucht auf diesem Wege seinen jungen Gästen eine Attraktion zu bieten. Leider werden sehr viele dieser Projekte nur mit ‚halber’ oder gar keiner Konsequenz betrieben. In einem funktionierenden Snowpark steckt jede Menge Expertise und ein sehr hoher maschineller und personeller Aufwand. Nur wenn die Dimensionen der Elemente ganz genau zu einander passen und die Anlage ohne Ausnahme jeden Tag in Schuss gehalten wird, kann sie einen Qualitätsstandard erreichen, der auch professionelle Freestyler und mit ihnen den Rest der Szene in ein Gebiet lockt – und was noch wesentlich wichtiger ist: das Verletzungsrisiko aller Parkbenützer minimieren. Oftmals ist auch das gewählte Gelände ungeeignet für den Betrieb einer funktionierenden Anlage – mittelsteile, nicht seitlich hängende Flächen sind normalerweise Mangelware!
Ein weiteres Problem ist die Bewerbung von semiprofessionellen Snowparks, z. B. im Prospektmaterial. Sie hat oft den gegenteiligen Effekt als den gewünschten. Junge Gäste, welche die Destination wegen des Parkangebotes besucht haben, sind wegen der ernüchternden Realität enttäuscht und ‚abgeturnt’ und werden so schnell nicht wieder kommen. Die dadurch entstandene negative Mundpropaganda ist auch nicht zu unterschätzen! Stellt man aber ein geeignetes Areal ab und investiert in einen professionellen Parkdesigner und den nötigen maschinellen Aufwand, dann sollte der Snowpark auch entsprechend vermarktet werden – die zweite, unverzichtbare Komponente am Weg zu einem erfolgreichen Parkprojekt.

Meinung

Ein Beispiel: Im Intersport Novapark auf der Silvretta Nova arbeiten die ganze Saison lang ein professioneller Parkdesigner, eine Maschine samt Fahrer und 4 Shaper für die händischen Feinarbeiten nur am Auf- und Umbau, sowie der täglichen Pflege der Anlage. Zusätzlich sind zwei spezialisierte Marketer das ganze Jahr mit der Imagebildung und Kommunikation des Projektes beschäftigt. „

MM-FRAGE: *„Kann sich dieser Aufwand mittelfristig auch rentieren, sprich rechnet sich ein solches Projekt?“*

Kipperer:

„Bei vierhundert und mehr Tagesgästen – hier sprechen wir von Besuchern die nur wegen des Snowparks in das Wintersportgebiet kommen – waren wir davon bereits in der vergangenen Saison, im zweiten Winter seit Bestehen des Angebotes, nicht mehr weit entfernt. Wie schon vorher erwähnt, ist aber die richtige Vermarktung mindestens so wichtig wie die Qualität der Anlage selbst!
Die Anforderungen in unseren anderen Parks am Dachstein, dem Kaunertaler Gletscher und auf der Waidringer Steinplatte sind ähnlich. Der richtige Marketing-Mix und die starke und permanente Kommunikation in den richtigen Medien macht die Projekte auch für die Snowboard- und Freeski-Industrie interessant. Über Sponsorengelder kann dadurch ein relevanter Teil der entstandenen Kosten abgedeckt werden.“

MM-FRAGE: *„Sie sprechen von mehr als vierhundert Tagesgästen – das sind wahrscheinlich nicht nur jugendliche Snowboarder. Was muss ein Snowpark bieten, um auch eine Attraktion für ‚normale‘ Skifahrer, Familien und Skikurse zu sein?“*

Kipperer:

„Wichtig ist die Präsenz von Profisportlern und einer starken lokalen Szene, wenn es um die Belebung der Anlage geht. Dadurch entsteht ein ‚Kumulationseffekt‘. Wenn die Hardware und das Image den Bedürfnissen der ambitionierten Sportler und Profis gerecht wird, hat man die Opinionleader auf seiner Seite. Sie beeinflussen eine brei-



Burton Superpark am Dachstein.

Alles andere ist Schnee von gestern



Weltneuheit! ZEK-147
Schneeerzeugung schon ab +2°C
Unglaublich, aber wahr: Mit dieser innovativen, vollautomatischen Propellermaschine ist es weltweit erstmalig möglich auch bei +2°C Schnee zu erzeugen. Maschinenbauqualität "Made in Austria" mit Trockenschneegarantie.
Weitere Infos unter: www.schneekanonen.at

Tourismusmarketing
Maßgeschneiderte und effektive Lösungen bieten wir unseren Kunden aus der Tourismusbranche. Ob eigene Werbemittelkollektion oder innovative Präsentationsplattformen wie z.B. Snow on TOURism oder die CentrO. Winterwelt – bei uns finden Sie stets das Richtige, um sich wirkungsvoll in Szene zu setzen!



TheLimit – Skiwear
Hochwertige, technische Skibekleidung in Austrian Quality
Beste Qualität und Verarbeitung, atmungsaktiv und wasserfest, individuelle Farbzusammenstellung schon ab 10 Sets.
Weitere Infos unter: www.thelimit.at





Winterwelten
Winterwelt ist ein Erlebniskonzept, dass für ein frostiges Vergnügen der Extraklasse sorgt. Die Module Rodelrampe, Echtschnee-Motorschlittenbahn, Kinder-Skikarussell, Eisfläche und Eiskletterwand sind einzeln oder auch als individuell zusammengestellte Erlebniswelten erhältlich.



SnowBOX
Schnee bis zu +35°C Aussentemperatur
Ob als mobiles System oder als Festinstallation gewährleistet die SnowBOX bis +35°C eine problemlose Schneeproduktion. Schneesicherheit ohne chemische Zusätze und zu jeder Jahreszeit!
Weitere Infos unter: www.snowbox.info

Schneemodule
Ob rasante Fußballspiele auf Schnee beim Snow Soccer oder coole Drinks an der Schneebar oder etwa ein Schneemann-Wettbewerb sind dank der SnowBOX-Technologie an 365 Tagen im Jahr möglich. Sie haben eigene frostige Ideen und brauchen Schnee?
Weitere Infos unter: www.snowpromotion.de



Weitere Informationen, Kataloganforderung und Beratung:

marketing · events & promotion · merchandising
snow+promotion
Gesellschaft für moderne Werbung und Kommunikation mbH
Annabergstr. 65-67 · D-45470 Mülheim an der Ruhr
Tel. +49 (0)208.438500 · Fax +49 (0)208.438800
www.snowpromotion.de · info@snowpromotion.de

Aktuelle Projekte ab Herbst 2005:

- Air & Style, Olympiapark, München, Schneeproduktion
- Consumenta, Messe Nürnberg, Indoor-Schneeproduktion für Skikarussell
- CentrO. Winterwelt, Oberhausen, Rodelrampe, Motorschlittenbahn und Tourismusmarketing
- "Wintertraum", Phantasialand, Brühl bei Köln, Rodel- und Motorschlittenbahn
- Vienna Sports Festival, Stadthalle Wien, Indoor-Schneeproduktion für Skirampe

te Schicht von jungen Leuten in ihrer Kaufentscheidung. Da geht es nicht nur darum, welche Kleidung, welche Snowboard-Marke und welche Art von Musik gerade angesagt ist, sondern auch in welches Wintersportgebiet man fährt!
Ein guter Snowpark ist aber natürlich auch eine echte Attraktion für alle Besucher eines Wintersportgebietes! Das Setup sollte unbedingt nicht nur aus großen, spektakulären Sprüngen und Rails bestehen. Das Vorhandensein und die Qualität von kleinen und mittelgroßen Parkelementen ist mindestens ebenso wichtig. Sie eignen sich für alle Besucher, sind relativ ungefährlich und machen auch den ‚klassischen' Skifahrern Spaß! Nach unten hin sollte das Angebot dann noch mit Steilkurven und Wellenbahnen für Kinder und Skikurse abgerundet werden.
Auf diese Dinge haben wir bei der Konzeption der Anlagen immer großen Wert gelegt, deswegen vergnügen sich in unseren Parks auch viele Familien und Skikurse – zusätzlich zur szeneorientierten Jugend. Für letztere ist der Snowpark viel mehr als ein ‚Sportgerät': Gute Snowparks avancieren zu Jugend-Treffpunkten. Sie sind als pulsierendes Zentrum für neue Trends und Styles ein absolutes Image- und Lifestyleprodukt! „

MM-FRAGE: *„Ist ein solcher Snowpark eine notwendige Voraussetzung, um als Wintersportgebiet für ein junges Publikum attraktiv zu sein?"*

Intersport Novapark der Silvretta Nova Bergbahnen im Vorarlberger Montafon.



Kipperer:
„Nein, eigentlich nicht. Notwendig ist viel mehr eine klare Positionierung! Freeriding abseits der Pisten, Pulverschnee und Skitouren sind für die jungen, sportlichen Gäste mindestens genauso interessant. Wer über viel offenen Skiraum verfügt kann – die richtige Kommunikation desselben vorausgesetzt – das passende Image genauso gut aufbauen. Da ist oftmals kein Snowpark von Nöten. Wenn man sich aber für den Betrieb eines Snowparks entscheidet, sollte man die Sache gleich richtig in Angriff nehmen. Das beginnt damit, dass man einen professionellen Parkdesigner engagiert, ein geeignetes Areal abstellt und die nötigen Maschinen- und Personalkosten aufbringt. Und es endet mit dem entsprechenden Marketingaufwand für die Bekanntmachung dieses Angebots – viele Parks werden schlecht oder gar nicht beworben... Allen diesen Teilbereichen muss entsprechend Rechnung getragen werden, sonst funktioniert das ganze Produkt nicht und viel Geld wird umsonst ausgegeben!"

MM-FRAGE: *„Halfpipes bedeuten ja einen ganz besonders großen Aufwand. Sind sie ein unverzichtbarer Bestandteil eines Snowparks?"*

Kipperer:
„Eine gute Halfpipe bedeutet tatsächlich einen enormen Betreuungsaufwand. Moderne Halfpipes, sogenannte ‚Superpipes', brauchen neben einem großen Gelände in der richtigen Neigung auch spezielle Erdarbeiten, eine Menge Kunstschnee und spezielle Superpipe-Fräsen. Sie bereiten dafür wesentlich höheren Fahrspaß und minimieren durch den weiteren Radius das Verletzungsrisiko enorm. Um einen Snowpark attraktiv zu gestalten, ist eine Halfpipe aber nicht unbedingt nötig. Möchte man aber eine betreiben, so sollte man das auch mit der nötigen Konsequenz tun. In den USA sind Superpipes schon der übliche Standard, manche Destinationen betreiben auch schon mehrere davon. In Europa spielt die Schweiz sicher eine Vorreiterrolle, in Österreich gibt es bis dato noch keine permanent betreute und fahrbare Superpipe. Die Investitionen sind hoch, bei der entsprechenden Vermarktung würde ein solches Angebot aber sicher wie eine Bombe einschlagen!"

MM-FRAGE: *„Wie sehen Sie die Zukunft der europäischen Snowparks?*

Kipperer:
„Mittelfristig werden sich sicherlich einige wenige Freestylezentren – also Destinationen, die voll auf ihren Snowpark setzen und das Projekt entsprechend vorantreiben und neue Standards etablieren – herauskristallisieren. Diese Wintersportgebiete können dann auch mit einer starken Steigerung der Zahl der jugendlichen Gäste (Gruppe der Zehn- bis Vierzigjährigen) rechnen. Hier werden vollkommen neue Gästeschichten erschlossen, der Anteil des urbanen Publikums wird stark steigen!
Kleinere aber gut betreute Snowparks werden sicher auch weiterhin ihre Berechtigung behalten und stärkere Bedeutung als wichtige Attraktion für Jugendliche und Familien bekommen. Ein gewisser Mindeststandard wird aber auch hier Einzug halten, das allgemeine Niveau wächst einfach zu stark.
Insgesamt nimmt die Schicht der potentiellen Parkbenützer mit der Qualität der Anlagen stark zu. Wer springt nicht gerne einmal über eine kleine Schanze, wenn sie Spaß macht und nicht gefährlich ist?"

www.pool-alpin.com
Zeit, Geld, Wissen und Transparenz für die Seilbahnbetreiber
Zeit, Marktanteile, direkter Kundenzugang für die Lieferanten
POOL-Alpin

für perfektes zusammenspiel

Das Ganze ist mehr, als die Summe seiner Teile. FREEMOTION zeichnet sich durch Partnerfähigkeit aus. Die revolutionäre Lösung von SKIDATA™ verfügt über ein perfektes Schnittstellenmanagement. Aus einzelnen Systemen wie CRM-Connector, Internetlösungen, Gästekarten, Finanzbuchhaltung u.v.m. entsteht in Verbindung mit FREEMOTION eine überragende Gesamtlösung. Exakt auf Ihre Ansprüche abgestimmt und jederzeit bereit für künftige Herausforderungen.

www.skidata.com

SKIDATA™
access unlimited



Bild: Bundesheer

Modernisierung in Jerzens mit FHE

Im Skigebiet Hochzeiger (1 450–2 450 m) Jerzens, dem Trainingsgebiet von Skirennläufer Benni Raich (A) aus dem Tiroler Pitztal, haben die Bergbahnen zur Saison 02/03 das Hauptrestaurant erweitert und total modernisert. Veränderte Gästeansprüche, höhere Frequenzen und das vis-a-vis befindliche Kinderland der Skischule erforderten diesen 2 Millionen Euro teuren Schritt.



Das neue Zeigerrestaurant bei der Bergstation der 8EUB Hochzeiger.

Seit 1989 bestand an der Stelle der heutigen Bergstation der 8 EUB Hochzeigerbahn auf 2 000 m ein SB-Pistenrestaurant im Betrieb der Bergbahnen. Erhöhte Frequenzen durch den Bau dieser Gondelbahn im Jahr 1993 und der 6 SBK Panoramabahn 2002 sowie gestiegene Gästeansprüche veranlassten GF Hansjörg Wohlfarter zur Saison 02/03 zu einem Ausbau auf 650 Innen- und 400 Terrassensitzplätze bei gleichzeitiger Modernisierung des Bestandes. So wurde das Pistenrestaurant vom Platz- und Speisenangebot her genauso aufgewertet wie hinsichtlich der Abwicklung und der Ästhetik. Die neue Free-Flow Anlage ist doppelt so groß wie die ursprüngliche, weiters wurde eine Bar integriert, ein Wintergarten angelegt und im Sitzbereich neue Räumlichkeiten rund um den Bestand arrangiert. Die große Terrasse wurde durch eine Meissl-Schirmbar und Verleih-Liegestühle zu einem attraktiven Anziehungspunkt. Insgesamt verlieh man dem Lokal eine wesentlich freundlichere Note mit Erlebnisgastronomie: es wird vor dem Gast gekocht (z. B. frische Nudelgerichte aus dem Wok bzw. wechselnde Tagesgerichte) und nicht nur geschöpft.



Die Sonnenterasse vor dem Restaurant samt Meissl-Schirm und Aussichtsplattform wird gerne genutzt.
Fotos: Hochzeiger BB

Im Untergeschoss ein Kinderrestaurant

Zur Unterstützung des vis-a-vis situierten, 7 000 m^2 großen Kinderlandes wurde im Untergeschoss auch ein eigenes Kinderrestaurant mit 160 Plätzen eingerichtet. Die Skischule Jerzens gehört ja zu den 5 besten Skischulen Tirols und braucht diese Möglichkeit der Mittagsbetreuung unbedingt in ihrem Angebot. Gekocht wird allerdings in „Pitzis Kinderrestaurant“ nicht, sondern die Speisen werden von der darüberliegenden Restaurantküche in die Warmhaltebatterien angeliefert und vor Ort ausgegeben. Nach dem Essen verschwindet die Ausgabestation hinter einer Schiebewand wieder und aus dem Kinderrestaurant wird mitsamt der integrierten Spielfläche eine Art Kindergarten. Auch für die Skilehrer selbst und das Bergbahnperso-

nal hat man – etwas separiert im ersten Stock – einen Speiseraum geschaffen. Bei Platzmangel dürfen diesen natürlich auch Skigäste benutzen.

Modernisierung mit FHE

Die Modernisierung zog Wohlfarter mit zwei Partnern durch: dem Architekten Schillfahrt aus Imst und dem Gastronomieausstatter FHE Franke, Filiale Innsbruck. Wie FHE-Projektbetreuer Karl Lampichler mitteilt, hat FHE nicht nur die komplette Küche, das Free-Flow-System und die Schankanlage sowie Kaffeemaschinen geliefert, sondern auch die Gastro-Planung übernommen. Das Know-how dazu ist aus 30-jähriger Erfahrung vorhanden, außerdem hat Wohlfarter schon viel Skigastronomie besichtigt und ziemlich klare Vorstellungen gehabt. Und mit FHE hat er früher schon gut zusammengearbeitet, „das Preis-Leistungsverhältnis hat immer gepasst und man hat es mit kompetenten Leuten zu tun, die schon lange im Unternehmen sind", so Wohlfarter.

Eigenbetrieb sinnvoller als Pacht

Das Zeigerrestaurant wird auch weiterhin das einzige bleiben, das die Bergbahnen selber betreiben. Man will sich nicht mit zu vielen Aufgaben verzetteln. Allerdings einen Gastronomiebetrieb sollte möglichst jede Bergbahn in eigener Regie führen. „Nicht um den anderen Betrieben Konkurrenz zu machen, sondern weil es heute zum Grundangebot für den Wintersportgast gehört, ein preislich vernünftiges und dabei qualitätsvolles Bergrestaurant im Skigebiet vorzufinden. Denn ein Pächter muss höhere Preise verlangen, um Gewinne zu machen, er muss aber marketing- und imagemäßig nicht unbedingt an einem Strang ziehen mit der Bergbahngesellschaft. Gerade bei der Abwicklung von Events oder beim Schnüren von Gesamtpackages kann ein Pistenbetreiber hier Probleme bekommen", erklärt Wohlfarter. Und Lampichler ergänzt: „Heute ist das der Trend bei Bergbahnen, vor 20 Jahren war es noch das Verpachten. Neben den von Herrn Wohlfarter erwähnten Gründen haben die Bergbahnunternehmer erkannt, dass sie auch dabei etwas verdienen können – vorausgesetzt das Konzept stimmt und die Leute sind motiviert."



Die Erweiterung vermittelt ein sehr freundliches Ambiente. Im Bild die Zirbenstube.



Getränkestation im Free Flow-Bereich. Die Granitplatten und der Heugerfloor-Teppichboden sind typisch für eine Ausführung durch die Firma FHE.

Personal spielt eine große Rolle

Wohlfarter formuliert es noch pointierter: „Das Personal ist für den Erfolg noch wichtiger als ein gut kalkulierter Wareneinsatz."
Das Zeigerrestaurant mit seinen 25 Mitarbeitern erwirtschaftet jedenfalls schöne Gewinne und stützt die Gesamtrendite der Hochzeiger Bergbahnen Pitztal GesmbH. & Co KG. In der Umgebung ist es zu einem Leitbetrieb geworden.
Bei durchschnittlich 2 300 Gästen/Tag in diesem Bereich, die hauptsächlich aus der finanziellen Mittelschicht kommen, ist auch diese jüngste Lokal-Vergrößerung nicht zu groß ausgefallen! Das ein oder andere Pistenlokal in diesem 45 km großen Skigebiet wäre durchaus noch willkommen – allerdings von privater Hand geführt... **mak**



Um den Altbestand herum wurde die Erweiterung in Form eines „Wintergartens" gestaltet.

Das neue Morenia wertet Saas Fee auf

Im Wintersportgebiet Saas Fee (CH) wird am 28. Oktober das neue SB-Pistenrestaurant Morenia bei der Mittelstation des „Alpin Express“ eröffnet. Betreiber wird die Burgergemeinde sein, die 6,5 Mio Franken aufbrachte und die Edinger Tourismusberatung mit der Konzeptionierung beauftragte. Auch bei Küchenausstattung und SB-Bereich wurde auf österreichisches Know how gesetzt: die Firma FHE Franke aus Dornbirn ist hier der Lieferant.



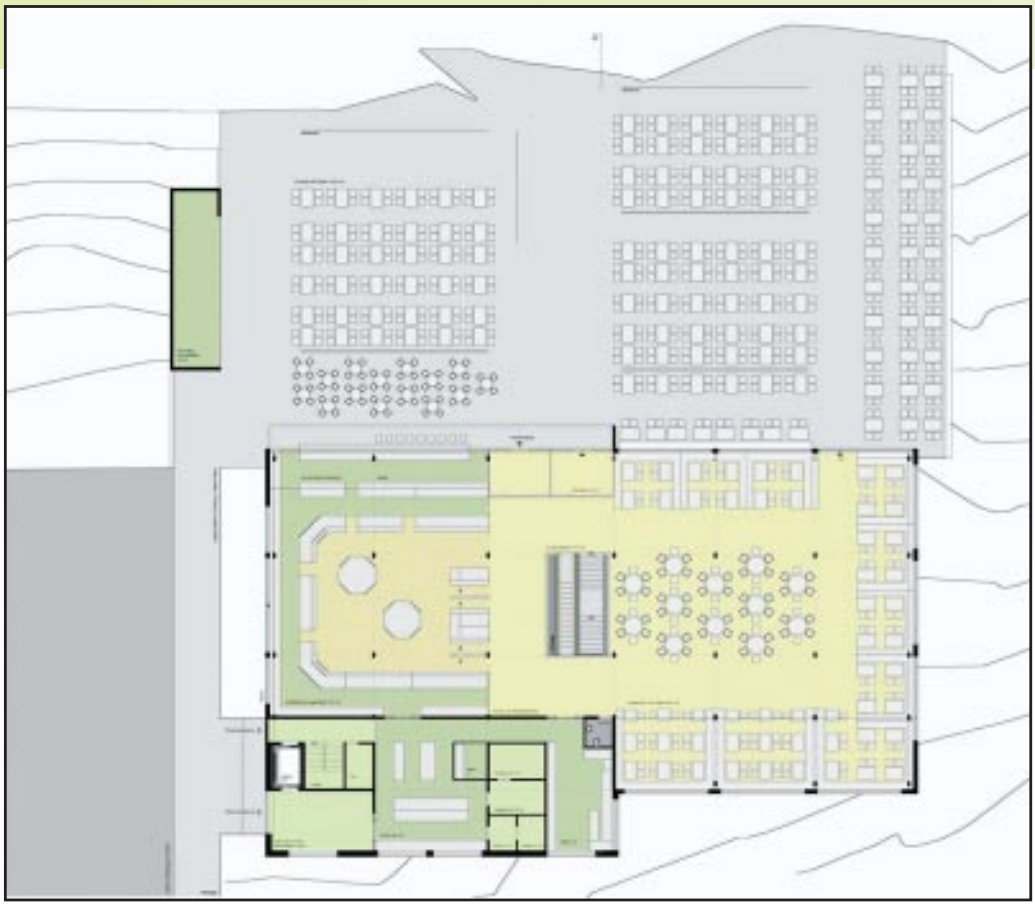
Das neue Pistenrestaurant Morenia in Saas Fee bei der Mittelstation vom Alpin Express (3 S-Bahn) wird am 28. Oktober eröffnet. **Fotos: ETB**

Das Schweizer Skigebiet Saas Fee wurde bekanntlich vor einigen Jahren vom französischen Freizeitanlagen-Betreiber Compagnie des Alps (CdA) als 14. Skiresort übernommen. An der bestehenden Skigastronomie herrschte allerdings kein Interesse.

Bis zur Wintersaison 2006/07 sollen im Skigebiet jedoch weitere Zubringerkapazitäten geschaffen werden (u. a. 6 SBK Sperwerzucht 6SBK Morenia). Unter dieser Voraussetzung erwies sich die vorhandene Gastronomiekapazität in Containerbauweise als veraltet und nicht mehr ausreichend.
Vor allem die nicht mehr zeitgemäße Restauration an der Mittelstation der Dreiseilumlaufbahn „Alpin Express“ musste dringend erneuert werden. Es sollte daher ein neuer rationeller Betrieb mit großem, leistungsfähigen SB-Markt entstehen, der über eine Kapazität von 1 000 Sitzplätzen, davon mindestens 600 Terrassenplätze, verfügt.
Also nahm sich die Burgergemeinde (Mitglieder u. a. 14 Hoteliers) dieses Projektes an.

Das Optimum bei beschränktem Budget

Für die Projektentwicklung und -beschreibung, die als Grundlage für einen Architektenwettbewerb diente, wurde die Edinger Tourismusberatung (ETB) konsultiert. Der zuständige Senior Consultant der ETB, Alois Edenhauser, sah sich mit einem beschränkten Budget einer-



Platzaufteilung des Siegerprojektes von Architekt Walter Burgener, Brig.

seits (3,5 Mio. CHF) und dem Wunsch nach einem großen Restaurant (500 Innen- und 500 Außenplätze) konfrontiert. Der erfahrungsgemäße Richtwert pro gewichtetem Sitzplatz beträgt jedoch laut ETB ca. 7 000 Euro, folglich würde man bei ca. 5 Mio. Euro oder 7,5 Mio. Franken landen!
Vertreter der Burgergemeinde unter Präsident Dr. Felix Zurbriggen starteten hierauf eine Besichtigungstour nach Österreich zu erfolgreichen ETB-Referenzen wie z. B. Restaurant Komperdell oder Masner in Serfaus, Bergdiamant in Fiss, Hoadl Haus in Axamer Lizum etc. Man wußte anschließend, dass man das Budget aufstocken müsse, um eine vernünftige Lösung für das Pistenrestaurant Morenia zustande bringen zu können – ein Prestigeobjekt war ohnehin nicht realisierbar. „Absolut vorrangig war ein intelligentes und hinsichtlich der Errichtungskosten sparsames Projekt mit einem ausgeglichenen Kosten-Nutzen-Effekt", erklärt Edenhauser gegenüber dem Mountain Manager.



Schnappschuss vom Innenausbau am 25. August.

Das Siegerprojekt vom Architekten

Mit auf 6,5 Mio. Franken erhöhtem Budget wurde das Projekt schließlich in den Architektenwettbewerb entlassen. Die Analyse und Reihung der Vorschläge oblag ebenfalls der ETB, als Sieger ging der Entwurf von Walter Burgener aus Brig mit ca. 400 Innen- und 600 Außenplätzen hervor. Im Keller wurde ein eigenes Kinderrestaurant mit 100 Plätzen sowie weitere 100 Plätze für Selbstversorger geplant. Das Gebäude ist eine Beton-Holz-Glaskonstruktion mit Blick zum Berg in Richtung Süden und befindet sich – im Gegensatz zu früher – jetzt auf Bahnsteigniveau.
Die Gastronomie wurde so konzipiert, dass sie ohne Aufsplitterung überschaubar und rationell zu führen ist. Weitere Beratungsziele waren:

- Gastronomieerlös pro Wintersaison mindestens CHF 1 800 000,–.
- Spitzenerlöse an Saisontagen bis CHF 20 000,–.
- Mitarbeiteranzahl im Winter 17–19 Personen (im Sommer ist der Betrieb geschlossen).

Sichtküche und Außenbar

Natürlich sind auch die Ausschreibungen für die Gewerke über ETB gelaufen. Bei der Küchenausstattung und dem Freeflow-Selbstbedienungsbereich erhielt FHE Franke (Dornbirn) wegen des besten Preis-Leistungsverhältnisses den Zuschlag. Das Gespann ETB und FHE hat ja außerdem schon viele SB-Marktrestaurants erfolgreich realisiert. Hier hat man sich für eine Sichtküche entschieden. Das Geschirr liefert die österreichische Firma RIST, die Kaffeemaschinen Franke, die Kühlung LKS (Linde), die 4 Kassen Hotline-System und die Getränketechnik Getag AG. Ähnlich dem Vorbild Horberg-Restaurant in Mayrhofen wird beim Eingang im Windfang auch eine Außenbar entstehen.
Der Boden des Restaurants wird mit einem schalldämmenden und feuchtigkeitsspeichernden Heugerfloor-Teppich ausgestattet. Als Leitsystem werden von der Decke hängende Fahnen eingesetzt.
Bernhard Pfammatter, Geschäftsführer der Luftseilbahn Saas Fee, gratuliert dem Burgerrat zur mutigen und tollen Entscheidung des neuen Bergrestaurants Morenia und der Bevölkerung zum eindeutigen Abstimmungsresultat. Er ist überzeugt, dass dieser Betrieb eine wesentliche Qualitätssteigerung in der Berggastronomie bringen und speziell das Teilskigebiet Felskinn-Morenia (5 500 Gäste/Tag) aufwerten wird. **mak**



Nock IN – das andere Restaurant

Eine Vielzahl von Nudelgerichten, Salate und Ofenkartoffel auf 1908 m, klassische Hintergrundmusik, eine Lounge mit roten Ledersofas und Bergpanorama von allen Seiten, ein Nationalpark vor der Türe – das ist keine freche Phantasie, sondern das neue „Nock IN"-Panoramarestaurant an der Bergstation der 8 EUB Brunnach in St. Oswald, Skigebiet Bad Kleinkirchheim. Einzigartig!

Das SB-Bergrestaurant Nock IN beim Kärntner Nationalpark Nockberge (80 Innen- und 180 Terrassenplätze – tlw. mit Strandkörben!) hebt sich bewusst von der „Lederhosenarchitektur" ab. Als es zur Saison 04/05 direkt an der Bergstation der 8 EUB Brunnachalmbahn platziert wurde, beschloss man, die moderne Architektur der Station beim Restaurant weiterzuführen. Und zwar mit dem Aspekt, alles von überall zu sehen. Das heißt rundherum Transparenz auf die Bergwelt durch viel Glas, klare Linienführung ohne Firlefanz, aber mit stimmungsvollen Details. So wurden die Betonsteher bzw- hülle liebevoll mit einem Echtholz simulierenden Putz überzogen, wodurch man sich in dem hellbraunen und hellblauen Ambiente gleich wohl fühlt. Und auch rot ist dabei – in der sogenannten Segafredo Café-Lounge. Hier wurden auf einem Holzpodest rote Sofas gruppiert, was das Raumgefühl sehr auflockert und einem „Hallencharakter" entgegenwirkt. Die Lounge bietet besondere Kaffeespezialitäten an und hat eine eigene Speisekarte bzw. dazu passende Aschenbecher.



Das moderne Panoramarestaurant Nock IN wurde architektonisch mit der Bergstation verschmolzen und liegt über dem Brunnachsee (Speicherteich). **Foto: mak**

Als Nudelrestaurant spezialisiert

Betreiber ist die Bad Kleinkirchheimer Bergbahnen, Sport- u. Kuranlagen GmbH & Co.KG, die an diesem neuralgischen Punkt den unzeitgemäßen Altbestand durch etwas Besonderes, bislang Einzigartiges ersetzen wollte. Da die klassische „Kärnter Jause" und andere traditionelle Bergangebote die eingesessenen Skihütten besser machen würden, spezialisierte sich das Nock IN von vornherein auf Nudelgerichte in allen Varianten: sowohl alle Typen an Kärntner Nudeln als auch italienische Pastas. Dazu etliche Salate, 6 Suppen und Ofenkartoffel. Nicht zu vergessen: herrliche Mehlspeisen!

Originell gelöst wurde auch das leidige Problem mit der Garderobe in Skihütten. Hier hat jeder seine Garderobe am „Mann", das heißt, die Sessel wurden extra höher gezogen, damit man den Anorak aufhängen kann. Und an der Sessel-Rückseite gibt es ein Gepäcksnetz, in dem man Handschuhe, Brillen etc. deponieren kann.

Im Hintergrund spielt klassische Musik (!), wodurch die natürliche Beschaulichkeit an diesem Ort noch gesteigert wird: relaxen, die Weite und Reinheit hier genießen...und vielleicht eine der 1 900 Sonnenstunden pro Jahr. **mak**



Detail Café-Lounge.



Freundliches Ambiente und umlaufende Glasfronten sorgen zu jeder Tageszeit für Atmosphäre. Rechts die rote Segafredo-Lounge. **Foto: BBKK**

Erfolgsbeispiel Serfaus-Fiss

Der aufstrebende Tiroler Skiverbund Serfaus-Fiss-Ladis investiert seit Jahren mächtig in die Pistengastronomie. Die vom Falk-Skiatlas zum „besten Familien-Skigebiet Europas“ gekürte Destination taugt auch am Gastro-Sektor als Vorbild!

In der Saison 98/99 betrug der Gastronomie-Umsatz der Bergbahnen im Tarifverbund ca. 16 % vom Gesamtumsatz, in der abgelaufenen Saison bereits 20 %. Die Steigerung in 6 Jahren betrug in absoluten Zahlen fast 120 %!
Dieses Jahr sind zwei weitere neue Restaurants geplant, je eines in Serfaus (neuer Typ „Lounge“) und eines in Fiss an der Mittelstation der Sonnenbahn mitsamt extra Kinderrestaurant. Dadurch wird wahrscheinlich die Umsatzgrenze von 10 Mio. € überschritten – wohlgemerkt nur der Lokale im Bergbahnbesitz!

Zur kommenden Saison wird die Region über ca. 10 000 Sitzplätze verfügen, die Hälfte davon sind Restaurant-Sitzplätze.
Seit der Saison 03/04 wurden 5 neue Gastro-Betriebe (inkl. Umbauten) installiert.
Eines der ersten erfolgreichen SB-Bergrestaurants überhaupt war das Komperdell (geplant von Edinger Tourismusberatung als Markt-Konzept) in Serfaus, bekannt sind auch die Masnerhütte und Lassida (beide Serfaus) sowie die Möseralm und das Bergdiamant in Fiss.



Lassida in Serfaus (oben) und Möseralm in Fiss (unten) sind nur 2 Beispiele einer Vielzahl erfolgreicher Pistengastronomie in „Tirols Skidimension“.





Schirmbar-Innovation in Lenzerheide

Die bekannten Meissl Schirmbars sind mittlerweile in fast allen bekannten Ski-Regionen beliebte Zentren für Aprés Ski. Letzte Saison haben die Bergbahnen Lenzerheide Danis Stätz AG (CH) ihre neu gestaltete Terrassenanlage beim Bergrestaurant Alp Stätz mit dem Erfolgsprodukt aus dem Salzburger Land aufgepeppt. Und dabei gleich eine Innovation ausgelöst...



Schirmbar Lenzerheide innen mit neuartiger Barpultbeleuchtung. Foto:Meissl



Der beliebte Treffpunkt beim Bergrestaurant Alp Stätz verfügte schon bisher über eine Freiluftbar. Doch die war naturgemäß sehr wetterabhängig – sobald am frühen Nachmittag die Sonne verschwindet, wird es hier ungemütlich frisch. Die neue Meissl Schirmbar bietet nun perfekten Wetterschutz und damit Action auf der Terrasse bis in die Nacht. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil – ist doch eine wichtige Spezialität der Lenzerheide, die längste Nachtskiabfahrt der Schweiz zu bieten! So steht die neue Schirmbar denn auch ganz im Zeichen von SNOW-NIGHT & FUN.

Alternative Barpultbeleuchtung

Dieses Motto prangt nicht nur unübersehbar auf dem Schirm, sondern kennzeichnet auch die Barpultbeleuchtung: Dazu wurde der typische Kopf, Markenzeichen der Nachtskifahrt in Lenzerheide, per Wasserstrahltechnik extra aus Aluminiumplatten herausgeschnitten.

Ein ebenso überraschendes wie aufmerksamkeitsstarkes Symbol und Gestaltungselement, das seine Wirkung nicht verfehlt und für einen ganz eigenständigen, jugendfrischen Auftritt sorgt!
Eine weitere Besonderheit stellt der tribünenförmige Anbau dar, mit dem die unmittelbar angrenzende, relativ steile Böschung zum Sonnenbaden oder fürs Picknick genutzt werden kann.

Das geniale Konzept

Die Gründe für die schon lange anhaltende Erfolgsgeschichte der Meissl Schirmbars liegen vermutlich vor allem in dem genialen Konzept des flexiblen Wetterschutzes, verbunden mit einer kompletten Barausstattung, die zudem auf hohen Betrieb und extreme Witterung ausgelegt ist.
Für die Gäste bedeutet dies Unterhaltung, Spaß und Erfrischung gleich neben der Piste, sowie das – nicht zu unterschätzende – Sehen und Gesehenwerden. **hm/mak**

Wir machen Innovationen spürbar ... auf Knopfdruck



Als weltweit einziger Hersteller von Sitzheizungen für Sesselbahnen werden wir von Doppelmayr/Garaventa unserem Image als Technologie- und Innovationsführer erneut gerecht. Unsere gewohnt einladenden, weich gepolsterten und transparent designten Sessel erreichen durch die neue Sitzheizung das Höchstniveau an Komfort. Ein Grund mehr sich auf den nächsten Winter zu freuen. Doppelmayr/Garaventa macht Innovationen spürbar!

GARAVENTA

Garaventa AG, Bergstrasse 9, CH-6410 Goldau, Schweiz
T +41 41 859 11 11, F +41 41 859 11 00
www.garaventa.com, contact@garaventa.com

Doppelmayr®

Doppelmayr Seilbahnen GmbH
Rickenbacherstraße 8-10, Postfach 20
A-6961 Wolfurt / Austria
T +43 5574 604, F +43 5574 75590
dm@doppelmayr.com, www.doppelmayr.com

© www.ideshi.com

Wintersteigers „discovery“ auf Erfolgskurs

Die auf der ispo im Frühjahr präsentierte vollautomatische Serviceanlage für Ski und Snowboards discovery hat sich für WINTERSTEIGER zu einem wahren Verkaufsschlager entwickelt. Für die kommende Wintersaison konnten bereits knapp 100 Module verkauft werden. Der MM sprach mit Wolfgang Berghammer, Leiter Division Sports.



Wolfgang Berghammer, Leiter der Division Sports bei Wintersteiger, präsentiert die vollautomatische Servicestation discovery – ein Meisterstück. **Fotos: Wintersteiger**

„Wir mussten unsere Verkaufsplanung mehrmals nach oben revidieren“, zeigt sich Wolfgang Berghammer, Leiter der Division Sports, mehr als zufrieden über den gelungenen Verkaufsstart. So namhafte Sporthändler wie Bründl (Kaprun), Figl (Sölden), Margreiter (Kirchberg), Herzog (Neukirchen), INTERSPORT Strolz (Lech) oder INTERSPORT XL (Feldbach) haben sich für die neue discovery und damit für WINTERSTEIGER als Partner entschieden. „Mit der discovery können wir unsere führende Position im Automatensektor nicht nur festigen, sondern klar ausbauen“, so Berghammer. Über 600 WINTERSTEIGER-Schleifautomaten sind nun weltweit im Einsatz!

Das neue Vorschubsystem der discovery arbeitet ohne Brücken und Sauger.



Berghammer sieht den großen Verkaufserfolg der discovery in der Lösung wichtiger Anforderungen im Servicebereich. „Durch unsere Marktnähe wissen wir sehr genau, was die dringendsten Bedürfnisse der Anwender sind. Und unsere Entwicklungsabteilung hat dazu noch Dinge realisiert, die gar nicht angesprochen wurden. Herausgekommen ist ein wahres Meisterstück an Innovation und Wirtschaftlichkeit. Die discovery ist einfach, schnell, modular und der Zeit ein Stück voraus“.

Die discovery wächst mit

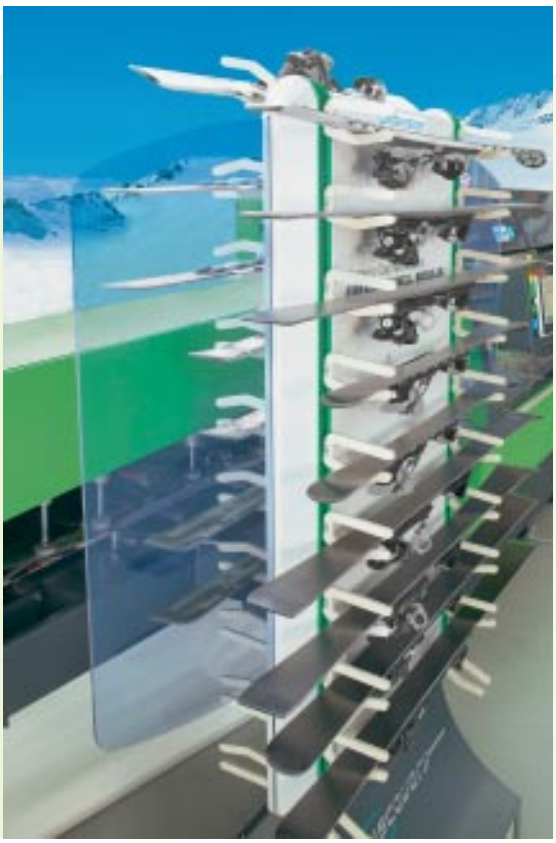
Entscheidend für viele Kaufinteressierte war laut Berghammer, dass die discovery mit dem Serviceaufkommen mitwachsen kann. Ihre modulare Bauweise mit drei Basismodulen ermöglicht den gezielten Ausbau der Kapazitäten. Bis zu 10 unterschiedliche Maschinenvarianten sind derzeit möglich. Damit wird die Zukunft besser planbar und das Investitionsrisiko entscheidend minimiert.

Die Beschickung und Entnahme der discovery erfolgt jeweils durch Paternoster-Magazine für 16 Ski. Das bedeutet höchste Pufferkapazität und reduzierte Bedienzeit: einfach Paternoster-Magazin beschicken, Programm wählen und mehr Zeit für andere Dinge haben.

Ein neuer Vorschub

Als eine der wichtigsten Innovationen führt Berghammer den neuen Vorschub der discovery an. „Brücken und Sauger gehören der Vergangenheit an. Zwei parallel laufende Schlitten mit je 8 Spannzylindern fixieren Ski oder Snowboard und führen sie durch die Maschine. Die Sportgeräte können somit unabhängig von der Oberfläche bearbeitet werden.“ Und das ohne Vorsortieren. Denn die discovery erkennt mittels automatischer Laservermessung die Länge, Breite und

Taillierung von Ski und Snowboards. Dies ermöglicht eine perfekte Anpassung der Druckkurve der Schleifaggregate und sorgt somit für einen optimalen Schleifabtrag. Auch die bewährten WINTERSTEIGER-Schleifprogramme sowie die Racing-Software für Rennlaufstrukturen sind bereits inkludiert.



Die Paternoster-Magazine für 16 Ski bieten höchste Pufferkapazität.

WINTERSTEIGER ist mehr als nur Produzent

WINTERSTEIGER sieht seine Aufgabe jedoch nicht nur in der Herstellung von innovativen Produkten für optimalen Kundennutzen. „Unser Anspruch geht weit darüber hinaus", sagt Berghammer. „Wir verstehen eine Partnerschaft als begleitenden Prozess, der eine Reihe von Dienstleistungen umfasst". WINTERSTEIGER überzeugt durch komplette Systemlösungen für individuelle, kundenspezifische Anforderungen rund um den Verleih und Service von Ski und Snowboards. 3D-Planung, Amortisations- und Rentabilitätsrechnung inklusive. WINTERSTEIGER bietet natürlich auch individuell abgestimmte Finanzierungsvarianten an, wie z. B. Leasing oder Abrechnung je nach Serviceaufkommen. Eine Besonderheit ist die Personalbereitstellung durch WINTERSTEIGER.



Die Laservermessung erkennt automatisch Länge, Breite und Taillierung von Skiern und Snowboards.

Auf Wunsch werden qualifizierte Mitarbeiter für den gesamten Winter zur Verfügung gestellt. Damit entfällt die oft langwierige Personalsuche, man hat kalkulierbare Lohnkosten und einen WINTERSTEIGER-Techniker mit Skiservice Know-How im Haus. Und last but not least unterstützt WINTERSTEIGER seine Kunden bei der Bewerbung von Skiservice. Durch professionelle Werbemittel wird gemeinsam die Auslastung optimiert und der Erfolg der Kunden sichergestellt! **fg/mak**

discovery Modulkonzept

Das innovative Modulkonzept der discovery überzeugt mit seiner perfekten Abstimmung an das jeweilige Serviceaufkommen. Ob gute Zeiten oder noch bessere, mit der discovery können die Servicekapazitäten schnell und flexibel erweitert werden.

Das Vorschliff Modul bietet Seitenkantenschliff sowie Belag- und Unterkantenschliff mit Schleifband. Das aufwändige und zeitintensive manuelle Vorschleifen von Ski und Snowboards gehört mit der discovery der Vergangenheit an! Und erzielt damit mehr Durchsatzleistung, vor allem bei Kundenski.

Das Stein-/Discschliff Modul beinhaltet Belagschliff mit oszillierendem Stein, Seitenkanten- und Unterkantenschliff mit Ceramic Disc Finish sowie eine Trocknungseinheit. Es steht beispielhaft für höchste Ansprüche, die WINTERSTEIGER in allen Bereichen erfüllt. Außerdem ist das Stein-/Discschliff Modul auch ein Instrument zur Kundengewinnung. Individuelles und einfaches Anpassen der Schleifparameter ermöglicht es z. B. die anspruchsvolle Zielgruppe der Rennläufer anzusprechen. Die servopneumatische Druckanpassung an die Geometrie der Ski und Snowboards gewährleistet einen gleichmäßigen Schleifabtrag. Für den Ski- und Snowboardverleih bedeutet das ein bemerkenswertes Mehr an Wirtschaftlichkeit.

Das Wachs Modul mit Schaufelbearbeitung, Heißwachsen, Nachwärmen, Strukturbürsten und Polieren macht den Ski bzw. das Snowboard fahrfertig. Weitere zeitaufwändige Arbeitsschritte entfallen. Bei der Schaufelbearbeitung wird der Schaufel- und Endbereich belagseitig entrostet und poliert. Eine ausgeklügelte Walzentechnologie ermöglicht einen gleichmäßigen Wachsauftrag auf jedem Ski bzw. Snowboard. Die oszillierende Wachswalze verbessert das Wachsergebnis sowie das Eindringen des Wachses in den Belag. Ebenso das gezielte Nachwärmen des gewachsten Belages. Auch das zeitraubende Abziehen im Nachhinein können Sie sich sparen. Die Struktur-/Polierbürste erzielt glänzende Ergebnisse. Überflüssiges Wachs wird entfernt und die Steinschliffstruktur freigelegt.

Auch in punkto Design und Platzbedarf ist die WINTERSTEIGER discovery ein Meisterstück. So benötigt die größte Ausbaustufe mit einem Vorschliff, zwei Stein-/Discschliff und einem Wachs Modul gerade einmal 14,5 m^2 Platz – und das für die automatische Bearbeitung von Ski und Snowboards!

Sport Penz: Top-Service für den Gast

Seit rund 60 Jahren ist in Nauders Sport Penz ein Begriff. Sowohl im Sommer als auch im Winter bietet man hier Gästen und Einheimischen ein durchdachtes Angebot an Sportgeräten und den passenden Service.



Drei Generationen bei Sport Penz: Bettina, Lukas und Karl Penz vor ihrem modernisierten Firmengebäude.
Fotos: dwl

1968 hat Karl Penz das gleichnamige Sporthandelsunternehmen von seinem Onkel übernommen. Mit 4 Mitarbeitern im Sommer und 10 bis 11 im Winter hat sich das Geschäft zu einer fixen Größe im Angebot von Nauders entwickelt. Das Angebot reicht von Ski- und Skischuhverleih über den Express-Service und den Sportartikelverkauf bis hin zum Fotoservice und ein durchdachtes Sortiment an Trachtenmoden.
In allen Belangen ist es dem Familienunternehmen, dem mittlerweile Bettina Penz vorsteht, ein Anliegen, beste Qualität zu bieten. Aus diesem Grund wird der persönliche Kontakt mit dem Kunden und eine Top-Beratung groß geschrieben. Dazu kommt ein durchdachtes Preis-/Leistungsverhältnis sowohl bei den Produkten als auch im Servicebereich.

Individuelle Anpassung

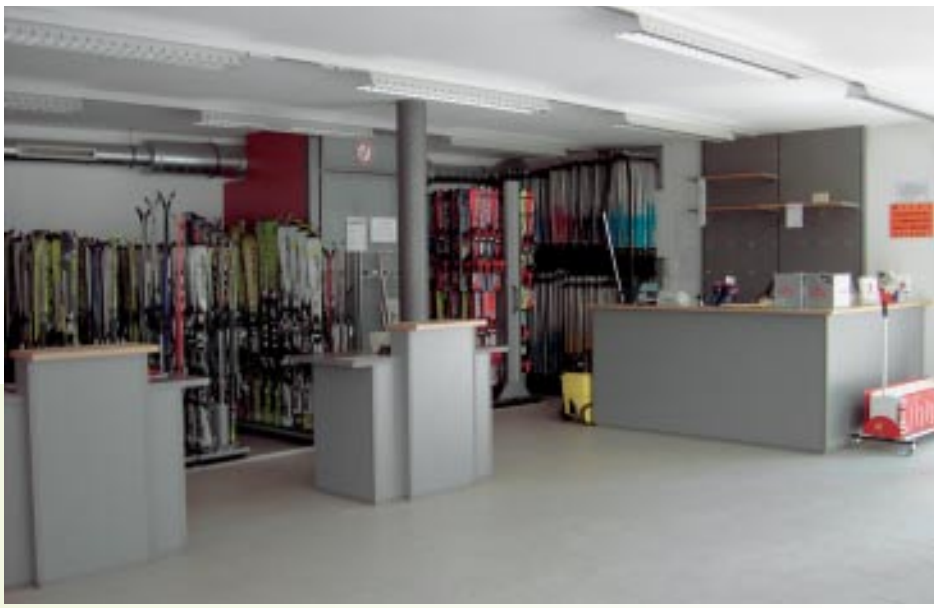
Die Region Nauders hat sich vor allem als Familiendestination einen Namen gemacht. Für den Ski- und Snowboardverkauf bzw. -service ergibt sich daraus ein unterschiedliches Anforderungsprofil, dem Sport Penz aus seiner langjährigen Erfahrung Rechnung trägt.



Freude über die neue DTS-U bei Karl Penz, Seniorchef Sport Penz, und Wolfgang Koch, zuständig für den Reichmann-Service in Österreich.

„Am besten, Sie testen“

Wie in den vergangenen Jahren auch, präsentiert Reichmann seine Produkte zu Beginn des Winters im Testcenter auf dem Gletscher in Sölden. In Kooperation mit Rossignol und Holmenkol stehen die Maschinen, darunter auch die einzigartige Kanten-Tuning-Maschine DTS-U, zu Testzwecken unter dem Motto „Am besten, Sie testen“ an den drei folgenden Wochenenden ab dem 16.–18. Oktober 2005 zur Verfügung. Anmeldungen sind über Rossignol Deutschland möglich.



Express-Service für den Kunden in schöner Umgebung: Intersport-Partnerbetrieb Sport Penz.

Gerade im Servicebereich schwört man bei Sport Penz deshalb auf Servicemaschinen, die manuell zu bedienen sind. Als Partner hat man sich dafür die Reichmann & Sohn GmbH zur Seite geholt, die neben ihren hochwertigen Serviceautomaten auch in diesem Segment eine ausgereifte Produktpalette zu bieten hat. Mit Hilfe einer profunden Beratung hat Sport Penz genau die Maschinen angekauft, mit denen man seinen Kunden schnellen und effizienten Service bereitstellen kann.

Dabei weiß man neben der ausgereiften Technik vor allem auch die Verlässlichkeit und das leichte Handling zu schätzen, das gerade bei kontinuierlichem Serviceaufkommen wichtig ist. Dazu hat man robuste und dennoch kompakte Maschinen zur Verfügung.

Zur derzeitigen Ausrüstung zählen:

➤ Die neue DTS-U: Das kleine, kompakte Raumwunder im modernen Design sorgt für perfekt geschliffene Kanten pro Ski oder Snowboard in einem Arbeitsgang.

➤ Die Band-Stein-Schleifmaschine Profi-3: Zwei unabhängig voneinander arbeitende Antriebsmotoren für die Band- und Steinschleifstationen ermöglichen das Arbeiten mit unterschiedlichen Einstellungen an den Stationen.

➤ Die neue Heißluft-Bandwachsmaschine mit Bürste BWM 350 B: Ihr Pluspunkt liegt in der gleichmäßigen Heißluftzufuhr, wodurch das Wachs zerfließt und heiß in den Belag eingearbeitet werden kann. Das Abziehen dicker Wachsschichten entfällt, der Wachsbedarf wird reduziert und Kosten werden gespart.

➤ Die Steinschleifmaschine ESM: das Herzstück dieser Maschine ist die moderne Steuerung, bei der alle reproduzierbaren Oberflächenstrukturen gespeichert und abrufbar sind. Dadurch hat der Anwender eine große Variantenvielfalt an Strukturen zur Verfügung.

➤ Die Band-Schleifmaschine für Snowboards SN 350 Profi für das professionelle Tuning. Mit ihr können die Arbeitsschritte Vor- und Feinschliff, Entgraten und Polieren sowie das Schleifen der Seitenkanten schnell und effizient durchgeführt werden.

Darüber hinaus verfügt Sport Penz über das Verleihsystem Koralp, ein durchdachtes Aufbewahrungs- und Trocknungssystem für den Ski- und Boardverleih. Das tägliche Handling wird damit einfach und übersichtlich bewerkstelligt, das Design ist modern und ansprechend.

Erfahrungsaustausch macht sicher

Neben der persönlichen Beratung bei Kauf und Service der Maschinen punktet Reichmann bei Sport Penz durch die fachliche und technische Kompetenz. Sie wird u. a. durch die Anregungen aus der Praxis gestützt, die Kunden vielfach weitergeben und von Reichmann bei der Produktweiterentwicklung gerne aufgegriffen werden. Auf diese Weise erhöht man die Praxistauglichkeit der Maschinen bis ins Detail.

Dazu gibt es für Serviceprofis die Möglichkeit, an Schleifseminaren am Reichmann-Firmensitz in Weißenhorn teilzunehmen. Auch dieses Angebot weiß man bei Sport Penz zu schätzen. Wissen wird so aufgefrischt, der Erfahrungsaustausch mit Kollegen gewährt Einblicke in unterschiedliche Vorgehensweisen. **dwl**

30 Jahre
Wiegand
- die Innovativen

erstmals

Sommernutzung von Schleppliften

erstmals

Bremsband, Fliehkraftbremse

erstmals

automatisches Liftersystem

erstmals

Sommerrodelbahn auf zwei Schienen – Alpine Coaster

erstmals

automatischer Schlittentransport per Sessellift

erstmals

Wie-Li-Transportsystem

erstmals
Edelstahl-Sommerrodelbahnen
Fahrtmöglichkeit bei Nässe
zweisitzige Schlitten
Magnetbremssystem für zu schnelle Rodler und viele Detail-lösungen
elektrisch angetriebene Sommer-rodelbahn – Bobkart

Auch für Ihre Anlage haben wir eine maßgeschneiderte Lösung.

Josef Wiegand GmbH & Co KG, Landstraße 12, D-36169 Rasdorf, Tel. 06651/9800, Fax 06651/379, info@wiegandslide.de, www.wiegandslide.de

Montana: Erfolgreiches Konzept für Intersport HUBER

Skimiete, Depot und Service an der Bergbahn: Das Sportfachgeschäft Intersport HUBER in Gerlos/Tirol hat unter tatkräftiger Unterstützung von Montana das richtige Konzept für sein Angebot gefunden.



Depotsystem über Skipass. ***Fotos: Montana***

Die Rahmenbedingungen für die komplette Neueinrichtung des Geschäftslokals an der Isskogel Tal- und Bergstation waren klar definiert: Auf 450 m² sollten alle Dienstleistungen rund um die Skimiete zweckmäßig und nach modernstem Standard realisiert werden. Der Ladenbau und das Marketing-Konzept dazu wurden von INTERSPORT erarbeitet.

Intersport HUBER befindet sich im Untergeschoß der Station, sodass man über alle Voraussetzungen verfügt, höchsten Ansprüchen der Wintersportler gerecht zu werden: Skivergnügen auf bestens präparierten Pisten, Anfahrt mit großem Parkplatz, effizienter Bergbahnticketverkauf und alle Leistungen rund um Skimiete, Depot, Service und Verkauf von Zubehör in nächster Nähe.

Die Kunden gelangen mühelos mit der Rolltreppe ins Geschäft. Dann geht es zunächst zu den abs® Einrichtungs-Systemen von MONTANA®: Einschreibpulte, Sitzbänke für die Schuhanprobe, Ski-, Board,- Schuh- und Stockaufbewahrung und Kassenmöbel. Alle Elemente sind so aufeinander abgestimmt, dass sowohl eine individuelle Anpassung an die Farb- und Formgebung des Geschäfts als auch eine hohe Effizienz pro m² Raum realisiert wurde. Auch die für den Mietvorgang erforderliche Software wurde von MONTANA installiert: SPORTS RENTAL® ist die meistverkaufte Verleih-Software in Österreich. Nach der Installation übernimmt MONTANA hier auch die Schulung und den an allen 7 Wochentagen zur Verfügung stehenden Hotline-Service.



Integration der Serviceanlage.

Depot am Skipass

Geschickte Platzierung und eine Innovation kennzeichnen das Depot. Nach Verkauf eines Depotplatzes wird die Berechtigung mit einer Schnittstelle zur SPORTS RENTAL® Software direkt auf den Skipass aufgebucht, wobei die eigentliche Neuheit in der Verbindung von Depot und Skipass liegt: In die Depotschränke sind elektronische Schlösser mit keyless-Technologie eingebaut, so dass der Kunde zum Öffnen und Schließen nur seine Liftkarte an die Tür halten muss. Dazu Gerhard Huber: „Das Depot ist für uns ein hervorragendes Mittel zur Kundenbindung, die Wintersportler kommen so mindestens 2 x täglich in mein Geschäft und können hier neben dem Einkauf von Zubehör auch gleich den Skiservice durchführen lassen."

Integration der Service-Werkstatt

Für den Ski- und Boardservice hat sich Gerhard Huber für den SNOW CRUISER von MONTANA entschieden: „Mit einer Leistung von 20 Paar Kunden- und 30 Paar Mietski können wir unseren Kunden mit der MONTANA® -Anlage ein qualitativ hervorragendes Niveau im Service bieten."

Das durchdachte Konzept hat sich mittlerweile zur Zufriedenheit aller Beteiligten bewährt. Franz Hörl, Bürgermeister von Gerlos und Direktor der Isskogel-Bergbahn bringt es auf den Punkt: „Es ist wichtig, dass unsere Kunden alle Serviceleistungen rund um den Skisport auf einfachem Weg mit höchsten Qualitätsansprüchen erhalten. An der Tal- und Bergstation der Isskogelbahn ist uns das bestens gelungen."

Infos: www.ski-service.com





PRINOTH AG/SpA · I-39049 Sterzing/Vipiteno Tel. +39 0472 72 26 22 · www.prinoth.com

Lässt Sie auch auf Langstrecken nicht im Stich: ein PRINOTH Pistenfahrzeug.
Darauf können Sie sich verlassen: innovative Technik, hochwertige Materialien,
leistungsstarke Motoren. Auch noch nach Jahren!

LEITNERGROUP®

Prinoth®

Doppelmayr/Garaventa: Scenic Skyway setzt Akzente

Der Nationalpark der Blue Mountains gehört in Australien zu den beliebtesten Ausflugszielen. Mit der Modernisierung der Pendelbahn „Scenic Skyway" hat man dort nun noch eine Attraktion mehr zu bieten.



Die Pendelbahn „Scenic Skyway" ist eine Touristenattraktion der Sonderklasse. ***Fotos: Doppelmayr***



Der Glasboden wird während der Fahrt transparent geschalten.

Keine 100 km westlich von Sydney liegen die Blue Mountains. Ihren Namen haben diese Berge mit Gipfeln bis zu 1 100 m Höhe von den ätherischen Ölen der Eukalyptus-Bäume, die einen bläulichen Dunst über die Landschaft abgeben.
Der dortige Nationalpark mit seinen zahlreichen Naturwundern hat sich zu einem Besuchermagnet für Einheimische und Gäste aus aller Welt entwickelt. Als touristischer Mittelpunkt gilt die Kleinstadt Katoomba, die rund 13 000 Einwohner zählt und aus einer ehemaligen Kohlebergbausiedlung entstanden ist.
1958 wurde die einspurige Pendelbahn „Scenic Skyway" gebaut, die 2004 im Auftrag der Katoomba Scenic Skyway Pty. Ltd von Doppelmayr/Garaventa komplett umgebaut und modernisiert wurde. Diese Bahn, die eine schräge Länge von 385 m aufweist, überquert auf ihrer etwas mehr als 2-minütigen Fahrt eine 275 m tiefe Schlucht des Jamison Valleys und hat eine Reihe von Besonderheiten zu bieten.

Gute Aussicht

So wird auf der Strecke nur eine Pendelbahnkabine eingesetzt. Sie wurde vom Schweizer Kabinenspezialisten CWA in nur 5 Monaten realisiert, obwohl man sonst für ein so großes Projekt eine durchschnittliche Bauzeit von 8–10 Monaten einplant. Die Kabine wurde extra groß bemessen und ist 9,80 m lang, 4,20 m breit und 3,10 m hoch. Das Gewicht beträgt 8 000 kg. Transportiert werden bei einer Fahrt 78 Personen plus Fahrer, obwohl effektiv 140 Personen Platz darin fänden.
Als Standard-Elemente kommt bei dieser Kabine, wie heute im Fahrzeugbau üblich, eine Aluminium-Struktur mit verklebter Verglasung zum Tragen. Im Design wurden sowohl Ideen der CWA als auch des Auftraggebers miteinander verschmolzen. Um den Passagieren einen möglichst umfassenden Blick auf die Landschaft zu ermöglichen,

wurden die Fenster bis zum Boden heruntergezogen. Dazu hat man in die Mitte des Kabinenbodens eine begehbare Plattform aus Glas integriert.
Dieses Glas besteht aus speziellen Flüssigkristallen, um den Glasboden im Stationsbereich undurchsichtig und auf der Fahrt durchsichtig zu machen. Mit Hilfe dieses Glasbodens, der von einem Geländer umgeben ist, löst der Fahrer einen „Special Effect" aus, der den Fahrgästen zu einem besonderen Sichterlebnis verhilft. So sind im Glasbereich 16 unterschiedliche Streifen angebracht, die ihrerseits wieder in Einzelelemente unterteilt sind. Durch 10 Programme können diese Elemente einzeln oder im Gesamten durchsichtig gemacht oder abgedunkelt werden, sodass sich unterschiedliche Perspektiven auf die darunter befindliche Schlucht ergeben. Unterstützt wird dieser Effekt durch eine dunkle Innendachverkleidung, die eine Spiegelung und damit eine Beeinträchtigung des Seherlebnisses verhindert. Selbstverständlich wurde in allen Bereichen auf größtmögliche Sicherheit geachtet. So wurde etwa der Glasboden auf eine fünffache Sicherheit ausgelegt, sodass er tragfähiger ist als viele Holzböden.
Das Innere der Kabine wurde mit dem Kunden bzw. mit Designer Sergio Stanisci farblich abgestimmt. Eine spezielle Innenbeleuchtung mit LED-Licht, einem warmen wartungsfreien Licht, das einfach zu dimmen ist, sorgt für die richtige Stimmung. Dazu gibt es genügend Haltestangen, damit sich die Passagiere während der Fahrt sicher fühlen. Für ältere Fahrgäste sind Klappsitze angebracht. Ein Teil der Fensterfront ist nicht verglast, sondern mit Drahtseilgittern gesichert, sodass viel Luft ins Innere gelangt.
Die Kabine verfügt außerdem über 2 Gehänge, 2 16-rollige Laufwerke und zwei Fangbremseinheiten. Der Einstieg erfolgt frontseitig.



Eine Reihe von Haltestangen geben den Fahrgästen Sicherheit.
Foto: CWA

Einspurige Pendelbahn

Die Scenic Skyway wird als einspurige Pendelbahn geführt, wobei man sich beim Bau und der Ausführung nach dem Canadian Code 798-01 orientierte. Als Mitglied des Commonwealth of Nations hat man sich in Australien den kanadischen Vorschriften verpflichtet, weil sie als vorbildlich gelten.
Im Gegensatz zur 2-spurigen Variante, bei der die Seile parallel laufen, wird bei der einspurigen Pendelbahn das Retourseil durch das Gehänge geführt. Die Spannvorrichtungen für Trag- und Zugseile befinden sich in der Ost- bzw. Talstation, wobei im Zuge der Umbauarbeiten der komplette Stationsstahlbau mit den Sätteln sowie Zugseil und Tragseile ersetzt wurden.
Völlig neu ist auch die gesamte Antriebseinheit, also der Seiltrieb mit Antriebsscheiben von 2,3 m Durchmesser, ein Kegel-Stirnradgetriebe sowie ein Asynchronmotor. Der Hilfsantrieb basiert auf einem elektro-hydraulischen Aggregat, die Stromversorgung erfolgt in dieser Betriebsart über eine unabhängige Stromversorgung. **dwl**



Die Antriebseinheit wurde völlig erneuert.

Technische Daten:

Seilbahnbauer:	Doppelmayr/Garaventa
Höhe Talstation:	944 m
Höhe Bergstation:	957 m
Höhendifferenz:	13 m
Schräge Länge:	385 m
Fahrgeschwindigkeit:	5 m/s
Förderleistung:	650 P/h
Plätze/Fahrzeug:	78 + 1 P
Anzahl Fahrzeuge:	1
Fahrzeit:	130 s
Zugseil:	25 mm
Tragseile:	2 x 42 mm
Nennleistung:	470 kW

Leitner:
Aufschwung für Skiregion Loser

Die neue kuppelbare 6er-Sesselbahn „Sandling-Jet“ bringt den Bergbahnen Loser in Altaussee gleich doppelten Nutzen. Zum einen wird ein ausgedienter Kurvenschlepplift ersetzt, zum anderen konnte eine zusätzliche Piste erschlossen werden.



Talstation des Sandling-Jet. **Fotos: Leitner**

In den letzten zwei Jahren hat Leitner im Ausseerland zwei Sesselbahnen realisiert. So hatten sich die Bergbahnen Loser in Altaussee im Rahmen eines geförderten Ausbauprogramms das Know-how der Südtiroler sowohl für den SA 6 Loser-Jet I als auch den SA 6 Sandling-Jet gesichert. Mit Hilfe der neuen Aufstiegsanlagen und des dazugehörigen Investitionsprogramms, das auch die Errichtung eines Hüttendorfes und eines Jugendheimes einschließt, wird eine bedeutende Komfortverbesserung angestrebt (vgl. MOUNTAIN MANAGER 8/2003, S.72, und MOUNTAIN MANAGER 7/2004, S. 64). Dazu Geschäftsführer Rudolf Gasperl: „Wir haben zu den beiden Aufstiegsanlagen sehr gute Rückmeldungen bekommen, weil die zentrale Lage der Talstationen ein wesentliches Plus an Komfort bedeutet. Früher hatte man den Schlepplift, der an der Straßenseite gelegen ist, dazu musste diese Straße auch noch überquert werden, um zum anderen Lift zu gelangen. Jetzt haben wir eine Skibrücke realisiert und eine durchdachte Skiarena mit modernen Bahnen zur Verfügung. Die beiden 6er-Sesselbahnen von Leitner haben uns dabei wirklich zu sehr positiven Kommentaren verholfen.“



In der Kurvenstation wird der Sessel ausgekuppelt und die Fahrgeschwindigkeit auf 0,5 m/s gesenkt.

Ausgereifte Technik

Der „Sandling-Jet“ ist eine automatisch kuppelbare 6er-Sesselbahn mit Komfortpolsterung und Wetterschutzhauben. Die Garagierung der Fahrbetriebsmittel erfolgt in einem vollautomatischen kompakten Bahnhof, der unmittelbar neben der Bergstation gebaut wurde und auch der Revisionsbühne Platz bietet. Sowohl Entleerung als auch Befüllung der Anlage erfolgen gegen die Fahrtrichtung.
Die Talstation der Sesselbahn wurde auf 855 m Seehöhe realisiert. Hier befinden sich sowohl Antriebseinrichtung als auch die Spannstation. Die Bergstation wurde so hoch positioniert, dass mit ihrer Hilfe eine zusätzliche Abfahrtspiste erschlossen werden konnte. Für die Saison 2005/06 wird derzeit eine weitere Pistenanbindung realisiert,



Neben der Bergstation war genügend Raum für die Sesselgaragierung und die Revisionsbühne.

sodass dann drei Pisten von der Bergstation des Sandling Jet zur Auswahl stehen. Damit wird ein entscheidender Schritt zur Entflechtung der Skifahrerströme gesetzt, der den Gästen optimale Bedingungen bringt. Die Bemessung der Anlage, die nur für den Winterbetrieb ausgelegt ist, erfolgte für eine maximale Förderleistung von 1 945 P/h bei einer maximalen Fahrgeschwindigkeit von 5 m/s.
Ersetzt wird mit der neuen Bahn der so genannte Sandling-Kurvenschlepplift. Mit dem Bau der neuen Bahn wurde die ursprüngliche Streckenführung in weiten Bereichen gleich belassen. Nötig war das durch die Positionierung der Bergstation und der schwierigen geologischen Voraussetzungen, die dem Trassenverlauf keinen großen Spielraum boten. Aus diesem Grund war es auch nötig, auf 1 085 m Seehöhe eine Winkelstation zu errichten. Sie dient allein der horizontalen Seilablenkung um 43 Grad und wurde nicht zum Zu- oder Ausstieg konzipiert. Im Normalbetrieb ist die Mittelstation nicht besetzt, sondern wird per Videoüberwachung gesichert. Hinweisschilder machen den Fahrgast auf diese besondere Situation aufmerksam. **L/dwl**

Technische Daten

Seilbahnbauer:	Leitner
Talstation:	858 m
Bergstation:	1 212 m
Höhenunterschied:	354 m
Antriebseinrichtung:	im Tal
Spanneinrichtung:	im Tal
Ablenkstation:	1 085 m
Geneigte Länge:	1 352 m
Fahrgeschwindigkeit mit Hauptantrieb:	5 m/s
Max. Förderleistung mit Hauptantrieb:	1 954 P/h



Doppelmayr: Komfortabler Aufstieg zum Wandererlebnis

Nicht immer sind es große Aufstiegsanlagen, die einen entsprechend hohen Nutzen bringen. In Naturns leistet eine Kleinpendelbahn hervorragende Dienste.

Naturns im Südtiroler Vinschgau ist zentraler Ausgangspunkt für Wanderungen am Sonnenberg, am Fuße des Naturparks Texelgruppe mit Anschluss auf den Meraner Höhenweg oder auf den schattigen Nördersberg. Schon seit den 60er Jahren gab es dabei von Naturns auf den Unterstell-Hof eine Seilbahn, die von Alois Götsch in Eigenregie gebaut und immer wieder verbessert worden war.
Diese Seilbahn entsprach jedoch nicht den gesetzlichen Bestimmungen für den Personentransport, sodass man schließlich an eine entsprechende Adaptierung dachte. Mit Hilfe des Tourismusverbandes, der Gemeinde Naturns und des Landes nahm Konrad Götsch die Aufgabe in Angriff. Realisiert wurde eine moderne Kleinpendelbahn, investiert wurden dazu rund 3,6 Mio. Euro.

Auf zum Höhenweg

Seit September 2004 ist die neue Aufstiegsanlage in Betrieb, Segnung und Einweihung fanden im März 2005 unter Anwesenheit von Landeshauptmann Luis Durnwalder statt. Die neue Bahn wurde als klassische Pendelbahn mit einem Trag- und Zugseil pro Fahrspur konzipiert. Zum Einsatz kommen 2 Kabinen, in denen jeweils 25 Personen Platz finden. Auf diese Weise gelangt man in rund 5 Minuten zur Jausenstation Unterstell-Hof und weiter auf den „Meraner Höhenweg".
Der Antrieb wurde auf 1 300 m Seehöhe in der Bergstation platziert, die als moderner, kompakter Bau ausgeführt wurde. In dieser Station sind auch alle Überwachungs- und Steuerungssysteme sowie das Notstromaggregat zu finden.
Die Talstation befindet sich in unmittelbarer Nähe der Obstwiesen von Kompatsch und beherbergt die Spannstation. Da die Pendelbahn für den vollautomatischen Betrieb ausgelegt ist, werden Stationen und Strecke mit Videokameras überwacht.
In Betrieb ist die Pendelbahn zwischen 8 und 19 Uhr, wobei die Fahrten zu jeder halben Stunde stattfinden. Ab 6 wartenden Personen sind auch Zwischenfahrten möglich. **dwl**



Die Pendelbahn Naturns – Unterstell. ***Fotos: Doppelmayr***

Technische Daten:

Seilbahnbauer:	Doppelmayr/Garaventa
Horizontale Länge:	1 076,52 m
Höhenunterschied Tal- und Bergstation:	745,42 m
Schräge Länge:	1 313,27 m
Mittlere Neigung:	69,24 %
Fahrgeschwindigkeit mit Hauptantrieb:	6 m/s
Fahrgeschwindigkeit mit Notantrieb:	2 m/s
Fassungsvermögen der Kabinen:	25 P
Spannung der Tragseile:	46 483 kg
Spannung der Zugseile:	6 100 kg
Installierte Gesamtmotorleistung:	120 kW
Anzahl der Stützen:	2
Höhe der Stützen:	24 m
Durchmesser Tragseil:	46 mm
Durchmesser Zugseil:	22 mm
Max. Förderleistung:	270 P/h



Blick auf den Antrieb in der Bergstation.

Wieder Seilbahn von **Reisch** auf **Madeira**

Die Firma Reisch Maschinenbau aus Frastanz (Vorarlberg) hat erneut eine Materialseilbahn mit Werksverkehr auf der Insel Madeira (Portugal) errichtet. Im Gegensatz zur ersten hiesigen Reisch-Bahn „Achadas da Cruz“ aus dem Jahr 2001 wurde bei dieser Seilbahn auf eine geschlossene Personenkabine verzichtet.

Die neue einspurige Pendelbahn ermöglicht es den Bewohnern von Porto da Cruz und natürlich den umliegenden Gemeinden ihre fruchtbaren Gärten bequemst und sicher zu erreichen. Aufgrund der bislang schlechten und zugleich gefährlichen Zugänglichkeit dieser Terrassen-Gärten wurden diese in den vergangenen Jahren nur wenig bewirtschaftet, obwohl diese bei kleinsten Flächen größten Ertrag sichern würden.
Angesichts der geplanten Verwendung dieser Bahn wurde eine einfache und dennoch komfortable Kabine geordert. Die in den Bildern dargestellte Kabine ist somit sowohl für Material- als auch für Personentransporte bestens geeignet.
Auch bei dieser Seilbahn ist die Haupttransportrichtung entgegengesetzt jener bei uns in den Bergen üblichen. Das heißt, dass die Personen nicht vom Tal auf den Berg befördert werden, sondern von der „Klippe“ zum Meer bzw. zu den Gärten im Tal hinunter.

Talstation am Meer

Die Talstation/Umlenkstation wurde wiederum sehr nahe am Meer situiert. Zudem hat man aus Kostengründen und wegen des ganzjährig sehr milden Klimas auf ein Stationsgebäude verzichtet. Folglich wurden alle Bauteile aus Edelstahl hergestellt, beziehungsweise feuerverzinkt.
Die Bergstation liegt in einer Höhe von ca. 300 m und ist unmittelbar mit der einzigen Stütze verbunden. Direkt bei der Bahn befindet sich das Kontrollhaus des Betriebsleiters, in dem die gesamte Sicherheits-Steuerung untergebracht ist.
Die komplette Montage der Bahn erfolgte durch die Firma Reisch mit Hilfe von beigestellten Hilfskräften seitens des Kunden. Zwischen Montagebeginn und Inbetriebnahme sowie Übergabe an den Kunden verstrichen auch hier wieder nur drei Wochen! **ch/mak**

Technische Daten	
Horizontale Länge:	ca. 300 m
Höhenunterschied:	254 m
Talstation:	46 m
Bergstation:	300 m
Länge:	ca. 393 m
Mittlere Neigung:	90 %
Nutzmasse:	6 Personen oder 500 kg
Fahrgeschwindigkeit:	3,0 m/sec
Fahrzeit:	ca. 2,5 min
Antriebsleistung:	30 kW Hauptantrieb (3 kW Notantrieb)
Tragseil:	Ø 24 mm (voll verschlossen); fixe Seilspannung
Zugseil:	Ø 15 mm



Die Talstation liegt direkt am Meer. ***Fotos: Reisch***



Bergstation der neuen Reisch-Materialseilbahn auf Madeira.



Die Steuerung

Leitner:
Erfolgreiche Präsenz in Frankreich

Vor etwas mehr als 2 Jahren wurde in Montmélian, im Herzen der französischen Alpen, der neue Leitner-Firmensitz seiner Bestimmung übergeben. Damit können die französischen Skigebiete nun direkt und zentral betreut werden.



Bergstation „Le Grizzly“. ***Fotos: Leitner***

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

Das Resultat dieser Investition und der daraus resultierenden Konzentration der Kräfte kann sich sehen lassen: Zu den 5 automatisch kuppelbaren Sechsersesselbahnen und den 8 Skiliften, die 2003 gebaut wurden, kamen 2004 6 automatisch kuppelbare 6er-Sesselbahnen und zwei Skilifte dazu.



Die Bergstation der kuppelbaren 6er-Sesselbahn „Le Rouet“ wurde auf 2 590 m Seehöhe realisiert.



Streckenführung SA 6 „Les Granges“.

Als Paradebeispiel Südtiroler Seilbahntechnik wurde in Les Ménuires die erste kuppelbare Leitner 6er-Sesselbahn mit Wetterschutzhauben in Frankreich gebaut. Die Sesselbahn, der man den Namen „Les Granges“ gegeben hat, ersetzt einen veralteten Skilift und wertet damit das bereits existierende Anlagenpotenzial von Saint Martin de Belleville auf. Zudem garantiert die Anlage einen schnellen Aufstieg nach Méribel Mottaret, das zum Skiareal der Trois Vallées gehört. Auf der 2 328 m langen Strecke können mit der modernen Sesselbahn 2 600 P/h bequem ans Ziel gebracht werden.

6er-Sesselbahnen im Aufwind

Im Skigebiet Vars wurde die neue kuppelbare 6er-Sesselbahn „Peyrol“ gebaut. Sie ersetzt auf ihrer 1 387 m langen Strecke zwei Skilifte und ist in der Lage, 2 600 P/h zu befördern. Mit der neuen Anlage wurde die Verbindung mit Risoul, das zum Skigebiet Forêt Blanche gehört, wesentlich vereinfacht.

Für die letzte Wintersaison wurde auch die Verbindung Peisey – Les Arcs durch die Errichtung der automatisch kuppelbaren 6er-Sesselbahn „Le Grizzly“ verbessert. Die Bewohner der direkt an der Piste gelegenen Appartements erreichen die Talstation der Anlage nun direkt auf Skiern und starten bequem und stressfrei ins Skivergnügen.

Im Skigebiet von Châtel wurde ein alter fix geklemmter Sessellift durch die neue, automatisch kuppelbare Sechsersesselbahn „Pré la Joux“ ersetzt. Diese Anlage ermöglicht nun den direkten Zugang zu der bereits im Jahr 2000 errichteten Leitner-Sesselbahn „Cornebois“.

Zwei neue automatisch kuppelbare 6er-Sesselbahnen, „Les Choseaux“ und „Le Rouet“ verbessern seit der letzten Wintersaison die skifahrerischen Möglichkeiten in Saint Sorlin d’Arbes im Gebiet Sybelles. Während die eine im Tal für die rasche Auffahrt sorgt, bringt die andere die Wintersportler bis an den höchsten Punkt des Skige-



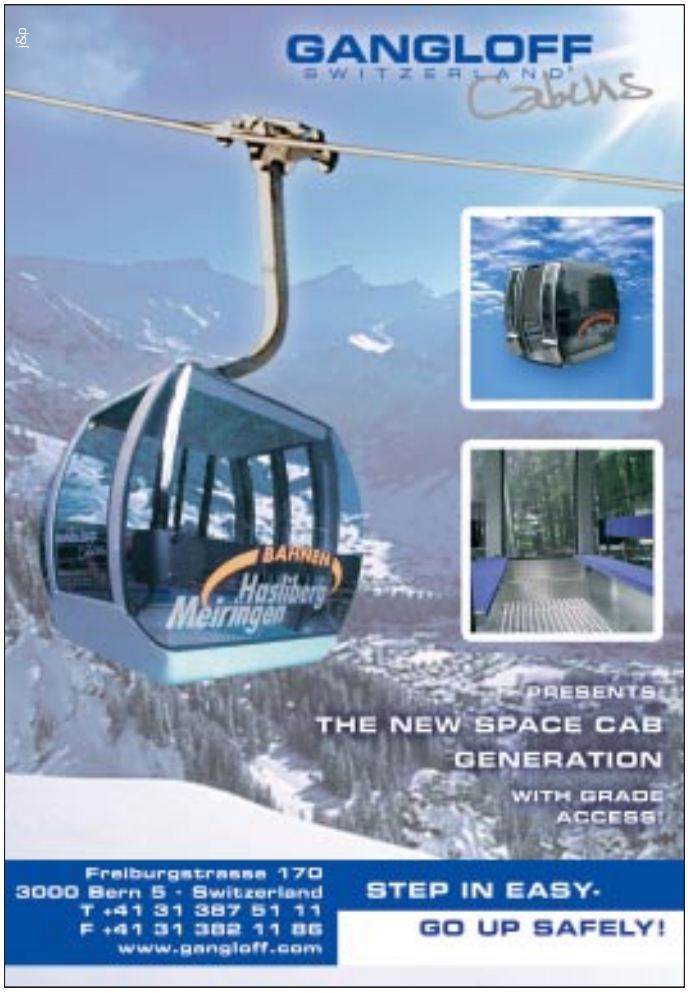


Talstation „Pré la Joux“.

bietes. Dazu bereichern zwei Leitner-Skilifte das Anfängerareal.

Ausblick

Auch für die Saison 2005/2006 wird es wieder einige neue Leitner Aufstiegsanlagen in Frankreich geben. Die gute Auftragslage, über die man sich ausgesprochen erfreut zeigt, ist ein guter Beweis, dass die innovative Leitner-Technologie in Frankreich erfolgreich Fuß gefasst hat. **L/dwl**



Technische Daten

	SA 6 Le Grizzly	SA 6 Le Rouet
Seilbahnbauer:	Leitner	Leitner
Bergstation:	2 280,70 m	2 590,10 m
Talstation:	1 612 m	2 047,40 m
Antriebseinrichtung:	Berg	Berg
Spanneinrichtung:	Tal	Tal
Geneigte Länge:	2 369 m	1 928 m
Fahrgeschwindigkeit mit Hauptantrieb:	5 m/s	5 m/s
Max. Förderleistung mit Hauptantrieb:	2 400 P/h	2 400 P/h

	SA 6 Les Choseaux	SA 6 Les Granges
Seilbahnbauer:	Leitner	Leitner
Bergstation:	2 081,90 m	2 702,30 m
Talstation:	1 518,80 m	2 252 m
Antriebseinrichtung:	Berg	Berg
Spanneinrichtung:	Tal	Tal
Geneigte Länge:	1 949 m	2 328 m
Fahrgeschwindigkeit mit Hauptantrieb:	5 m/s	5 m/s
Max. Förderleistung mit Hauptantrieb:	2 600 P/h	2 600 P/h

	SA 6 Peyrol	SA 6 Pré la Joux
Seilbahnbauer:	Leitner	Leitner
Bergstation:	2 538,14 m	1 773,50 m
Talstation:	2 147,24 m	1 248,55 m
Antriebseinrichtung:	Berg	Tal
Spanneinrichtung:	Tal	Tal
Geneigte Länge:	1 387 m	1 487 m
Fahrgeschwindigkeit mit Hauptantrieb:	5 m/s	5 m/s
Max. Förderleistung mit Hauptantrieb:	2 600 P/h	2 800 P/h

DISCOVERY

Das Meisterstück von WINTERSTEIGER - der Nummer 1 bei Automaten.

Im Skiservicebereich begegnet Ihnen die Zeit meist als knappes Gut. Und als beinahe unberechenbare Größe, wenn man Sie in Verbindung mit zukünftigen Investitionsentscheidungen bringt.

Die zwei entscheidenden Fragen für Sie lauten daher:
Wie gewinnen Sie Zeit?
Wie machen Sie Zeit besser kalkulierbar?

WINTERSTEIGER gibt Ihnen jetzt die Antwort:
discovery.
Die Zeitmaschine für den Ausbau Ihres Erfolges.









Entdecken Sie die modulare Welt der *discovery* von WINTERSTEIGER: 1 Partner
3 Module
10 Maschinenvarianten

WINTERSTEIGER

WINTERSTEIGER AG ::: A-4910 Ried, Dimmelstrasse 9 :::: Tel. +43 7752 919-0 ::: Fax 919-52 ::: e-mail: sports@wintersteiger.at ::: www.wintersteiger.com

Neuer Spirit macht **Swoboda zu CARVATECH**

Der oberösterreichische Karosserie- & Kabinenhersteller Swoboda firmiert seit September unter dem Namen CARVATECH GmbH. Das 1956 gegründete Unternehmen wurde vor vier Jahren von den Eigentümern Reinhard Aschauer, Robert Vockenhuber und Max Bruckschlögl übernommen. Die Namensänderung ist Ausdruck der Weiterentwicklung und Umstrukturierung.



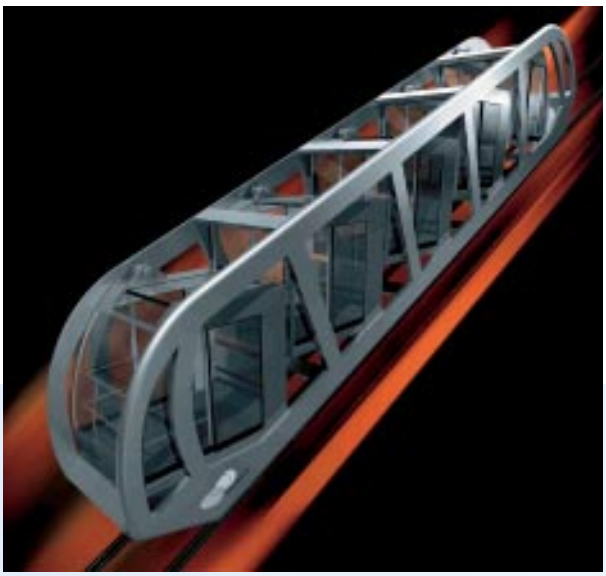
Die beiden Cavatech-Geschäftsführer Ing. Robert Vockenhuber (l.) und Ing. Reinhard Aschauer enthüllten eine Ultra-Gondel im neuen Firmen-CI anlässlich der Eröffnungsfeier. **Foto: mak**

CARVATECH in Oberweis steht für designorientierten Aluminium-Leichtbau, beste Qualität und höchstes Sicherheitsniveau. Carvatech ist spezialisiert auf Kleinkabinen, Schrägaufzüge und Kabinen für Pendelbahnen sowie Standseilbahnen. Seit 1956 wurden mehr als 100 Umlaufbahn-Anlagen sowie weit über 250 Pendelbahn- Standseilbahnanlagen weltweit ausgerüstet. Jährlich werden zwischen 300 und 400 Kleinkabinen beim Karosserie- und Kabinenbauexperten gefertigt – bei Bedarf auch in Individualabfertigung. Auch Fahrzeuge für People Mover Systeme sind Teil des Angebots.



Österreichs größte Pendelbahn wird ab Dezember 2005 die Ahornbahn in Mayrhofen sein. Die Kabinen stammen von Carvatech.
Foto: Carvatech

Aktuelles Großprojekt des Unternehmens mit 70 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 6,75 Mio. Euro ist die größte Pendelkabine Österreichs für die Ahornbahn der Mayerhofener Bergbahnen im Zillertal. Die neue „CARVAAIR“ wird 160 Passagieren Platz bieten.
Gleichzeitig entstehen bei Carvatech die Standseilbahn und Pendelbahn für den neu errichteten Nordpark in Innsbruck, der von Star-Achitektin Zara Hadid geplant wird. Auch für Italien werden derzeit schwere Fahrbetriebsmittel produziert: die Pendelbahnen für Arabba (Dolomiten) und die Hirzerseilbahn sowie eine Standseilbahn fürs Piemont.



Standseil- und Pendelbahn für den neuen Nordpark in Innsbruck entstehen ebenfalls in Oberweis. **Foto: Carvatech**



Für Monte Baldo (Italien) designte Carvatech die erste komplett drehende Pendelkabine, eine Weltneuheit. **Foto: Carvatech**

International prämiertes Design und innovative Projekte

Carvatech wird aber auch von großen deutschen Automobilherstellern geschätzt: das Opelwerk in Rüsselsheim und die Autostadt von VW in Wolfsburg bauen auf Personentransporttechnik made in Oberweis.
Ein weiterer Großkunde ist die Firma Rosenbauer (Feuerwehr-Fahrzeuge), mit der u. a. das Flughafenlöschfahrzeug „Panther" entwickelt wurde. Ein 8x8-Modell mit acht angetriebenen Rädern, Einsatzgewicht von 40 Tonnen, 14 500 Litern Löschmittel und einer Höchstgeschwindigkeit von 140 km/h. Carvatech zeichnet hier für die Fahrerkabine verantwortlich.
Auch für das weltgrößte Flughafenlöschfahrzeug „Simba" entwickelte Carvatech für Rosenbauer die erste Fahrerkabine sowie die Weiterentwicklungen.

Für Monte Baldo (Italien) designte Carvatech die erste komplett drehende Pendelkabine, eine Weltneuheit. Die beiden runden Kabinen mit einem Fassungsvermögen von 80 Personen drehen sich bei der Bergfahrt um 380° und wieder entgegengesetzt bei der Talfahrt.
Verschiedenste Modelle von Carvatech wurden bereits mit Preisen ausgezeichnet. Das Design des Standseilbahnwagens am Grazer Schlossberg „Auge auf Graz" wurde beispielsweise mit dem Joseph Binder Award in Silber prämiert.

Aus dem Salzkammergut in alle Welt

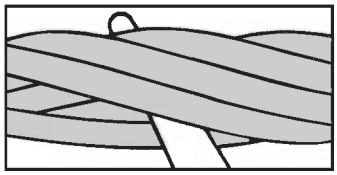
Das Industriegelände des Unternehmens umfasst gesamt 39 000m^2, mit 5 500 m^2 für die Produktion in Hallengebäuden. Der Standort, der seit 2001 kontinuierlich modernisiert wird, ist mit modernster Technologie ausgestattet wie z. B. einer Lackieranlage, in der die Produkte von Carvatech in PKW-Lackqualität lackiert werden. Die 16 m lange Lackierbox bietet dabei genügend Platz für Großkabinen und Standseilbahnwagen. In der gesamten Produktion wird nach dem internationalen Produktionsmanagement-Konzept „gemba" gefertigt.
Die Spezialanfertigungen von Carvatech sind nicht nur in Österreich sehr beliebt, sondern werden in die ganze Welt geliefert. Zu den Exportländern gehören vor allem Italien, Frankreich, Slowenien, China, Japan, Russland und die USA. In Italien zum Beispiel sind 85 % aller Pendelbahnanlagen, die in den letzten 5 Jahren gebaut oder umgebaut wurden, mit Kabinen von Carvatech ausgestattet.

Im Zentrum steht der Mensch

Der Schlusspunkt der seit vier Jahren stattfindenden Umstrukturierung und Auftakt für weitere innovative Projekte ist – wie eingangs erwähnt – die jüngste Umfirmung. Dazu die beiden Geschäftsführer Aschauer und Vockenhuber:
„Wir bringen die erfolgreich abgeschlossene Firmenumstrukturierung mit dem neuen Namen CARVATECH zum Ausdruck. Unter dem Leitsatz „...thinking in solutions" setzen wir damit – neben weiteren Innovationen – den nächsten Schritt für eine erfolgreiche Zukunft des Unternehmens. Wir streben klar nach der Themen- und Marktführerschaft, wobei der Mensch und nicht die Maschine im Zentrum steht. Unsere Produkte sollen die Menschen emotionalisieren."

mak

Spleiss- und Wartungs-Service



an Seilen von Seilbahnen, Sessel- und Schleppliften sowie Materialbahnen.

Erledige für Sie: Lieferung neuer Förderseile, Montage derselben, spleissen und kürzen, vergiessen. Reinigen, schmieren und imprägnieren mittels Seilschmiergerät, Tragseile verziehen.

Seil-Service Hans Weiss, D-83126 Flintsbach/Obb.
Tel. und Fax: 0049 (0) 80 34/30 91 69 · Mob.: 0170/8 62 23 99 + 0171/7 21 35 65

Interview SERIE: 34

Hans Eugen Hatt, Skilifte Jungholz: Klein, aber fein!

Wie kann sich ein kleines Skigebiet am Markt positionieren und erfolgreich wirtschaften? Welche Zielgruppen sind sinnvoll und was bedeutet das für die Infrastruktur? Hans Eugen Hatt, geschäftsführender Gesellschafter der Skilifte Jungholz, hat dem Mountain Manager seine Strategie vorgestellt.



Hans Eugen Hatt, geschäftsführender Gesellschafter der Skilifte Jungholz.
Fotos: Skilifte Jungholz

MM-FRAGE: *„Wie sieht das aktuelle Angebot der Skilifte Jungholz im Winter aus?“*
Hatt:
„Wir haben ein moderates Skigebiet mit sanften Hängen, das rund 40 ha groß ist. Darin können wir rund 70 % der Fläche beschneien, sodass wir auch schneesicher sind. Wir betreiben insgesamt 6 Anlagen, davon 2 fix geklemmte 4er-Sessellifte, die kindergesichert ausgeführt sind, und noch 4 Schleppliftanlagen. Unsere Gesamtförderkapazität liegt bei 8 500 Personen/h.
Ganz speziell erwähnen möchte ich unser Kinderland mit dem Namen ‚N'Ice-Bear-Kinderland'. Mit seiner Hilfe wollen wir den kleinen Kindern ab 3 bis ca. 8 Jahren spielerisch den Winter und das Skifahren näher bringen. Die Kinder müssen dabei nicht in die Skischule gehen, sondern können das Angebot mit den Eltern nutzen. Es gibt viele Möglichkeiten zu spielen, das Angebot ist breit gestreut, wobei wir großen Wert darauf legen, dass es nicht nur mit dem Skifahren verbunden ist, sondern generell mit Spiel, Spaß und Freude im Schnee.“

MM-FRAGE: *„Welche Zielgruppen sprechen Sie an und warum konzentrieren Sie sich auf dieses Segment?“*
Hatt:
„Wie schon erwähnt, ist unser Skigebiet nicht sehr groß. Unser Motto ist daher auch ‚klein, aber fein'. Deshalb sind unsere Zielgruppen auf diesen Aspekt ausgerichtet.
Jungholz eignet sich sehr gut als Familienskigebiet, das besonders Kindern bis ca. 10 bis 12 Jahren viel zu bieten hat. Dazu sprechen wir auch die Senioren an und die Gruppe der Best Agers, wie man heute sagt, also Personen ab 40 Plus, die nicht das Abenteuer, sondern den Genuss am Skifahren suchen. Wir sind außerdem ein sehr starkes Tagesskigebiet, in das der Gast eine Anfahrtszeit bis zu 2 Stunden in Kauf nimmt.
Länderspezifisch haben wir naturgemäß sehr viele deutsche Gäste. Jungholz gehört zwar zu Österreich, ist aber rundherum von Deutschland umschlossen und hat keinen direkten Zugang zu Österreich. Aus diesem Grund ist auch die Zielgruppe vorprogrammiert. 95 % der Gäste kommen aus Deutschland, die restlichen 5 % verteilen sich auf die Benelux-Länder und die Schweiz. In Deutschland sprechen wir aufgrund der Anbindung an die A7 vor allem den Schwäbischen Raum an bis hinauf nach Würzburg, Augsburg, Stuttgart und Landsberg.“

„Was nichts kostet, ist nichts wert“

MM-FRAGE: *„Welchen speziellen Anforderungen tragen Sie bei den Kindern Rechnung?“*
Hatt:
„Bei den Kindern hat unser „N'Ice-Bear-Kinderland“ einen besonderen Stellenwert, den es dazu auch im Allgäuer Skiraum behaupten kann. Wir sind derzeit und zum Glück noch die einzigen, die ein derartiges Angebot zur Verfügung stellen.
Dabei haben Kinder keinen freien Eintritt, sondern müssen bezahlen. Unser N'Ice-Bear-Kinderland hat eine Reihe von Attraktionen anzubieten, die wir nur durch umfangreiche Investitionen realisiert haben. Aus diesem Grund bekennen wir uns auch zu dem Grundsatz ‚was nichts kostet, ist nichts wert'.
Wir haben übrigens auch so gut wie keine Beschwerden, dass wir Eintritt verlangen. Die Gäste respektieren unsere Haltung und sind der Meinung, dass derjenige, der Leistung bringt, auch Leistung haben soll.“

MM-FRAGE: *„Wesentlicher Bestandteil in Ihrem Angebot sind zwei Sessellifte mit Kindersicherung. Was hat Sie bewogen, solche Bahnen in Auftrag zu geben und zu realisieren?“*
Hatt:
„Schon bevor wir das Kinderland gebaut haben, betrug der Anteil der Kinder an den Gästen zwischen 25 und 30 %. Da wir damals nur Schlepplifte zur Verfügung hatten, ergab sich für uns und auch die Skischulen das Problem, die Kinder gut auf den Berg zu transportieren. Vor diesem Hintergrund entwickel-

Interview



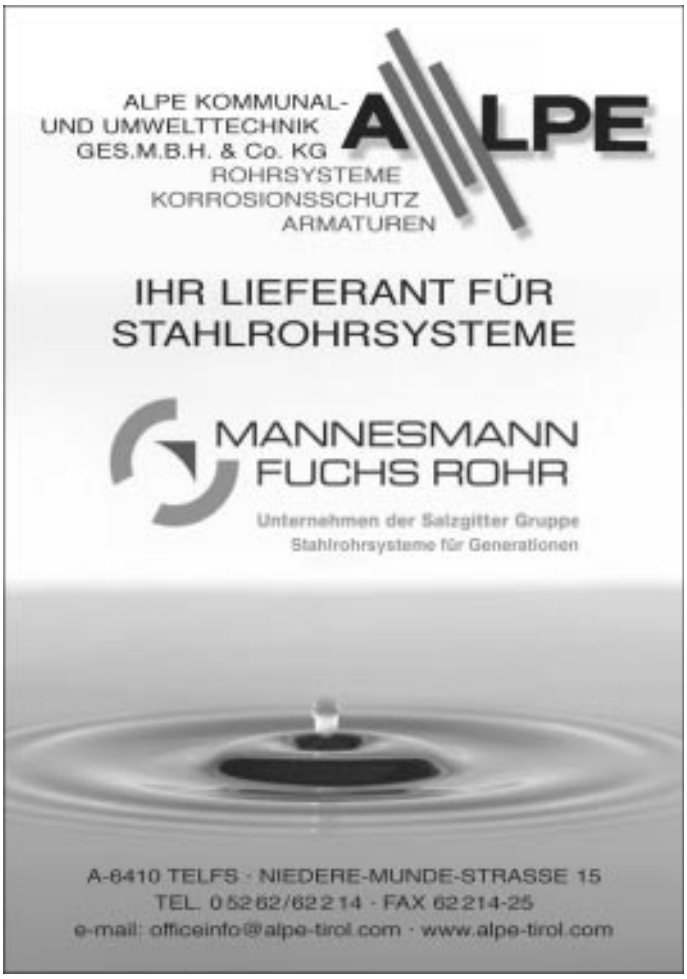
Mit zwei kindersicheren 4er-Sesselliften kommen Groß und Klein gut am Berg an.

te sich die Idee, einen Sessellift zu bauen, der gerade für kleine Kinder mehr Sicherheit bringt. Wir haben diese Idee dann mit der Firma Doppelmayr auf den Weg gebracht. Bei unserem Konzept sind jetzt die kleinen Kinder absolut sicher aufgehoben. Möglich ist das durch einen Schließbügel, der zugemacht und arretiert wird. Er kann sich deshalb auch nicht unter der Fahrt öffnen oder geöffnet werden. Erst am Berg wird er in einem Areal, in dem kein Absturz mehr möglich ist, automatisch aufgemacht.
Der Bügel wurde in Form eines Doppelbügels realisiert, sodass die Kinder auch nicht unten durchrutschen können. Die Abnahmebehörde hat das entsprechend getestet und dazu Kinder aus unserem Kindergarten herangezogen. Dann hat man versucht, kleine Kinder ganz bewusst unter dem Bügel herauszuziehen. Das ist nicht gelungen. Natürlich müssen auch wir uns an die Gesetzesvorschriften halten. In der Praxis aber sehen die Eltern, dass nichts passieren kann und sie haben deshalb auch nichts dagegen, dass die Kinder einmal den Sessellift mit fremden Personen benützen."

MM-FRAGE: *„Welche Erwartungen hatten Sie und welche Resonanz erhalten Sie von den Gästen?"*
Hatt:
„Nachdem wir 2001 den ersten kindersicheren Sessellift gebaut hatten, bekamen wir größten Zuspruch, sodass wir 2004 den nächsten Sessellift in der gleichen Form realisiert haben. Zwischenzeitlich haben wir 2 Mio. Beförderungen mit Kindern durchgeführt und kein Problem. Ich kann also nur die Industrie und auch die Bergbahnbetreiber auffordern, dieses System im Hinblick auf mehr Sicherheit in die gängigen Sesselbahnsysteme zu implementieren.
Wir sind mit dem System optimal zufrieden. Die Gäste waren am Anfang oft überrascht – nach der ersten Fahrt hat sich diese Überraschung aber gelegt. Von den Eltern haben wir viele Komplimente und größten Zuspruch erhalten.
Unser Konzept mit Kinderland und kindergesichertem Sessellift ist damit aus einem Guss und wir konnten in diesem Segment große Marktanteile dazu gewinnen."

„Seilbahnbranche kann sich mit gesicherten Sesselbahnen etwas Gutes tun"

MM-FRAGE: *„Bisher gibt es nur wenige kindersichere Sessellifte, worauf führen Sie das zurück – sehen Sie hier Handlungsbedarf?"*
Hatt:
„Im Alpenraum gibt es meines Wissens nur in Westendorf eine ‚Schwesterbahn'. In St. Moritz soll dieses Jahr eine ähnliche Aufstiegsanlage gebaut werden und Leitner hat in Italien wohl auch 2 oder 3 kindersichere Sessellifte realisiert. Das ist nicht viel. Somit haben wir sicher einen Marktvorteil. Warum nicht mehr solche Bahnen gebaut werden, kann ich nicht verstehen. Von der Technik her wäre es sicher kein Problem, auch nicht bei einer 6er-Sesselbahn. Das wäre im Übrigen nicht nur hinsichtlich der Kinder wichtig, sondern aus Sicherheitsgründen gene-



Interview

rell. Ich bin deshalb der Meinung, dass sich die Seilbahnbranche mit diesen gesicherten Sesselbahnen wirklich etwas Gutes tun könnte."

MM-FRAGE: *„Welche Neuerungen gibt es in Jungholz, was soll noch folgen?"*

Hatt:

„Zur letzten Saison haben wir den zweiten kindersicheren Sessellift gebaut, dieses Jahr haben wir eine kleine Verschnaufpause eingelegt und werden uns auf die Verfeinerung des N'Ice-Bear-Kinderlandes konzentrieren. So kommt noch ein Viertel des bestehenden Areals neu dazu. Das wird ein Teil, der mit Skilaufen gar nichts zu tun hat, sondern nur mit Beschäftigung im Schnee. Es wird auch keine Technik geben, sondern nur Natur pur.

Wir haben gesehen, dass sich die Kinder unheimlich gerne mit Schnee beschäftigen. Deshalb bauen wir Strukturen wie Höhlen, Gänge oder Tunnels, die wir dann einschneien lassen. Dann dürfen Kinder mit kindgerechten Schaufeln weiterbauen und graben. Eingerahmt wird dieses Areal von einer Tierwelt, die man begehen kann. Auf diese Weise lernt man Tiere aus unserer Region kennen. Dazu sollen die Kinder im Rahmen der Höhlen auch mit Tierbildern konfrontiert werden, die man in eisigen Gebieten zu Gesicht bekommen kann.

Für nächstes Jahr haben wir wieder größere Pläne ins Auge gefasst. So möchten wir unsere Beschneiungsanlage erweitern und modernisieren, die aus dem Jahr 1993 stammt. Zum vorhandenen Schneiteich soll noch ein weiterer mit einem Fassungsvermögen von 60 000 m^3 dazu kommen. Dazu wollen wir die Schneileistung deutlich erhöhen, damit wir unser Gebiet rasch einschneien können, um bei den entsprechenden Temperaturen den Skibetrieb aufzunehmen. In weiterer Folge sind wir natürlich auch gefordert, in die Qualität der Aufstiegshilfen zu investieren. Hier stehen dann zwei Sesselbahnen als Ersatz der Schlepplifte zum Bau an. Wir sind uns im Moment allerdings noch nicht sicher, ob wir alle Schlepper eliminieren sollen, weil es sehr viele Gäste gibt, die gerade unsere Schlepplifte zu schätzen wissen."



Blick auf die Skiregion Jungholz und ihr Angebot.

MM-FRAGE: *„Sie verfügen über ein modernes, berührungsloses Ticketsystem, das im Gegensatz zu vielen anderen Bergbahnen auch noch das Stunden- bzw. Punkteticket inkludiert. Welche Überlegungen liegen dem zugrunde?"*

Hatt:

„Wir haben schon sehr früh das Ski-Data-System benutzt und vor 3 Jahren auf das berührungslose System 370 umgestellt. Nichtsdestotrotz haben wir aber auch nach wie vor eine große Nachfrage nach Stunden- oder Punktekarten. Die Gründe dafür sind einleuchtend. Bei der Stunden- oder Punktekarte kann man genau das Kontingent erwerben, das man auch verfahren will.

Um zu erfahren, was unsere Gäste über dieses Thema denken, haben wir eine Gästebefragung durchgeführt und die Frage gestellt, ob man sich vorstellen könnte, dass es diese Karten nicht mehr gibt. Dabei waren die Befragten einhellig der Meinung, dass man sie beibehalten soll. Gerade für Kinder oder Senioren wären sie ideal, weil man wirklich nur das ankaufen muss, was man benötigt. Aus diesem Grund haben wir hier großen Zuspruch gefunden."

MM-FRAGE: *„Welche Bedeutung hat das Angebot der Skilifte Jungholz im gesamten touristischen Spektrum der Region?"*

Hatt:

„Wir gehören, was die Leistungskraft angeht, neben dem Oberstdorfer Skibiet zu den wichtigsten Leistungsträgern im Allgäu und können uns hier sehr gut mit der Konkurrenz messen. Die Orte in unmittelbarer Umgebung sind auf unser schneesicheres Angebot angewiesen, sodass wir für die Vermieter

Interview

im Umkreis von 15 bis 20 km wirklich große Bedeutung haben."

„Gäbe es die kleinen Destinationen nicht mehr, würden die größeren Skigebiete Probleme bekommen"

MM-FRAGE: *„Welchen Stellenwert haben kleinere Skidestinationen Ihrer Meinung nach im Gesamtgefüge. Welche Vorteile und Nachteile ergeben sich daraus?"*

Hatt:

„Unser Motto ist ‚klein, aber fein'. Mit diesem Motto können wir uns auch wirtschaftlich sehr gut halten. Ich bin der Meinung, dass gerade solche Destinationen in unserer Größe sehr wichtig sind, um das Skifahren generell in Gang zu halten. Gäbe es die kleinen Destinationen nicht mehr, würden die größeren Skigebiete Probleme bekommen. Ein Gast, der sich dem Skisport zuwendet, wird das zuerst in einem kleineren Gebiet tun und nicht sofort in die großen Destinationen gehen und sich rundherum ausrüsten.

Deshalb braucht man die kleinen Skiregionen, um Kinder oder auch Erwachsene an den Wintersport heranzuführen. Ohne die Kleinen würden die Großen sicher nicht den Erfolg haben, wie sie ihn heute für sich verbuchen können.

Ein Vorteil, den kleine Skigebiete haben, ist ihre Flexibilität. Ein Nachteil ist der begrenzte Raum und dass geübte Skifahrer dann mit der Zeit auf größere Destinationen ausweichen. Die Lust auf etwas Größeres kommt eben durch das Kleine."

MM-FRAGE: *„Ist Sommerbetrieb für Sie ein Thema?"*

Hatt:

„Durch unsere Lage im Voralpengebiet, in der die höchsten Erhebungen bei 1 600 m liegen, können wir kein Sommer-Wandergebiet entwickeln, das mit einer Sesselbahn erschlossen wird. Wir denken deshalb gerade nach, ob es sinnvoll wäre, auch den Sommer mit entsprechenden Angeboten für Kinder zu beleben und hier mit einem qualitativ hochwertigen Kindersegment auch den Zulauf von außen zu erhöhen. Diese Idee bedarf aber noch einer gründlichen Untersuchung hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit."

MM-FRAGE: *„Wie lange sind Sie „Mountain Manager" in Jungholz, wie war Ihr persönlicher Zugang zu dieser Aufgabe?"*

Hatt:

„Mein Zugang kommt aus der Familie. Mein Vater hat nach dem Krieg das Skigebiet mit einigen Mitstreitern entwickelt und auch die Lifte in eigener Regie gebaut.

Beruflich bin ich in der Bankenlandschaft angesiedelt, also Banker. Durch einen frühzeitigen Vorruhestand bin ich jetzt in der Lage, mich diesem Bereich, den ich immer als ‚Hobby' gesehen habe, voll zu widmen. Und es macht mir auch sehr viel Spaß, weil man in diesem Geschäft direkt Dinge umsetzen und sehen kann, wie sie sich entwickeln. Mittlerweile bin ich seit 25 Jahren in diesem Bereich tätig, früher nebenberuflich und nun als Hauptberuf."

MM-FRAGE: *„Was ist Ihrer Meinung nach wesentlich, damit die Skilifte Jungholz auch in Zukunft erfolgreich arbeiten können?"*

Hatt:

„Die Erfolgsfaktoren sind für mich eindeutig Qualität im Skigebiet, ein stimmiges Personalmanagement und ein durchdachtes Preis-/Leistungsverhältnis. Dazu muss man sich mit guten Ideen in seiner Nische bewegen, damit man dem Motto ‚nicht die Größeren dominieren die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen' gerecht werden kann. Wesentlich für die Zukunft ist natürlich auch intensives und zielgerichtetes Marketing und die Weiterbildung der Mitarbeiter.

Mit dieser Strategie sind wir bisher sehr erfolgreich gewesen und ich werde versuchen, mit ihr für die Skilifte und den Ort Jungholz auch weiterhin erfolgreich zu wirtschaften." **dwl**

Wer Boom hat, ist sicher!

- Erhöhung der Ausfall- und Betriebssicherheit
- Erfüllung sämtlicher gesetzlicher Auflagen (Hauptuntersuchung)
- automatische Erinnerung an alle Überprüfungstermine
- lückenlose Dokumentation aller Wartungsaktivitäten
- einfach, übersichtlich und schnell in der Bedienung
- mit Betriebsleitern entwickelt

Boom.Maintenance.Manager – Software für höchste Seilbahnsicherheit

Boom Software AG | Austria | T +43|1|80488336-0 | vertrieb@boomsoftware.com

www.boomsoftware.com

Was erwarten unsere Kunden von uns?

Das zum 5. Mal durchgeführte Mountain-Management Symposium in „Tirols Skidimension“ Serfaus/ Fiss/Ladis wurde mit dem Referat von Michael Partel (MM) über „Wer sind unsere Kunden, was erwarten Sie von uns“ eröffnet. Neben den aktuellsten Ergebnissen der Umfragen wurden auch die künftigen Schwerpunkte der Produktentwicklung und des Marketings aufgezeigt.



Im Rahmen einer im Winter 04/05 von Mountain-Management durchgeführten Untersuchung (Tourism Quality Check) wurden die aktuellen Erwartungen an ein Wintersportgebiet erhoben.
Der gesamtheitliche Ansatz (Berg und Ort) war dabei sehr wichtig. In den „Top 10“ scheinen vorwiegend Themen des Berges im Vordergrund auf, was die bestehende These unterstreicht, dass die Ausübung des Sportes am Berg den entscheidenden Faktor für die Wahl des Wintersportortes darstellt. Die verstärkten Investitionen in „Schneesicherheit“ scheinen somit gerechtfertigt zu sein (vgl. Grafik 1).

Die Besten steigern die Trittgeschwindigkeit

Seit 1997 werden systematisch die wichtigsten Kenndaten der Kundenzufriedenheit für die Marketingaktivitäten erhoben. Sie dienen zur gezielten Weiterentwicklung einer Destination. Es zeigt sich, dass die „Besten“ noch schneller die Zufriedenheitswerte steigern als der Branchendurchschnitt. Im Klartext: Der Abstand wird größer!
Grafik 2 liefert dazu eine Übersicht der Bereiche.

Die Werte liegen sehr nahe – auf hohem Niveau – beisammen. Der



Wert „Gastronomie“ wird sehr stark durch die Preise (6,7/6,9) gedrückt.
Speziell im Bereich Fun & Action (Nachtangebot, Alternative Aktivitäten, Abwechslung und Spaß, Kinderland, Fun-Snowboardpark) wurden von den „Besten“ die Defizite der letzten Jahre wettgemacht.
Eine Ausnahme bilden die Werte der Skischulen (die auf sehr hohem Niveau standen), welche im 3-Jahresvergleich um 2,7 % fielen.

Die Analyse zum Branchendurchschnitt zeigt doch erhebliche Abweichungen!
Der Abstand zum Branchendurchschnitt liegt bei Fun & Action mit ca. 20 %! doch sehr hoch (z. B. bei Nachtangebot Bestwert: 8,2 – Branchenschnitt 6,5).
Wer sich hier in den kommenden Jahren nicht verstärkt bemüht, dieses Manko wettzumachen und nicht klare Positionen einnimmt, wird es sehr schwer haben, erfolgreich zu bestehen.
Folgende Detailbereiche sind noch interessant zu erwähnen: (Vergleich Bestwert – Durchschnitt)

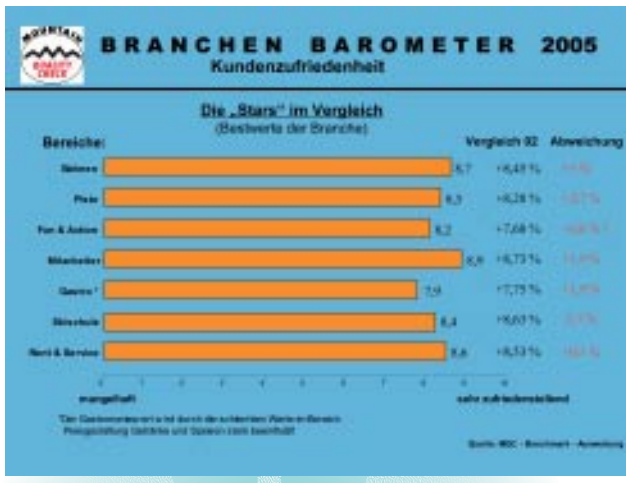
- Beförderungskomfort: 14,7 %.
- Skigebietsgröße: 17,1 %.
- Preis-Leistungsverhältnis: 14,7 %.
- Erscheinungsbild der Mitarbeiter: 12,7 %.
- Angebotsvielfalt der Speisen/Getränke: 13,0 %.

Oberste Priorität: qualitative Weiterentwicklung

In einem sich abzeichnenden noch stärkeren Verdrängungswettbewerb muss der qualitativen Weiterentwicklung – und zwar aus der Sicht des Gastes – höchste Priorität beigemessen werden.
Speziell die Neukunden, deren Anteil sich im Durchschnitt (lt. MQC) immerhin bei
ca. 25–30 % bewegt, sagen uns etwas mehr die „Wahrheit“, wo wir uns noch verbessern können.
Die meisten Defizite liegen hier am Beispiel Bahnen/Piste bei „Orientierung im Skigebiet“, „abwechslungsreiches Pistenangebot“, „Präparation der Pisten“.
Das ist eine Frage der Kommunikation, des Marketings!
Ebenso das Preis-Leistungsverhältnis des Skipasses (Durschnittswert 6,8). Wo zeigen wir unsere Leistungen offensiv? Zum Teil nun in den „neuen“ Pistenplänen. Bei unseren Stationen/Parking/Gondeln etc. eher nicht. Nichts gegen Werbung – die gehört mittlerweile zu unserem Leben – aber wir sollten uns fragen, ob wir diese Flächen nicht verstärkt für unsere eigenen Produkte/Leistungen nutzen sollten.

Motivation und schnelle Entscheidungen

Das permanente Training unserer Mitarbeiter in Richtung proaktives Verhalten scheint ein wichtiger Erfolgsfaktor zu sein. Eine motivierte



Truppe, die bereit ist „Bestehendes“ immer wieder konstruktiv zu hinterfragen, beschleunigt den Prozess der Weiterentwicklung.
Die Führung ist gefordert schnelle Entscheidungen zu treffen. Wer das schafft, ist auf dem richtigen Weg in die Zukunft.
Auf dem 1. Symposium in Laax 1997 haben wir prognostiziert, dass die Bergbahnen zum „Motor“ der Weiterentwicklung einer Region werden würden. Heute scheint dies Realität geworden zu sein. Die Vernetzung des gesamten Touristischen Angebotes zu einer „story“ sind das Thema der kommenden Jahre.
Der Marke selbst, ihrer Identität, ihren Inhalten/Produkten und ihrer Bekanntheit werden künftig mehr Bedeutung und mehr Mittel zufließen. **mp**



SNOWGRIPPER®
das intelligente Lawinenschutzsystem

Der innovative Ansatz von Snowgripper basiert auf natürlichen, physikalischen Gesetzen und macht Wind, Sonne und Schnee zu Verbündeten im Kampf gegen die Lawinengefahr. Durch die fast vollkommene Reduktion von Gleitschneebewegungen kann der Snowgripper die Sicherheitswirkung von konventionellen Lawinenverbauungssystemen massiv erhöhen.

Vorteile:

- wissenschaftlich getestet
- auch im Verbund mit traditionellen Stützbauwerken einsetzbar
- einfache Montage mit nur einer zentralen Ankereinheit
- hohe Lebensdauer durch Aluminiumbauweise
- demontierbar
- geringes Gewicht (max. 24 kg)
- minimaler Planungsaufwand
- Finanzierung durch Leasing möglich
- naturbezogene Farbgebung

SNOWGRIPPER GmbH, Otto-Gruber-Strasse 4, 5760 Saalfelden/Austria
telefon +43(0)6582.73045-410, telefax +43(0)6582.73045-40
e-mail office@snowgripper.at, website www.snowgripper.at

SNOWGRIPPER

Erlebniswelt auf 2950 m Seehöhe



Blick auf die Plattform „Pendelbahnkabine“ und das Höhenmodell. ***Fotos: Tiroler Zugspitzbahn***

Der höchste Berg Deutschlands hat Mitte August eine zusätzliche Attraktion erhalten. Eine Erlebniswelt der Superlative gewährt Einblick in die Geschichte der Zugspitze von ihrer Erschließung bis heute.

Das Konzept zur „Erlebniswelt Zugspitze“, das von der Tiroler Zugspitzbahn in Auftrag gegeben wurde, stammt von Dr. Norbert Span und Mag. Marius Massimo. Sie haben den Auftrag im November 2004 erhalten und den Berg in den Mittelpunkt ihrer Überlegungen gestellt. Um seine Entwicklung wurde dann eine Reihe von Attraktionen aufgebaut.

Auf diese Weise erhält der Besucher einen kurzweiligen Überblick über die jüngere Geschichte der Zugspitze, angefangen mit ihrer Erstbesteigung durch Josef Naus 1820 über den Bau der Zugspitzbahn in den 20er Jahren bis hin zur Modernisierung der Bahn 2003 und den heutigen Möglichkeiten am Berg. Dazu Dr. Norbert Span: „Für uns hat sich die Frage gestellt, worin sich die Zugspitze von anderen Bergen unterscheidet. Dabei waren das Erscheinungsbild als 1. Dreitausender, wenn man vom Norden her kommt, sowie die spezielle Geologie, Alter, Aussehen und Geschichte ausschlaggebend. Diese Komponenten wollten wir in ein Greifen und Begreifen der 3. Dimension einbetten und gleichzeitig die Sinne sensibilisieren.“

Interaktives Erleben

Schon die Auffahrt in die Bergstation der Zugspitze auf 2950 m Seehöhe selbst ist nicht nur Zubringerdienst, sondern Erlebnis. Dabei überwindet der Gast einen Höhenunterschied von 730 m mit Hilfe einer Pendelbahn im Doppeltragseilsystem.

Am Ziel angekommen, führt ihn die Erlebniswelt auf 2 Ebenen in der alten Einfahrtshalle der Bahn tiefer in die Entwicklung der Zugspitze. So gibt eine raumhohe Glasfront den Blick auf die umliegende Bergwelt frei und erlaubt eine erste Einordnung in die Umgebung. Die Galerie mit einer Pendelbahnkabine aus den 60er Jahren dient als Aussichtsplattform. Mit Hilfe eines Steuerpults können hier interaktiv Gebirgsgruppen, die von der Zugspitze aus gesehen werden, ausgewählt und sichtbar gemacht werden.

Galerie und untere Ebene werden durch eine Stiege verbunden, die den Blick auf ein zweigeschossiges Mosaikbild lenkt, das aus hunderten einzelner Fotos zusammengesetzt ist. Der Boden der unteren Ebene ist als Landkarte der Region ausgeführt. In diese Landkarte wurden Glasflächen eingelegt, die den Blick auf das darunter liegende, rund 200 m abfallende Zugspitzareal freigeben. Auf dieser Ebene befindet sich als weiteres Highlight ein 3-dimensionales Höhenmodell des Zugspitzmassivs.

Der ehemalige Spannraum der alten Bahn wird zur 3D-Multimediavorführung genutzt, die mit einer Reihe von Effekten und eindrucksvoller Technik besticht. Die Projektionsfläche geht über 2 Geschosse und präsentiert so eine Reihe von Naturschauspielen, wie sie auf der Zugspitze erlebt werden können. Der Boden ist in diesem Segment mit Wasser gefüllt. Der dadurch entstehende Spiegeleffekt lässt die Halle größer erscheinen und intensiviert das Schauerlebnis in 3D. **dwl**

Infos: www.zugspitze.at

Ihr kompetenter Partner für Snow-Tubing und Sommer-Tubing!





bächler

Bächler Top Track AG, Industriestrasse 3, CH-5644 Auw
Tel. ++41 (0)56 677 71 00, Fax ++41 (0)56 677 71 0, E-mail info@bachler.ch, Internet www.bachler.ch

ÜBERSICHT SNOWMOBILES

Transport

Typenbezeichnung	Alpina Sherpa	Arctic Cat BEARCAT WIDE-TRACK TURBO Modell 2006 (NEU)	Arctic Cat Bearcat 570 Modell 2006	Arctic Cat BEARCAT WIDE-TRACK Modell 2006	Arctic Cat T 660 Turbo Touring Modell 2006
PS / kW	75 / 55	110 / 81	70 / 51	53 / 39	110 / 81
Maße (mm) L / B	3.435 / 1.446	3.378 / 1.168	3.378 / 1.181	3.378 / 1.168	3.378 / 1.194
Fahrzeuggewicht kg	480	325	254	318	288
Nutzlast kg / Personen	/ Doppelsitzbank + Sitzbank m. 3 Einzelsitzen m. Gurten u. Überrollbügel	– / 2–3	– / 2	– / 2–3	– / 1–2
Motor	Peugeot-Citroen-4-Takt-Motor ie gemäß Euro-3-Norm, G-Kat., 1.360 ccm,	Suzuki 660, 4-Takt - Motor, EFI-Einspritzer, Dreizylinder, flüssigkeitsgekühlt, Nass-Sumpfschmierung, turbounterstützt (leistungsverstellbar)	Suzuki 565, Zweizylinder, luftgekühlt, getrennte Ölschmierung	Suzuki 660, 4-Takt - Motor, EFI-Einspritzer, Dreizylinder, flüssigkeitsgekühlt, Nass-Sumpfschmierung	Suzuki 660, 4-Takt - Motor mit Intercooler Turbo, EFI-Einspritzer, 3-Zylinder, flüssigkeitsgekühlt Nass-Sumpfschmierung
Getriebe	2 Vorwärts-, 1 Rückwärtsgang, Getriebe mit Stirnradvorgelege, Kupplung: Fliehkraft u. Einscheiben-Trockenkupplung	Arctic Wide Ratio (rpm sensing) ACT driven clutch	Arctic Wide Ratio (rpm sensing) Arctic Wide Ratio (with roller cam)	Arctic Wide Ratio (rpm sensing) Arctic Wide Ratio (with roller cam)	ACT drive clutch ACT driven clutch
Lenkung	Zwei-Ski mit HD-PE Beschichtung	Spurstangenlenkung / Einzelaufhängung	Spurstangenlenkung / Einzelaufhängung	Spurstangenlenkung / Einzelaufhängung	Spurstangenlenkung / Einzelaufhängung
Laufwerk / Spezifizierung	2 Raupen, Doppeleffekt-Raupenaufhängung ATSS, selbstnivellierend, Lenkskifederung: Teleskop-Federbeine Breite: 500 mm	AWS V, hohes Raupenprofil, 2-teiliges langes Gleitschienenlaufwerk, Fas Track, einstellbare Torsionsfeder, Ryde FX Stoßdämpfer, Überlastfeder aus Fiberglas, Raupe b x l x h / mm: 508 x 3.962 x 32	AWS V, doppelt geführter A-Arm mit Ryde-FX Stoßdämpfer, verstellbar, FasTrack Long-Travel System, verstellbare Torsionsfeder, Fiberglas Überlastfeder, Raupe b x l x h / mm: 406 x3.962 x 25	AWS V, hohes Raupenprofil, 2-teiliges langes Gleitschienenlaufwerk, Fas Track, einstellbare Torsionsfeder, Ryde FX Stoßdämpfer, Überlastfeder aus Fiberglas, Raupe b x l x h / mm: 508 x 3.962 x 26	AWS V, hohes Raupenprofil, 2-teiliges langes Gleitschienenlaufwerk, Fas Track, einstellbare Torsionsfeder, Ryde FX Stoßdämpfer, Überlastfeder aus Fiberglas, drehmomentabh. Gelenksarm hinten Raupe b x l x h / mm: 381 x 3.454 x 25
Tankinhalt l	55	56	49	56	49
Höchstgeschwindigkeit km / h	60				
Standardausrüstung	elektr. Starter, elektron. Kupplungskontrolle (TCMS), Schlupfkontrolle, elektr. Kontrollleuchten für Ganganzeige, Motortemperaturanzeige, Stundenzähler, Tachometer, Kilometerzähler (Tageskilometer + gesamt), Kraftstoffanzeige, 220-Volt-Motorvorheizung, elektr. Griff- und Sitzheizung, Gebläsekühlung, Rückfahrwarnung	Drehzahlmesser, Digital/Analog Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometer, elektronische Tankanzeige, Ölkontrollanzeige, Wassertemperaturkontrollanzeige, Elektro-Start, Rückwärtsgang,Spiegel, hohes Windschild, verstellbarer Doppelsitzer mit Rückenlehne, Spurbreite verstellbar, Anhängekupplung, MRP-Transportaufsätze, 12 V Ausgang Gnom (Motorwasservorheizung)	Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometer, Tankanzeige, Ölkontrollanzeige, Elektro-Start, Rückwärtsgang, hohes Windschild, Zündkerzenhalter, verstellbarer Doppelsitzer mit Rückenlehne, Spurbreite verstellbar, Anhängekupplung, Transportaufsatz	Drehzahlmesser, Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometer, Tankanzeige, Ölkontrollanzeige, Wassertemperaturkontrollanzeige, Elektro-Start, Rückwärtsgang, Spiegel, hohes Windschild, verstellbarer Doppelsitzer mit Rückenlehne, Spurbreite verstellbar, Anhängekupplung, MRP-Transportaufsätze, 12 V Ausgang, Gnom (Motorwasservorheizung)	Digital/Analog Drehzahlmesser, Digital/Analog Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometer, elektrische Tankanzeige,Ölkontrolllicht, Wassertemperaturanzeige, Elektrostarter mit Fernbedienung, Spiegel, hohes Windschild, verstellbarer Doppelsitzer mit Rückenlehne, Gepäckkorb
Optionen	3er-Sitzbank, Transportaufsatz hinten, Anhängerkupplung mit Schnellwechselvorrichtung, Rundumleuchte mit Arbeitsscheinwerfer, Seilwinde für Front- und Heckanbau kombiniert, elektr. Heckbackenbremse, Spikes	Zubehör für Fracht- und Rettungseinsatz, Gepäcksfläche vorne und hinten, Rundumleuchte, elektrohydraulische Sicherheitsbremse, Zusatzkühler, uvm.	Drehzahlmesser, Spiegel, Not-Stop Leine	Zubehör für Fracht- und Rettungseinsatz, Gepäckfläche vorne und hinten, Rundumleuchte, elektrohydraulische Sicherheitsbremse, Zusatzkühler, uvm.	Zubehör für Fracht- und Rettungseinsatz

Ski-Doo Mach Z X Adrenaline. ***Foto: Spindelböck***



Kinder

Typenbezeichnung	Arctic Cat F 120 Modell 2006	SKI-DOO Mini Z	Polaris 120 XCR
PS / kW	3,8 / 2,8	5 / 3,7	10 / 7
Maße (mm) L / B	1.880 / 915	1.860 / 788	1.880 / 864
Fahrzeuggewicht kg	75	70	63,5
Nutzlast kg / Personen	70 / 1	– / 1	– / 1
Motor	Suzuki 119, Viertakt, Einzylinder, Trockensumpfschmierung	4-Takt Motor 1 Zylinder 120 ccm	1-Zylinder, 4-Takt, 121 ccm, luftgekühlt
Getriebe	Arctic Centrifugal	1 Vorwärtsgang	1 Vorwärtsgang
Lenkung	Spurstangenlenkung / Einzelskiaufhängung	Spurstangenlenkung RAS Einzelskiaufhängung	
Laufwerk / Spezifizierung	Gleitschienenlaufwerk, Überlastfeder aus Fiberglas	Raupenbreite 254 mm x Raupenlänge 1 749 mm, Steghöhe 16 mm, Frontstoßdämpfung: A-Arm (75 mm), Raupenaufhängung: MiniZ (154 mm)	FS, Federweg vorne 75 mm, Ski: Verbund
Tankinhalt l	2	2	1,9
Höchstgeschwindigkeit km / h	11		
Standardausrüstung	Tankanzeige, Not-Stop Leine	1 Sitzer, Bremse, Sicherheitsreißleine	
Optionen	Plane, Vermietungskonzept	Handstart, Licht 35 W	



Alpina-Sherpa im Einsatz. ***Foto: Willibald***

Transport

Typenbezeichnung	Buran 640A	Buran 640MD	Buran Taiga 500	Lynx ST 550	Lynx 6900 FCE
PS / kW	28 / 20,6	34 / 25	43 / 32	58 / 42	
Maße (mm) L / B	2.695 x 900	3.100 x 900	3.210 x 1.025	3.020 / 1.045	3.020 / 1.070
Fahrzeuggewicht kg	275	310	260	260	279
Nutzlast kg / Personen	500 / 2 Personen (Doppelsitzbank)	220 / 2 Personen (Doppelsitzbank)	Doppelsitzbank	150 / 2	150 / 2
Motor	2 Zylinder 2-Takt-Motor mit 635 ccm	2 Zylinder 2-Takt-Motor mit 635 ccm	2 Zylinder 2-Takt-Motor mit 496,7 ccm	österreichischer Rotax 552 553 ccm Hubraum, 2 Zylinder	österreichischer Rotax 552 553,9 ccm Hubraum, 2 Zylinder, HAC
Getriebe	1 Vorwärts- und 1 Rückwärtsgang	1 Vorwärts- und 1 Rückwärtsgang	2 Vorwärts- und 1 Rückwärtsgang	2 Vorwärts- + 1 Retourgang Mountaingetriebe mit High/Low	2 Vorwärts- + 1 Retourgang Mountaingetriebe mit High / Low
Lenkung	1 Lenkski	1 Lenkski	2 Lenkski	Spurstangenlenkung, Einzelskiaufhängung mit Dämpfungsschwingen	Spurstangenlenkung
Laufwerk/Spezifizierung	Raupe 2 x 38 x 380 cm, Auflagefläche der Raupen 2 x 1,10 m (im unbelasteten Zustand), kleinster Wendekreis 6 m, max. erreichbare Steigung 20 Grad	Raupe 2 x 38 x 297 cm, Auflagefläche der Raupen 2 x 1,50 m (im unbelasteten Zustand) kleinster Wendekreis 6 m, max. erreichbare Steigung 20 Grad	Raupe 50 x 397 cm, Auflagefläche 1,50 m (im unbelasteten Zustand) kleinster Wendekreis 6 m, max. erreichbare Steigung 20 Grad	Raupenbreite 500 mm x Raupenlänge 3.968 mm, Steghöhe 23,5 mm, Frontstoßdämpfung: SUV, hydraulische Stoßdämpfer Raupenaufhängung: hydraulisch	Raupenbreite 600 mm x Raupenlänge 3.968 mm, Steghöhe 23,5 mm, Frontstoßdämpfung: hydraulisch, Raupenaufhängung: hydraulisch
Tankinhalt l	28 (21 Liter auf 100 km Kraftstoffverbrauch)	28 (Kraftstoffverbrauch 21 Liter auf 100 km)	40 (Kraftstoffverbrauch 18,5 Liter auf 100 km)	40	42
Höchstgeschwindigkeit km/ h	55	55	100		
Standardausrüstung	Elektro-Start	Elektrostart	Elektrostart	2-Sitzer, Elektrostart, hydraulische Bremsanlage, 12 V-Steckdose, Doppel-Halogen-Scheinwerfer, Griffheizung, Gasgriffheizung, Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometerzähler, Kontroll-Leuchten, Stauraum unterm Sitz, Anhängehaken	2-Sitzer, Elektrostart, hydraulische Bremsanlage, 12 V-Steckdose, Doppel-Halogen-Scheinwerfer, Griffheizung, Gasgriffheizung, Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometerzähler, Kontroll-Leuchten, Stauraum unterm Sitz, Anhängehaken
Optionen	Anhängekupplung	Gepäckträger, Anhängekupplung	Gepäckträger, Anhängekupplung, Griffheizung	Spurverbreiterung 126 oder 136 cm, Heckbremsbalken, Überrollbügel, Frontkorb, verstärktes Fahrwerk, Hartmetall-Spikes	Spurverbreiterung 136 cm, Heckbremsbalken, Überrollbügel, Frontkorb, verstärktes Fahrwerk, Hartmetall-Spikes

Sport

Typenbezeichnung	Arctic Cat Crossfire 7 Modell 2006	Lynx Yeti V-800 / V-1300 / 600 SDI	Polaris Frontier Touring	Polaris 700 SKS Euro	Ski-Doo GTX 380 F
PS / kW	140 / 103	65 bis 108 / 48 bis 80		120 / 88	45 / 34
Maße (mm) L / B	3.225 / 1.181	3.060 / 1.200	3.251 / 1.219	1.946 / 1.220	3.072 / 1.150
Fahrzeuggewicht kg	220	320 bis 342		229	200
Nutzlast kg / Personen	– / 1 –2	150 / 2	– / 2	– / 2	
Motor	Suzuki 698, flüssigkeitsgekühlt, 2 Zylinder, getrennte Ölschmierung	wassergekühlter österreichischer Rotax V-810 / V-1304, 2 Zylinder 4-Takter mit Einspritzung, 800 bis 1300 ccm, 2 Zylinder 2-Takter mit VDO EMS Einspritzung	2-Zylinder 4-Takt , 784 ccm, wassergekühlt, EFI-Einspritzung	Polaris 700 ccm, 2-Zylinder, wassergekühlt	österreichischer Rotax 380 Motor, 2 Zylinder 368 ccm
Getriebe	Arctic (rpm sensing), Arctic (roller cam) ACT drive system	2 Vorwärts- + 1 Retourgang Mountaingetriebe mit High/Low	E-Rückwärtsgang	Rückwärtsgang	1 Vorwärts- + 1 Retourgang RER
Lenkung	Spurstangenlenkung / Einzelaufhängung	Spurstangenlenkung, Einzelskiaufhängung mit Dämpfungsschwingen, Raupenbreite 500 mm x Raupenlänge 3.968 mm	Spurstangenlenkung	Spurstangenlenkung, seitl. Federn	Spurstangenlenkung, RAS Einzelskiaufhängung
Laufwerk / Spezifizierung	AWS VI, 2-teiliges langes Gleitschienenlaufwerk, FasTrack, einstellbare Torsionsfeder, Arctic Cat Aluminium Stoßdämpfer (IFP) drehmomentabhängiger Link rear arm, Kunststoffblöcke Raupe b x l x h / mm: 381 x 3454 x 32	Steghöhe 31,8 mm, Frontstoßdämpfung: SUV, hydraulisch Raupenaufhängung: hydraulisch / Gas	EDGE-Fahrwerk, Federweg vorne 254 mm, Federweg hinten 386 mm, Lenkski: composite, Accu-Trak, Raupenband: 381 mm x 3.454 mm x 25 mm Skiabstand: 1.080 mm	Federweg 244 mm XTRA-10-Laufwerk, lange Raupe, Federweg 241 mm, Raupe 380 mm, Länge 3.460 mm, Höhe 32 mm	Raupenbreite 381 mm x Raupenlänge 3.450 mm, Steghöhe 22,4 mm, Frontstoßdämpfung: MotionControl 242 mm, Raupenaufhängung: MotionControl 330 mm
Tankinhalt l	42	42	46	44,7	40
Höchstgeschwindigkeit km/h	ca. 210				
Standardausrüstung	Drehzahlmesser, analoger Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometer, Tankanzeige, Mountain strap, Zündkerzenhalter, Keilriemenhalter, Gepäcksauflage, Ölkontrollanzeige, Wassertemperaturkontrollanzeige	2-Sitzer, Elektrostart, hydraulische Bremsanlage, Wegfahrsperre, 12 V-Steckdose, Antislip-Fußraster, Doppel-Halogen-Scheinwerfer, Gasgriffheizung, Griffheizung, Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometerzähler, Kontroll-Leuchten, Stauraum unterm Sitz, Anhängehaken, 2. Sitz abmontierbar	E-Starter, Rückwärtsgang, Kilometerzähler, Drehzahlmesser, 12 V-Steckdose, Gepäckträger, Öl-Temperaturanzeige, 2-er Sitzbank, Rückenlehne, Spiegel	Alpin-Untersetzung, Tiefschneeraupe, Rückwärtsgang, Handwärmer, Tachometer, Tourenzähler, Tankanzeige, Öl-Temperaturanzeige, 2er-Sitzbank, Rückenlehne	2-Sitzer, Elektrostart, hydraulische Bremsanlage, Wegfahrsperre , 12 V Steckdose, Antislip-Fußraster, Doppel-Halogen-Scheinwerfer, Griffheizung, Gasgriffheizung, Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometerzähler, Kontroll-Leuchten, Stauraum unter Sitz, Anhängehaken
Optionen	Not-Stop Leine, Anhängekupplung uvm.	Spurverbreiterung 126 oder 136 cm, Heckbremsbalken, Überrollbügel, Frontkorb, verstärktes Fahrwerk, Hartmetall-Spikes	elektr. Tankanzeige, abnehmbare Anhängerkupplung, regelbare Handwärmer	Gepäckträger, E-Starter, Spiegel	Überrollbügel, Frontkorb, verstärktes Fahrwerk, Hartmetall-Spikes

Polaris WideTrak (Seilbahnausführung)	Ski-Doo Freestyle/Tundra	Ski-Doo Skandic 550 F SUV / 600 SUV	Ski-Doo Expetition TUV V-1304 / 600 HO SDI	Yamaha VK540E/Viking III
80 / 59	30 / 22	58 bis 90 / 42 bis 66	102 bis 109 / 75 bis 109	46 / 34
3.251 / 1.380	3.100 / 957	3.150 / 1.100	3.060 /1.120	3.120 x 1.130 / 1.350
287	210	260	342	291
– / bis zu 3		120 / 2	150 / 2	– / 2
Polaris 500 ccm, 2-Zylinder wassergekühlt	österreichischer Rotax F300 luftgekühlt, 300 ccm Hubraum, 1 Zylinder,	österreichischer Rotax 552, 553 ccm Hubraum, 2 Zylinder Luftgekühlt, 593 ccm 2-Takter wassergekühlt	wassergekühlter österreichischer Rotax V-1304, 1300 ccm Hubr., 2 Zylinder 4-Takter mit Einspritzung 600 ccm, 2 Zylinder 2-Takter VDO EMS Einspritzung	2 Zylinder 2-Takt-Motor luftgekühlt, Hubraum 535 ccm
2 Vorwärtsgänge, 1 Rückwärtsgang	1 Vorwärts- + 1 Retourgang	2 Vorwärts- + 1 Retourgang Mountaingetriebe mit High/Low	2 Vorwärts- + 1 Retourgang Mountaingetriebe mit High/Low	2 Vorwäts- und 1 Rückwärtsgang
Spurstangenlenkung	Spurstangenlenkung	Spurstangenlenkung, Einzelskiaufhängung mit Dämpfungsschwingen	Spurstangenlenkung, Einzelskiaufhängung mit Dämpfungsschwingen	2 Lenkski
Fahrwerk vorne: IFS, Federweg vorne 184 mm, Federweg hinten 229 mm, 2 zusätzliche Stoßdämpfer hinten für Transporte, Lenkski: Kunststoff extra breit, Raupenprofil 25,4 mm, Raupe: 510 mm x 3 .963 mm Länge	Raupenbreite 381 mm x Raupenlänge 3074/3455 mm, Steghöhe 18,4 mm, Frontstoßdämpfung: LTS, hydraulisch Raupenaufhängung: Gasdämpfer	Raupenbreite 500 mm x Raupenlänge 3.968 mm, Steghöhe 31,8 mm, Frontstoßdämpfung: SUV, hydraulische Stoßdämpfer, Raupenaufhängung: hydraulisch	Raupenbreite 500 mm x Raupenlänge 3.968 mm, Steghöhe 31,8 mm, Frontstoßdämpfung: SUV, hydraulische Stoßdämpfer, Raupenaufhängung: hydraulisch/Gas	50,8 x 396 cm, 25 mm Stollenhöhe, Federung vorne: Telegabel, Federung hinten: ProAction Plus einstellbar
45,4	34	40	42	31
				90
E-Starter, Handwärmer, Retour- und Langsamgang, Tacho, Öl-Warnlicht, Gepäckträger, Frontgepäckskorb, hydr. Bremse vo., hydr. Heckbremse, zus. Stoßdämpfer hinten, Verbreiterung vo., Überrollbügel, Rundumleuchte, Spikes, Anhängekupplung, Sicherheitsfahne	1+2-Sitzer, hydraul. Bremsanlage, Gasgriffheizung,Griffheizung, Kontroll-Leuchten	2-Sitzer, Elektrostart, hydraulische Bremsanlage, 12 V-Steckdose, Griffheizung, Doppel-Halogen-Scheinwerfer, Gasgriffheizung, Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometerzähler, Kontrolleuchten, Stauraum unter Sitz, Anhängehaken	2-Sitzer, Elektrostart, hydraulische Bremsanlage, Zusatzkühler, Wegfahrsperre , 12 V-Steckdose, Anti-slip-Fußraster, Doppel-Halogen-Scheinwerfer, Gasgriffheizung, Griffheizung, Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometerzähler, Kontroll-Leuchten, Stauraum unterm Sitz, Anhängehaken, 2 Sitz abnehmbar	Elektrostart, Tempoanzeige, Griffheizung, Anhängekupplung, Gepäckträger, Scheinwerfer: 60 / 55W Halogen, Tageskilometerzähler, Kilometerstand-Anzeige
Folgetonhorn, Spiegel, autom. Bremsbetätigung, Abdeckhaube, Straßenzulassung	Elektrostarter, 2 Sitz	Spurverbreiterung 126 oder 136 cm, Heckbremsbalken, Überrollbügel, Frontkorb, verstärktes Fahrwerk, Hartmetall-Spikes	Spurverbreiterung 126 oder 136 cm, Heckbremsbalken, Überrollbügel, Frontkorb, verstärktes Fahrwerk, Hartmetall-Spikes	Spiegel

Ski-Doo MXZ ADRENALINE	Ski-Doo Mach Z X Adrenaline	Yamaha RX1
ca. 140 / 103	163 / 119	150 / 110,3
3.200 / 1.100	2.930 / 1.217	2.755 x 1.205 x 1.185
215	240	n / A
120 / 1+1	100 / 1+1	– / 1
wassergekühlter österreichischer Rotax 800H.O. Power T.E.K., 2 Zylinder 2Takter 793ccm	wassergekühlter österreichischer Rotax 1000 SDI Motor 2 Zylinder 2-Takter 997 ccm Einspritzer	4 Zylinder 4-Takt-Motor wassergekühlt 998 ccm
1 Vorwärts- + 1 Retourgang RER	1 Vorwärts- + 1 Retourgang RER	Variomatik mit Retourgang
Spurstangenlenkung, Einzelskiaufhängung mit Dämpfungsschwingen HPG	Spurstangenlenkung RAS Einzelskiaufhängung	2 Lenkski
Raupe 381 x 3.074 mm Steghöhe 25,4 mm Frontstoßdämpfung: ADSA mit R.A.S. und HHP Dämpfer Raupenaufhängung: SC-4	Raupenbreite 381 mm x Raupenlänge 3.074 mm, Steghöhe 31,8 mm Frontstoßdämpfung: RAS mit HPG (242 mm) Raupenaufhängung: SC-4 mit HPG (381 mm)	381 x 3.072 mm, 32 mm Stollenhöhe, Federung vorne: Double wishbone, Federung hinten: ProAction HC40
40	40	38
		175
1-Sitzer, hydraulische Bremsanlage, Doppel-Halogen-Scheinwerfer, Nebelscheinwerfer, Gasgriffheizung, Griffheizung, Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometerzähler, Kontroll-Leuchten, Anhängehaken	1+1-Sitzer, hydraulische Bremsanlage RT-Type, Wegfahrsperre , 12 V-Steckdose, Anti-slip-Fußraster, Doppel-Halogen-Scheinwerfer, Griffheizung, Gasgriffheizung, Geschwindigkeitsmesser, Tageskilometerzähler, Kontroll-Leuchten, Elektrostarter	Starter, Ölkontrolllampe, Temperaturanzeige, Tempoanzeige
Elekrtostarter, 2 Sitz, Temperaturanzeige	Überrollbügel, Spikes	Spiegel



Arctic Cat Bearcat 660 Widetrack Turbo, Modell 2006.
Foto: Holleis

Alpina:
www.alpina-snowmobiles.com
Arctic Cat:
www.arcticcat.com
Buran:
www. snowmobil.com
Polaris:
www.polarisindustries.com
Ski Doo/Lynx
www.brp.com
Yamaha:
www.yamaha-motor.com

(techn. Daten ohne Gewähr)

Mit Service und Qualität zum Erfolg

Seit 30 Jahren ist der Betrieb von Hans Willibald ein Begriff, wenn es im Raum Bad Tölz um Bau-, Land- und Forstmaschinen, ATVs von Polaris und Honda sowie Motorschlitten von Polaris und Alpina geht.



Der Alpina-Sherpa überzeugt in Ausstattung und Leistung. **Foto: Willibald**

Fahrzeuge, Maschinen und der dazugehörige Service bilden das Betätigungsfeld von Hans Willibald. Dementsprechend umfangreich ist auch seine Angebotspalette, die sowohl den Sommer- als auch den Winterbereich abdeckt. Das Unternehmen mit Sitz in Wackersberg/Bad Tölz beschäftigt dazu 23 Mitarbeiter und 4 Aushilfen.
So ist man etwa seit 1980 Subaru-Händler, und zwar der erste in Deutschland. Zum Metier gehören weiters Maschinen und Geräte für Kommunen und Behörden. Dazu ist das Unternehmen Hans Willibald Vertragspartner von MAN, Daimler-Benz Unimog, Komatsu-Baumaschinen, Wacker-Baugeräte, Valtra, Fiat-Transporter, Meiller, Palfinger Kräne und Claas.
In allen Bereichen legt man Wert auf besten Service und entsprechende Qualität. Deshalb sind sowohl Werkstatt als auch Personal auf dem neuesten Stand der Technik, das Unternehmen selbst ist seit 1996 nach der Qualitätsnorm DIN EN ISO 9002 zertifiziert und der KFZ-Innung von München und Oberbayern angeschlossen.

Sinnvolle Ergänzung

Seit 1998 hat Hans Willibald seine Angebotspalette mit Alpina-Motorschlitten ergänzt. Schon bald hat sich für ihn herausgestellt, hier eine gute Wahl getroffen zu haben. „Alpina-Motorschlitten sind mit ihrer Größe und ihrer Leistung ein Nischenprodukt, das durch die vielen Einsatzmöglichkeiten beeindruckt und sich auf unserem Markt einen besonderen Stellenwert erworben hat“, so Hans Willibald.
Kunden wissen vor allem das hohe Transportvolumen zu schätzen, das etwa der Alpina-Sherpa aufweist. Neben dem Fahrer ist es bei diesem Alpina-Modell möglich, auf der großen Transportfläche weitere 4 Personen oder benötigtes Material zu befördern. Die Kugelkopf-Anhängekupplung mit Schnellwechselvorrichtung sorgt dafür, dass alle Anhänger sicher angekuppelt werden können. Weiters punktet der Sherpa durch Doppelraupen mit breiter Spur, die ein Befahren der Hänge selbst bei niedrigen Schneelagen möglich machen.

Leistung und Zuverlässigkeit

Mit dem 4-Zylinder Pkw-Motor von Peugeot bringt es der Alpina-Sherpa auf eine Leistung von 55 kW bzw. 75 PS und zeigt sich trotz seiner Kraft mit Hilfe eines G-Kat entsprechend Euro-3-Norm ausgesprochen abgasarm und sehr leise, wodurch auch einem Einsatz im Naturschutzgebiet nichts im Wege steht. Außerdem verfügt der Sherpa noch über eine separate elektrisch bedienbare Einscheiben-Trockenkupplung, die ebenfalls aus der Peugeot-Serie stammt.
Da viele Komponenten dieses Motorschlittens ihren Ursprung im Pkw-Bereich haben, sind Ersatzteile beim Service schnell zu bekommen. Der Sherpa ist damit ausgesprochen zuverlässig im Einsatz. Neben der Leistungsfähigkeit des Motorschlittens kommen allerdings auch der Fahrfreude und dem Fahrkomfort immer größere Bedeutung zu.
Von den Kunden, die den Sherpa schon auf Herz und Nieren und unter schwierigsten Bedingungen getestet haben, erhält man in Wackersberg nur beste Referenzen. In Finnland, Norwegen und den USA hat sich dieser Motorschlitten sogar an die Spitze der gebräuchlichen Modelle gesetzt.
Hierzulande wird der Alpina-Sherpa hauptsächlich im Personentransport für Berggaststätten, Skihütten und Hotels eingesetzt, wobei etwa für ein so genanntes Snow Taxi bis zu zwei Anhänger gezogen werden können. Auch bei Rundfahrten für Gäste oder beim Transport von Kindern vom Hotel zum Ski-Kindergarten, wie am Beispiel Ammererhof/Rauris, hat sich der zuverlässige Motorschlitten bewährt. Und sogar im Einsatz bei kleinen Liftunternehmen und beim Spuren von Loipen gehört der Anblick eines Alpina-Sherpa mittlerweile dazu.

Infos:
Hans Willibald
Steinbach 70
D-83646 Wackersberg/Bad Tölz
Tel.: 0049(0)80 41/78 27–0
E-Mail: hans.willibald@t-online.de
www.hans-willibald.de

Holleis:
BEARCAT optimiert Vorzüge

Bei den Motorschlitten Arctic Cat gibt es mittlerweile 50 verschiedene Modelle. Für Bergbahnbetreiber, Jäger und Hüttenwirte, im Beschneiungs- oder Rettungseinsatz empfehlen sich vor allem der Bearcat 660 WT-Turbo und der Bearcat 660 WT.

Die Gründe, warum sich die Arctic Cat Bearcat Modellreihe so großer Beliebtheit erfreut, sind vielfältig. Ein wesentlicher Aspekt ist allerdings, dass die Motorschlitten laufend optimiert werden. Der Anwender erhält auf diese Weise ein ausgesprochen zuverlässiges Fahrzeug, das seine Stärken auch im extremen Gelände ausspielt.

Steigfähigkeit und Bodenhaftung

Der Arctic Cat Bearcat 660 WT Turbo und der Bearcat 660 WT überzeugen im Betrieb durch ihren niedrigen Spritverbrauch und die geringen Geräuschemissionen. Dazu verfügen sie über eine durchgehende Laufwerksschiene. Im Gegensatz zur abgesetzten Variante ermöglicht die durchgehende Schiene eine Raupenaufhängung, die weiter hinten angesetzt ist. Dadurch ergeben sich vor allem 3 Pluspunkte:

- stabilere Lage der Skier und dadurch ein verringertes Anheben der Ski.
- Besseres Lenkverhalten auch bei größerer Belastung und Anhängerlasten.
- Besseres Lenkverhalten, das auch durch das Beladen des hinteren Gepäckskorbes nicht beeinflusst wird.

Die positiven Auswirkungen der durchgehenden Laufwerksschiene haben sich in unterschiedlichen Testreihen eindrucksvoll bestätigt. So konnte festgestellt werden, dass ihre Leiteigenschaft jener der Mitbewerber mindestens ebenbürtig, vielfach sogar überlegen ist. Außerdem überzeugen der Bearcat 660 WT-Turbo und der Bearcat 660 WT im Vergleich mit anderen WT-Modellen durch ihre verbesserte Steigfähigkeit und die optimierte Bodenhaftung der Skier.
Weitere Vorteile liegen im geringeren Raupendurchriss und dem großen 8-Zoll-Rad (203 mm), das sich ausgesprochen positiv auf die Steigfähig auswirkt. Ein um 4,5 kg minimiertes Gewicht machen den Bearcat 660 WT-Turbo bzw. den Bearcat 660 WT wendig und flexibel. Außerdem konnte auch bei extremer Beanspruchung ein geringerer Verschleiß an Ersatzteilen festgestellt werden.

Zwei in einem

Der Bearcat 660 WT bzw. WT-Turbo präsentiert sich nicht nur als „Arbeitsgerät" par excellence, sondern weiß seine Stärken auch im Segment „Touring" zu demonstrieren. Hier machen sich vor allem folgende Features positiv bemerkbar:

- erprobter 3-Zylinder, 4-Takt-Suzuki-Motor.
- EFI (elektronische Einspritzung).
- Wendiges Fahrverhalten, niedrige Drehzahl für den Kraftschluss, langsames und flüssiges Anfahrtsverhalten.
- Einfache Bedienung des Rückwärtsganges in nur einem Schaltvorgang.
- Bei entferntem Sitz steht eine große Ladefläche direkt am Gerät zur Verfügung, Möglichkeit für eine Sitzgelegenheit für 3 Personen vorhanden.
- Geringeres Gewicht im Vergleich mit anderen 4-Takt-Mitbewerbern.
- Größerer Stauraum.
- Größtes Benzinfassungsvermögen, geringster Verbrauch von EFI-4-Takt-Top-Modellen.
- Vielzahl an verfügbaren Optionen wie großer Zusatzkühler mit Ventilator (unter dem Sitz), Fernbedienungsstart mit überwachter „Kalt-Start-Vorrichtung" oder 2-Weg-Kommunikationssystem „Cat-Comm".
- Standard-Kühlersystem für extreme Bedingungen.
- Beste Kalt-Start-Eigenschaften aller 4-Takt-Modelle.
- Seit 2003 erprobte 4-Takt-Technologie von Arctic Cat auch bei Arbeitsgeräten (techn. Änderungen und Angaben ohne Gewähr).

Infos:
www.holleis.net



Der Arctic Cat Bearcat 660 WT-Turbo ist verlässliches Arbeitsgerät und spritziges Touringmodell in einem.
Foto: Holleis GmbH

WESTA: Schneeräumung in Perfektion



Mit der leistungsstarken Westa-Frontfrässchleuder bekommt man auch große Schneemengen in den Griff. **Foto: Westa**

Seit 1981 produziert die Westa Stahlbearbeitung GmbH im Bayerischen Allgäu Schneefräsen und Anbaugeräte für den Winterdienst. Dabei sind hohe Qualität und Leistung oberstes Prinzip.

In den ersten Jahren befasste sich Westa mit der Herstellung von diversen Stahlkonstruktionen, bevor man in der Fertigung von Schneeräumgeräten ein großes Betätigungsfeld für sich fand. Weiters gehören nach wie vor Sonderkonstruktionen sowie der Brennschneidbetrieb und die Stahlblechbearbeitung zum Angebot, das in Weitnau 17 Arbeitsplätze sichert.
In allen Bereichen setzt Firmenchef Alois Weber auf höchste Qualität, um den hohen Anforderungen seiner Kunden gerecht zu werden. So werden in der Konstruktion ausschließlich hochwertige Werkstoffe verwendet. Dazu legt man Wert auf ständigen Kontakt mit den Anwendern. Daraus gewinnt man wertvolle Ideen für die Weiterentwicklung der Produkte und ist damit in der Lage, den Kunden Praxistauglichkeit bis ins Detail zu garantieren.
Die Produktpalette umfasst:

- Schneefräsen für kommunale und landwirtschaftliche Nutzung zum Anbau an Fahrzeugen in den Leistungsklassen von 15 bis 320 PS Motorleistung.
- Monoblock-Schneefräsen mit 250 kW Motorleistung.
- Schneefräsen für Schneeverfrachtung im Pistendienst zum Anbau an Pistenfahrzeugen.
- Schneepflüge für Kleinschlepper und Kommunalfahrzeuge.
- Zusatzgeräte für Pistenfahrzeuge, Schneetransportschaufeln, Transportkörbe etc.

MegaCAD macht's möglich

Die Weiterentwicklung der Produktpalette ist bei Westa eine wesentliche Basis für den Erfolg. Dabei hat man sich durch die Spezialisierung auf Konstruktion und Fertigung von Schneefräsen große Erfahrung erworben, die in den Bau der Maschinen einfließt. Außerdem legt man Wert darauf, durch eine flexible Anpassung der Grundgeräte auf die Wünsche der Kunden einzugehen. Auch Sonderkonstruktionen werden von Westa bei Bedarf umgesetzt.
Dabei nutzt man seit 1991 den Einsatz einer modernen MegaCAD-Software, anfangs noch auf 2D-Dos-Basis, heute zum größten Teil in 3D. Firmenchef Alois Weber, der in seinem Unternehmen für die Neukonstruktionen verantwortlich zeichnet, bringt die Vorteile dieser Technik auf den Punkt: „3D-CAD bietet natürlich jede Menge Vorteile. Im Vergleich mit 2D-Zeichnungen wurde etwa die Fehlerquote sehr stark reduziert. Heute kann ich meinen Fertigungsspezialisten bereits in der Konstruktionsphase am Bildschirm in 3D zeigen, wie das Produkt einmal aussehen soll. In dieser frühen Phase lassen sich durch die 3D-Darstellungen bereits viele Problemzonen bezüglich Kollisionen erkennen und ausmerzen. Auch unseren Kunden kann ich bereits bevor das Produkt gebaut wird zeigen, wie das Gerät einmal aussehen wird. Der Kunde kann dann ohne Probleme noch Änderungswünsche äußern."

Wartung und Service

Der Vertrieb der Westa-Produkte erfolgt ausschließlich über ausgesuchte Händler, die vor Ort den nötigen Service zur Verfügung stellen können. Um die Kundenwege dabei so gering wie möglich zu halten, ist das Händlernetz in ständigem Ausbau. Hauptabsatzregionen sind der Alpenraum und Osteuropa, wobei das Know-how aus Weitnau auch in Australien, Korea, Japan oder den USA nachgefragt wird. **dwl**

Infos:
www.westa.de

Leitwolf mit klappbarem Seitenflügel für die Powerfräse

Die Powerfräse von PRINOTH, ursprünglich für den Everest konzipiert, ist seit ihrer Ersteinführung 1998 ein Spitzenprodukt. Nun wurde auch der Leitwolf mit hydraulisch klappbaren Seitenflügeln für die Powerfräse ausgestattet, um perfekt gestylte Pisten zu ermöglichen.



Hydraulisch aufklappbarer Seitenflügel für die Powerfräse beim Leitwolf.
Foto: Prinoth

Die Powerfräse vereinigt die jahrzehntelangen Erfahrungen des Unternehmens aus der Pistenpflege-Praxis mit einer hohen Professionalität in der Produktentwicklung. Feinfühligkeit und Präzision auf der einen Seite, überzeugende Einsatzkraft auf der anderen machen ihre Stärken aus und lassen sie mit jeder Schneelage und jeder Bodengegebenheit fertig werden.
Martin Runggaldier, technischer Leiter des Pistenfahrzeugherstellers PRINOTH, sieht den Grund des umfassenden Markterfolges der Powerfräse im „...Höchstmaß an Qualität, das nach wie vor unser Unternehmensziel ist und unsere Produkte kennzeichnet. Mit ihrer Ersteinführung 1998 übernahm die Fräse zugleich die Marktführerschaft und wurde Vorbild für viele Neuentwicklungen anderer Hersteller."
Jetzt setzt die ausgeklügelte Fräsentechnik ihren Weg zu neuen Horizonten mit einem weiteren, praxisnahen Zusatzteil fort: den hydraulisch klappbaren Seitenflügeln. Sie sind beide getrennt voneinander aushebbar und gehen beim Anheben der Fräse automatisch mit hoch.

Vorteile beim Präparieren

Die Vorteile überzeugen Skigebietsbetreiber genauso wie Fuhrparkbesitzer. Mit den neuen Seitenflügeln werden in der Präparierung von Pisten stufenlose Übergänge von einer Spur zur anderen möglich. Wird nur ein Seitenflügel angehoben, so kann die Piste bis zu ihrem abgestuften Rand hin präpariert werden. Zudem können sich Skigebiete besonders freuen, in denen die Fahrer bisher ständig mit schmalen Durchfahrten, engen Passagen oder relativ kleinen Garagentoren zu kämpfen hatten. Die Möglichkeit, beide Seitenflügel hydraulisch wegzuklappen, sichert einfaches und wendiges Manövrieren auch in diesen Problemzonen.
Das Premium-Fahrzeug Leitwolf wird ab heuer serienmäßig mit der Powerfräse mit klappbaren Seitenflügeln ausgerüstet. Die Nachrüstung der Seitenflügel ist auch auf Powerfräsen von älteren Leitwolf-Modellen möglich. Alternativ zur Powerfräse ist weiterhin auch die bewährte Triplexfräse erhältlich.

Der hohe Forschungs- und Entwicklungseinsatz, den PRINOTH bisher in die Powerfräse investiert hat, machte das Gerät schon bisher zum Gewinner – und auch an den hydraulisch klappbaren Seitenflügeln dürfte wieder jedes Detail überzeugen. **pd**

Alpina Sherpa 4-Takt
Transportschlitten
HANS WILLIBALD





Hans Willibald
Steinbach 70 · D-83646 Wackersberg/Bad Tölz
Tel.: 08041-7827-0 · Fax: 08041-7827-27
E-Mail: hans.willibald@t-online.de · www.hans-willibald.de

Kässbohrer: Gebrauchte PistenBully haben immer Saison

Das letzte Wochenende im September war bei vielen schon fix für einen Besuch der Gebrauchtfahrzeug-Show bei Kässbohrer in Laupheim reserviert. Dieses Jahr findet die Veranstaltung nicht statt.

Auch gebrauchte PistenBully erfreuen sich großer Beliebtheit. Dabei machte sich in den letzten Jahren verstärkt der Trend zu immer früheren Einkäufen bemerkbar, viele Kunden wollten nicht mehr auf die bekannte PistenBully-Parade Ende September warten. Aus diesem Grund hat die Kässbohrer Geländefahrzeug AG den Verkauf der Gebrauchtfahrzeuge schon früher gestartet.

Unabhängig von der Gebrauchtfahrzeug-Show ist bei Kässbohrer naturgemäß die größte Auswahl an gebrauchten PistenBully zu finden. So stehen in Laupheim stets 60 bis 80 PistenBully zur Besichtigung bereit, dazu kommen noch Fahrzeuge in den Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Kunden können auf diese Weise sicher sein, das Modell ihrer Wahl im Kässbohrer-Fuhrpark zu finden. Selbstverständlich gibt es dazu auch die gewohnt kompetente Beratung vom Fachmann.

Die richtige Auswahl

Wünsche und Anforderungen der Gebrauchtfahrzeug-Kunden sind sehr unterschiedlich. Deshalb bietet die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ihre gebrauchten Modelle in 3 Varianten an:

- Economy: Bei der kostengünstigsten Variante übernimmt der Kunde die technische und optische Aufbereitung selbst. Diese Fahrzeuge haben einen technischen Check hinter sich und verfügen über einen entsprechenden Prüfbericht.
- Standard: PistenBully dieser Kategorie sind teilrepariert und sofort einsatzbereit. Ketten und Zusatzgeräte sind ebenfalls technisch in Ordnung.
- Premium: PistenBully mit Premium-Aufarbeitung sind generalüberholt und auch optisch aufbereitet. Das gilt auch für Ketten und Zusatzgeräte. Für diese Fahrzeuge gibt es die Gebrauchtfahrzeug-Garantie der Kässbohrer Geländefahrzeug AG.

Auch bei den gebrauchten Kässbohrer-Pistenfahrzeugen kommt die bekannte Qualität des Herstellers zum Tragen. So kommen bei der Aufbereitung nur neue oder generalüberholte und vollständig geprüfte Teile zum Einsatz. Damit hebt sich die Kässbohrer Geländefahrzeug AG einmal mehr klar von anderen Herstellern ab. Dazu erhält der Kunde mit jedem Gebrauchtfahrzeug einen genauen Prüfbericht, den die Monteure nach einem gründlichen technischen Check ausstellen.

Rege Nachfrage

Bereits Ende März beginnt das Werkstatt-Team mit der Arbeit an den Gebrauchtfahrzeugen, um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden. So fanden in der letzten Saison 140 Gebrauchte einen neuen Besitzer und brachten Kässbohrer damit bislang das erfolgreichste Ergebnis in diesem Bereich. Obwohl grundsätzlich alle gebrauchten PistenBully am Markt sehr gefragt sind, übersteigt vor allem bei den „kleineren Maschinen" die Nachfrage deutlich das Angebot.

Gebrauchte PistenBully 300 lassen sich übrigens nachträglich zum ParkBully aufrüsten. Kässbohrer bietet hier das ParkBully-Paket für Gebrauchte: ein anderes Wechselsystem, Änderungen an der Heckhydraulik und ein Joystick. Damit erhält der Kunde eine preiswerte Möglichkeit für noch mehr Funktion.

Das umfangreiche Angebot an gebrauchten PistenBully kann unter www.pistenbully.com/usedvehicles studiert werden.

Informationen gibt auch Marc Celewitz: Tel. +49(0)7392/900 – 422, Faxdurchwahl 445, E-Mail: marc.celewitz@pistenbully.com



Die gebrauchten PistenBully werden auf Herz und Nieren geprüft, bevor sie auf den Markt kommen. ***Foto: Kässbohrer***

SUFAG erwartet 2005 ein Rekordjahr

Die neue Produktpalette von SUFAG hatte bereits auf der Interalpin im April 2005 sehr großes Interesse geweckt. Dies scheint sich bei der aktuellen Auftragslage der Vorarlberger überaus positiv auszuwirken.

Das Interesse kommt nicht von ungefähr. So bietet die neue SUFAG Compact Power einen deutlichen Vorsprung im Grenztemperaturbereich.
Die SUPERSNOW Schneilanzen sind ein völlig neuer Typ Lanze mit hoher Schneeausbeute bei automatischer Regelbarkeit in 2 oder 4 Stufen. Weiters zeichnet sie ein moderater Druckluftverbrauch aus. Die Messungen in Lech haben Spitzenwerte im Grenztemperaturbereich bei der getesteten SUFAG Compact Power sowie den Schneilanzen SUPERSNOW gezeigt.
Auch diese neuen Produkte von SUFAG charakterisieren sich durch höchste Zuverlässigkeit sowie Spitzenleistung zum fairen Preis. Sie sind technisch ausgereift und wurden intensiv vor Markteintritt von Betreibern ausgetestet.

Ein Auftragsplus von 79 %

Mit einem überaus erfreulichen Auftragsplus von 79 % per Ende Juli 2005 wurden diese Innovationen im Hause SUFAG nun mehr als bestätigt.
Die neue SUFAG Compact Power ist für die Serie 2005 bereits ausverkauft!
Exemplarisch seien einige interessante Aufträge angeführt:

➤ Die Gletscherbahnen Kaprun AG erhalten 5 Compact Power Automatik mit Dreibein und Tragevorrichtung.

➤ Im Anschluß an den letztjährigen Großauftrag haben die Leoganger Bergbahnen Gesellschaft mbH 2 Schneeerzeuger der neuen Type Compact Power auf Turm bestellt.

➤ Bei der Schmittenhöhebahn AG Zell am See laufen die Bauarbeiten für die neue Beschneiungsanlage sowie die Erweiterung der bestehenden Anlage auf Hochtouren. SUFAG liefert dazu die Unterflurzapfstellen sowie 14 SUFAG Schneeerzeuger. Zum Einsatz kommen ab Winter 2005/06 4 SUFAG Compact, 6 SUFAG Supersilent sowie 4 SUFAG Compact Power. Je eine Maschine der Type Compact Power ist auf Gunlifter sowie auf Schwenkarm aufgebaut.

➤ 15 SUFAG Schneeerzeuger Compact Power werden für die 2. Ausbaustufe der Erweiterung der Schneeanlage Aberg Hinterthal Bergbahnen AG in Maria Alm geliefert.

➤ Auch heuer kommt wieder ein Anschlußauftrag der Zeller Bergbahnen Zillertal GmbH & Co KG über 6 Geräte der neuen Compact Power. Im Zillertal sind bereits mehr als 100 SUFAG Geräte im Einsatz.

➤ Die Hochzeiger Bergbahnen Pitztal GmbH & Co. KG in Jerzens verstärkt seine Schneiflotte mit 3 SUFAG Compact Power.

➤ Ebenfalls drei Maschinen der neuen Type Compact Power erhält die Tauplitzer Fremdenverkehrsgesellschaft mbH.

Schweiz, Italien und Deutschland

➤ 32 neue Schneilanzen SUPERSNOW S10-2 mit Kugelhahn werden derzeit für die Bettmeralp Bergbahnen gefertigt. Diese kommen neben 3 neuen Compact Power zum Einsatz.

➤ Auch die Gondelbahn Grindelwald-Männlichen AG hat sich für eine neue SUFAG Compact Power entschieden.

➤ Diverse Aufträge sind auch aus Italien im Hause. So erhalten die langjährigen SUFAG Kunden Cervino S.p.a. für kommenden Winter 9 SUFAG Compact und die SPA Schöneben AG weitere 7 Compact Power.

➤ Der Lieferumfang von SUFAG an die Tegelbergbahn GmbH & Co KG im Allgäu umfasst Pumpstationen, Rohrleitungen, Kabel, Zapfstellen UF und OF, Kompressoranlage, Wetterstationen sowie 12 SUFAG Compact Vollautomatik und 5 SUPERSNOW Lanzen Type S10-2 und S10-4 in der ersten von zwei Ausbaustufen.

➤ Zwei hydraulische Schwenkarme sowie eine SUFAG Compact Power wurden von Christoph + Andreas Klante GBR in Winterberg geordert.

Auch aus Tschechien kommt 2005 wieder ein Auftrag von Ski Areál Spindleruv Mlyn. Die Lieferung wird 12 SUFAG Compact Power umfassen.



SUFAG ist 2005 an besonders vielen Schneeanlagen-Projekten beteiligt.
Fotos: SUFAG

Die erweiterte Produktpalette hat SUFAG verstärkte Nachfrage eingebracht.



Nivis verkauft 100 Schneemaschinen



Nivis Schneeerzeuger erfreuen sich steigender Nachfrage. **Foto:Nivis**

Die Südtiroler Schneeerzeuger-Firma Nivis meldet für heuer eine sehr gute Auftragslage: ca. 100 Schneemaschinen, 500 Betonschächte und ein verstärktes Geschäft im Anlagenbau ergeben mindestens eine 50 %ige Steigerung gegenüber dem Vorjahr.

Nivis-Geschäftsführer Heinz Hofer führt die positive Entwicklung auf gute Referenzen der Vorjahre wie z. B. Hochsöll zurück, aber auch auf den guten Winter 04/05, der das Geld für Investitionen hereingespielt hat.

In Österreich, wo sowohl Interfab als auch Nivis selbst die neuartigen Sterzinger Schneemaschinen ohne Kompressor verkaufen, werden heuer einzelne Aggregate als Ergänzung bestehender Schneeanlagen abgesetzt, Angebote sind noch offen. Vekauft wurden auch viele Betonschächte: ca 270 insgesamt bei den Projekten Kitzbühel, Rangger Köpfl, Ischgl, Ehrwald, Nassfeld, St. Anton und Werfenweng. Der Grund für die starke Nachfrage dürfte zum einen im attraktiven Preis-Leistungsverhältnis liegen und zum anderen in der Tatsache, dass Hofer dieses Jahr einen neuen Betonschacht speziell für das Einsatzgebiet Beschneiung auf den Markt gebracht hat. Weitere 250 Betonschächte wurden in Italien, Norwegen und der Slowakei verkauft. Im Anlagenbau (Pumpstation, Verrohrung) ist Nivis bei den Interfab-Projekten in Kitzbühel (vgl. Extra-Artikel), Rangger Köpfl bei Innsbruck und Gerloss Isskogel vertreten. Nivis hat ja schon ein Jahr zuvor bei der Beschneiungsanlage Hochsöll u. a. auch beim Anlagenbau gute Arbeit geleistet und erntet jetzt die Früchte dafür.

Projekte in Norwegen und Italien

Im Wettbewerb bei den Schneeerzeugern hat Nivis zwei schöne Projekte in Norwegen an Land gezogen: Skeikampen mit 25 Nivis small und 4 große 660, davon 3 auf Turm. Außerdem errichtet Nivis 3 Pumpstationen, 75 Zapfstellen sowie die Verrohrung (Alpinal Rohre). Als zweites Projekt Kvitfjell mit 10 Nivis small und einer Nivis System 520; dazu TRM-Rohre und Zapfstellen.

In Südtirol nennt Hofer Villnöss, wo die komplette Anlage mit Pumpstation, TRM-Rohren und 4 Stück Nivis 660 errichtet wird, weiters Livignio, wo mit 16 Nivis small und 5 York-Rubis Lanzen erweitert wird – auch hier umfasst der Auftrag Verrohrung (TRM) und 3 Pumpstationen – sowie Armentarola, das mit 6 Nivis small ausbaut. Darüber hinaus gibt es viele Kleinprojekte.

Ein Hoffnungsträger für die Zukunft ist auch für Nivis Osteuropa, wo man bereits in der Slowakei Fuß fassen konnte. Etliche Projekte befinden sich derzeit noch in der Angebotsphase. Die Stückzahlen sind natürlich aufgrund der relativ schwachen Finanzkraft noch niedrig. Auch besteht hier (noch) die Tendenz – so wie in Südtirol und Österreich in den Anfängen der Beschneiung – dass sich die Betreiber ein buntes Sammelsurium an verschiedenen Schneemaschinen-Marken zulegen. „Nichtsdestotrotz wird es in absehbarer Zeit auch in Osteuropa bessere Strukturen und damit eine interessante Auftragslage geben“, blickt Hofer optimistisch in die Zukunft. ***mak***

Bad Kleinkirchheim verfügt 05/06 über 600 Gemini-Lanzen

Europas größte Lanzenanlage wächst weiter

97 % seiner Pisten wird das Kärntner Skigebiet Bad Kleinkirchheim (105 km) ab der Saison 05/06 beschneien können. Denn auch heuer gibt es wieder eine Ausbaustufe mit 60 Gemini-Lanzen für 4 neue Abfahrten im angeschlossenen Gebiet St. Oswald. Seit 1998 haben die Bergbahnen unter GF Ing. Rudolf Egger massiv in Beschneiungsanlagen investiert und verfügen demnächst über 700 Schneemaschinen, davon 620 Lanzen!

Der Kärntner Wintersport-Kurort Bad Kleinkirchheim gilt seit Anfang der 80er Jahre als sehr niederschlagsarmes Gebiet mit trockener Luft. Daher hatte die Installation einer Beschneiungsanlage schon damals Priorität, so dass schließlich 1983 hier eine der ersten „Großschneeanlagen" (die meisten schneiten damals noch punktuell) in Österreich entstand. In Bad Kleinkirchheim gab es von Anfang an Flächenbeschneiung. 1983/84 war ein „Nullwinter" – jedenfalls in der Hauptsaison, nur die beschneite Piste war befahrbar! Hierauf wollte jeder Touristiker und Hotelier eine Beschneiungsanlage...
Nachdem das Zentralgebiet in Bad Kleinkirchheim selbst einigermaßen befriedigend beschneibar gemacht worden war, wurde in weiterer Folge auch das dazugehörige





680 Lanzen und 20 Propeller machen die Pisten von Bad Kleinkirchheim schneesicher. Solche Schneehaufen sind keine Seltenheit. **Foto: Bergbahnen BKK**



DER TEICHBAUSPEZIALIST:

BAUUNTERNEHMUNG

Gebrüder Haider

Ges.m.b.H. & Co. KG
4463 Großraming 40, OÖ - Telefon 07254/7355-0*
8904 Ardning 70 – Stmk. - Telefon 03612/7575-0*
6465 Nassereith Telefon 05265/5800
e-mail: gebr.haider@aon.at

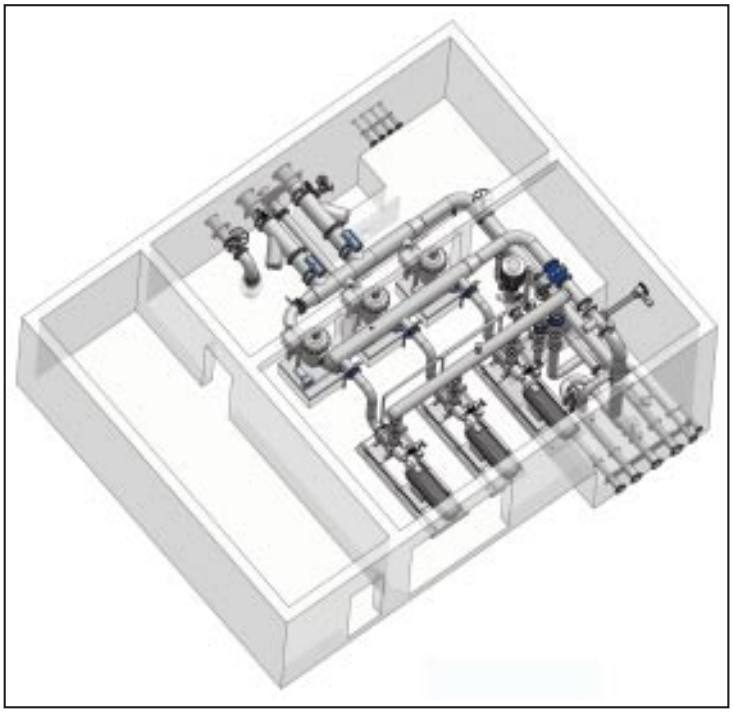


Aktuelle Baustelle in St. Oswald für Pistenneubau, Schneeanlage und Teichvergrößerung.
Foto: Bergbahnen BKK

Gebiet St. Oswald in Angriff genommen. Es eignet sich durch seine sonnige Lage bzw. sanften Pisten am Plateau besonders für Familien und Anfänger und wurde vor ca. 5 Jahren mit dem Nockalmgebiet zusammengeschlossen.

10 km neue Abfahrten entstehen

In St. Oswald-Brunnach entstehen derzeit 4 weitere Abfahrtsvarianten mit insgesamt 10 km Länge, die durch zwei fixgeklemmte 4er-Sessellifte erschlossen werden. Dadurch erhöht sich das Pistenangebot in Bad Kleinkirchheim auf 105 km. Parallel dazu werden 60 neue Gemini-Lanzen „Eco" installiert und eine neue Pumpstation errichtet – ebenfalls von Gemini zusammen mit Subunternehmer Berchtold, der für Steuerung, Visualisierung, Einbindung in die bestehende Anlage sowie die Anbindung an das LAN-System verantwortlich zeichnet. Ausgerüstet wird die neue Pumpstation – die bereits elfte insgesamt der Bergbahnen Bad Kleinkirchheim – zunächst mit zwei neuen KSB-Pumpen (500 kW Leistung) sowie einer bestehenden Pumpe (90 kW). Nächstes Jahr wird an vorgesehener Stelle eine dritte neue Pumpe dazukommen und die Pumpleistung nochmals auf insgesamt 360 l/s erhöhen.
Weiters wird die Firma Gemini die Kompressorstation (Kaeser) aufrüsten und die Firma Teichbau Haider (Großraming) den Nockalm-Speicherteich auf 100 000 m3 vergrößern. Somit stehen in Summe ca. 300 000 m3 verschneibares Wasser in 5 Speichern zur Verfügung. Alle Bassins wurden jeweils am höchsten Punkt angelegt, um den Naturdruck nutzen zu können, und werden mit 400er Rohren befüllt. Für das effiziente Wassermanagement hat man einige Ringleitungen hergestellt.



Grafik der neuen, von Gemini errichteten Pumpstation. ***Foto: Gemini***



Größter Kunde von Gemini

Durch die neuerliche Erweiterung der Beschneiungsanlage wird Bad Kleinkirchheim 97 % seiner Pisten technisch beschneien können. Dafür werden 700 Schneemaschinen eingesetzt, wobei von diesen 680 Schneelanzen sind. In den Anfängen wurde mit HKD-Lanzen begonnen, seit 1997 jedoch nur noch mit Gemini-Lanzen erweitert bzw. auch umgerüstet – und zwar in gewaltigen Dimensionen. „Für uns ist Bad Kleinkirchheim mit inzwischen 600 verkauften Eco-Lanzen der größte Kunde", sagt Gemini-Geschäftsführer DI Gerald Reisenauer mit Stolz.

Für Bergbahnen-Geschäftsführer Ing. Rudolf Egger war mit dem Markteintritt der energiesparenden Gemini-Lanze klar, dass hier seine Schneizukunft liegt. Er will an möglichst vielen Punkten gleichzeitig Schnee machen können, und das ohne empfindlichen technischen „Firlefanz" und bei relativ wenig Drucklufteinsatz.

Tatsächlich schafft er in 4–5 Tagen die Grundbeschneiung für das komplette Skigebiet, einzelne Pisten sind auch schon nach 3 Tagen fertig. „Voriges Jahr haben wir sogar in nur 35 Stunden die 4 km lange Wiesernock-Abfahrt beschnien", verrät Egger.

Ab 2006 wieder Weltcuprennen

Man sieht in Bad Kleinkirchheim überall deutlich den Willen zur Weiterentwicklung und zum Aufschwung. 2003 wurde mit der Klammer-Abfahrt der FIS eine Rennstrecke zur Verfügung gestellt, die alle Stückerl spielt (80 % Gefälle) – und natürlich mit 150 Gemini-Lanzen beschneibar ist. Als „Belohnung" gibt es im Jänner 2006 Damen-Weltcup-Rennen, womit Bad Kleinkirchheim nach 1994 wieder in den Weltcup-Skizirkus zurückkehrt. „Wir wollen das als Signal für die Winter-Kompetenz verstanden wissen", sagt Egger. „Und wir wollen in Zukunft das „Kitzbühel der Damen" werden. Denn erstens werden von der FIS derzeit in Europa kaum noch weitere Herrenrennen vergeben, sondern eher reduziert zugunsten von Asien oder Amerika, und zweitens passt die Spezialisierung auf die Damen gut in die Positionierung Bad Kleinkirchheims in Richtung Gesundheit, Schönheit, Wellnes mit der Therme (Besitz der Bergbahnen), Nordic Skiing bzw. Nordic Walking und andere „feminine Ansätze". Rudolf Egger wird vermutlich auch hier wieder richtig liegen. Es kommt nicht von ungefähr, dass der Umsatz um 80 % gestiegen ist, seit er im Jahr 2000 auch noch kaufmännischer Geschäftsführer (technischer war er bereits vorher) geworden ist! **mak**



Bad Kleinkirchheim hat aus dem Speicherteich Brunnach etwas bis dato Einmaliges gemacht: einen Ostseestrand mit Strandkörben und weißem Sand auf 1 900 m!
Foto: mak

Daten BSA Bad Kleinkirchheim/ St. Oswald

Schneileitungen:	54 425 m
Pumpstationen:	11
Druckluftstationen:	5
Speicherseen:	5
Schneemaschinen:	700 davon 680 Lanzen und 20 Propeller
Zapfstellen:	770
Produzierte	
Schneemenge/Jahr:	1 400 000m³ (entspricht 140 000 LKW-Ladungen)

Wenn der Winter zuwenig bringt:

Pumpen • Armaturen • Zubehör • Service

mit fachkundiger Beratung bei Systemauslegung
für die Schnee-Erzeugung (Referenzanlagen)

KSB Österreich GesmbH
A-1140 Wien, Rottstraße 24
Tel. +43 (0)1 910 30 -0*

Vertriebsniederlassungen Mitte/West/Süd:
A-5020 Salzburg, Tel. +43 (0)662 64 17 23
A-6020 Innsbruck, Tel. +43 (0)512 28 11 95
A-8045 Graz, Tel. +43 (0)316 32 20 71

www.KSB.at
info@KSB.at

KSB

WIEN LINZ SALZBURG INNSBRUCK GRAZ KLAGENFURT MARBURG ZAGREB BELGRAD

TechnoAlpin
im aufstrebenden Herz Sibiriens

In Krasnojarsk, der drittgrößten Stadt Sibiriens, nimmt zum Winterbeginn ein neues, topmodernes Skigebiet seinen Betrieb auf. Die Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit der TechnoAlpin AG konnte auch den Auftraggeber Norilsk Nickel (= weltgrößter Nickel-, Kobalt-, Kupfer- und Platinproduzent) überzeugen.

Die Millionenstadt Krasnojarsk am Ufer des Jenissej Flusses – 4 100 km östlich von Moskau gelegen, ist das wirtschaftliche Zentrum der Region. Der weltgrößte Nickelproduzent, weiters Metallurgie, Aluminiumwerke, zahlreiche Universitäten, chemische Industrie, Holz- und zelluloseverarbeitende Betriebe, ein hoch entwickeltes Bankensystem und eines der größten Wasserkraftwerke der Welt, machen die Stadt zu einem höchst bedeutenden Wirtschaftszentrum.



Blick auf Krasnojarsk von der Piste aus. **Fotos: TechnoAlpin**

Sport hat in Krasnojarsk bereits eine lange Tradition. Es stehen drei Sportpaläste, 15 Stadien, 11 Schwimmbäder, 12 Schlittenbahnen, 106 Fußballfelder, 208 Sporthallen, 46 Skistationen, Schlitten- und Alpinetrasse, Komplex an Sprungschanzen, unter denen auch die längste in Rußland (100 Meter lang) zur Verfügung.
Zweimal, 1982 und 1986, wurde es zur Hauptstadt der Winterspiele der Völker der UdSSR – gewählt.

Spitzentechnologie aus Europa

Ab Dezember 2005 nimmt das komplett ausgebaute Skizentrum Bobrovy Log am Stadtrand von Krasnojarsk seinen Betrieb auf. Es wird damit, dank Spitzentechnologie aus Europa (TechnoAlpin, Doppelmayr, Kässbohrer), zu den Top-Skidestinationen Russlands gehören.
20 Millionen werden in den Bau von 9 Pisten mit einer Gesamtlänge von knapp 9 km, einer vollautomatischen Beschneiungsanlage, 2 Liftanlagen, einem Servicecenter, einer Flutlichtanlage für den Nachtskilauf und den Ankauf von Pistenpräpariergeräten investiert. Die geplante tägliche Auslastung beträgt 5 000 Personen.
Am 30. August 2005 wurde bereits die neue Zubringerstraße zum Skizentrum feierlich eröffnet.

Extreme Temperaturen

Die besondere Herausforderung beim Bau der technischen Beschneiung liegt in den extremen Temperaturen. Neben Kältegraden bis zu – 30° herrschen auch immer wieder Grenztemperaturen, teilweise auch bedingt durch den riesigen Stausee, der zu einem gemäßigteren, feuchteren Klima geführt hat. Dies bedeutet, dass die gesamte Anlage in einem sehr breiten Temperaturspektrum einwandfrei funktionieren muss.
Diese Herausforderungen haben die TechnoAlpin „snow experts" aus Bozen sehr gern angenommen und in enger Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber eine maßgeschneiderte, vollautomatische Anlage für Bobrovy Log geplant und konzipiert.



SNOPEX SA
CH-6850 Mendrisio • Tel. +41 91 646 17 33
Fax +41 91 646 42 07
www.snopex.com • sales@snopex.com

HOLLEIS
Holleis Handels-GMBH
Saalfeldnerstr. 41, A-5751 Maishofen
Tel.: +43 6542 683 46 - Fax: +43 6542 683 46-4 • office@holleis.net • www.holleis.net
Filiale: A-6460 Imst, Industriezone 41 c, Tel.: 05412-6 45 77



In diesem Gebeit wird der Funpark entstehen und eine M18 auf Arm zum Einsatz kommen.



Die Oberflurleitung ist bereits verlegt.

Spezielle Stahlrohrleitung

Das Schneiwasser wird aus dem nahegelegenen Jenissej Fluss entnommen, der durch eine Staustufe (Stausee von 100 km Länge!) im Zuge der Kraftwerksnutzung immer relativ warmes Wasser führt und so Kühltürme notwendig machte.

Die Weiterleitung erfolgt über eine ca. 10 km lange Mehrfachringleitung. Hierbei handelt es sich um eine speziell isolierte, oberirdische Stahlrohrleitung, für welche TechnoAlpin den einwandfreien Betrieb bis – 40°C garantiert.

Eine außergewöhnliche Lösung wurde von der hauseigenen Forschungs- & Entwicklungsabteilung im Haus TechnoAlpin ebenfalls für die Frostsicherheit der 90 Oberflurschächte entwickelt.

Gemischte Anlage

Maßgeschneidert ist weiters auch die Auswahl der Schneeerzeuger. Es handelt sich um eine gemischte Anlage aus Lanzen und Propellermaschinen.

Bei TechnoAlpin kann der Kunde ja dank der Kompetenz sowohl bei Schneilanzen als auch bei Propellermaschinen zwischen beiden Systemen – je nach Bedarf und Anforderung – wählen.

Auf den Abfahrten werden 77 Stück der neuen High-Tech Lanze A9V montiert, während im Snowpark 1 Propellermaschine M18 auf Arm und 5 mobile M18 eingesetzt werden, um dem höheren Schneebedarf des Funparks gerecht zu werden.

Das ATASS (= Automatic TechnoAlpin Snowmaking System) sorgt für den effizienten Betrieb des gesamten Systems. Die komplette Anlage kann von einem PC aus gesteuert und überwacht werden. Dies ermöglicht eine optimale Nutzung jedes noch so kleinen Schneifensters.

TechnoAlpin firmiert seit 1. 9. als AG

Entsprechend dem rasanten Aufstieg der TechnoAlpin snowexperts in den letzten Jahren und quasi als Geburtstagsgeschenk zum 15. Bestandsjubiläum wurde die Gesellschaftsform der Muttergesellschaft angepasst.

Seit 1. September firmiert die TechnoAlpin als Aktiengesellschaft. Diese Gesellschaftsform ist die häufigste Form für Großunternehmen und ermöglicht als einzige Gesellschaftsform den Gang an die Börse. Im Zuge der Umfirmierung wurde auch eine Kapitalaufstockung auf 3 600 000 € vorgenommen. „Für unsere Kunden und Lieferanten beweist dies ein weiters Mal die führende Rolle der snow experts in Zuverlässigkeit, Sicherheit und Professionalität.

Danke an alle unsere Kunden, die uns ihr Vertrauen geschenkt haben“, sagt GF Erich Gummerer.

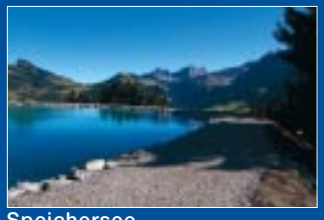
Die Kontaktdaten bleiben gleich:
TechnoAlpin A.G. / S.p.A.
Kopernikusstr. 6A, I- 39100 Bozen
Tel: +39/04 71/55 05 50, Fax: +39/04 71/20 04 41
E-Mail: info@technoalpin.com,
Internet: www.technoalpin.com

Brigger + Käch Bauingenieure AG
Generalplaner für Beschneiungsanlagen
Produkte unabhängig planen und realisieren wir mit Ihnen:


Rohrleitungsbau


Pumpstationen


Kompressorstationen


Speichersee

Ruopigenstrasse 6 • CH 6015 Reussbühl
e-mail: brigger@bluewin.ch
Homepage: www.brigger-und-kaech.ch
Tel. +41 (0) 41 260 66 55
Fax +41 (0) 41 260 66 39

Bauaktivitäten der **Interfab**

Die Innsbrucker Firma Interfab meldet für die Saison 05/06 Bauaktivitäten für die folgenden Projekte der Beschneiung mit YORK und Lawinenauslösung mit GAZ.EX:

Beschneiungsanlagen

➤ **Neuanlage Bergbahn AG Kitzbühel**
Die Bergbahn AG Kitzbühel hat sich entschlossen, das Großprojekt der Beschneiungsanlage Resterhöhe, mit im Endausbau ca. 400 Zapfstellen, mit der Firma Interfab zu realisieren. Bei der Beschneiungstechnik kommen York-Lanzen der Typen Rubis, Safyr und Borax zum Einsatz. Die Baustufe 1 umfasst die Pisten-Verbindung Hanglalm, Talabfahrt Resterhöhe, Abfahrt Resterkogel und Breitmoos, die zur Mittelstation der neuen EUB Panoramabahn Kitzbühler Alpen führt. In Summe werden heuer 140 Zapfstellen errichtet.
Für diese Anlage wird ein neuer Speicherteich mit einem Volumen von ca. 175 000 m^3 auf der Resterhöhe errichtet. In den Damm integriert wird die Maschinenzentrale. Hier kommen zwei Kaeser-Kompressoren à 250 kW zum Einsatz, sowie in der Baustufe 1 zwei Caprari-Pumpen mit 315 kW. Der Anlagenbau wurde von der Firma Interfab an ihre Partnerfirma Nivis vergeben, die auch die Steuerung für die Pumpstationen liefert.

In Österreich werden fast alle York-Anlagen mit den neuen Lanzen-Typen wie Rubis und Safyr aufgerüstet.
Foto: Interfab



➤ **Rangger Köpfl**
Ein weiteres York-Neuprojekt wird von der Interfab im Großraum Innsbruck, am Rangger Köpfl realisiert. Auch hier handelt es sich um eine York-Anlage mit Kaeser-Kompressoren und Caprari-Pumpen, die von der Firma Nivis geliefert und verrohrt werden. Die Baustufe 1 mit insgesamt ca. 50 Zapfstellen umfasst den Bau von 30 Zapfstellen, die mit York-Lanzen der Typen Rubis und Safyr ausgerüstet werden.

Darüber hinaus werden fast alle York-Anlagen in Österreich in ihrer Leistung wesentlich verstärkt bzw. ältere Schneeerzeuger auf die Typen Rubis und Safyr ausgetauscht:
➤ **Finkenberger Almbahnen GmbH** (Generalunternehmer)
Erweiterung York-Anlage:
➤ Druckerhöhungsstation 315 kW.
➤ 20 Zapfstellen mit York-Lanzen Rubis R6.
➤ Pistenlänge 2 300 m.
➤ **Ehrwalder Almbahn / Tiroler Zugspitzbahn GmbH**
Erweiterung um 30 Zapfstellen mit Lanzen Rubis/Borax/Safyr.
➤ **Schiliftzentrum Gerlos GmbH** (Generalunternehmer)
➤ neue Pumpstation Isskogel Tal, Vorpumpe 37 kW, Hauptpumpe 450 kW.
➤ 43 Zapfstellen für Talabfahrt Isskogel mit Lanzen Rubis/ Safyr/Borax.
➤ Pistenlänge 3 230 m.
➤ **Steinplatte Aufschließungs-GmbH & Co KG**
Erweiterung mit 7 Stück York-Lanzen Rubis/Safyr.
➤ Pistenlänge 530 m.
➤ **Silvretta Seilbahn AG**
Erweiterung um 110 Zapfstellen mit York-Lanzen Rubis/Safyr.
➤ Verstärkung bestehender Niederdruck-Anlage mit autonomen Kompressorlanzen Rubis RA10 und Safyr SA10.
➤ Pistenlänge 6 920 m.
➤ **Fisser Bergbahnen GmbH**
Erweiterung um 47 Zapfstellen mit 80 York-Lanzen Rubis/Safyr.
➤ Pistenlänge 5 300 m.
➤ Neubau Beschneiungsanlage Waldabfahrt mit 28 Zapfstellen mit York-Lanzen Rubis R10.
➤ **Ski Zürs AG**
Erweiterung um 37 Zapfstellen mit 36 York-Lanzen Rubis/Safyr.
➤ Pistenlänge 2 200 m.
➤ **Bergbahnen Hochzillertal GmbH & Co KG**
Erweiterung um 19 Zapfstellen mit York-Lanzen Safyr.
➤ Pistenlänge 500 m.
➤ **Bergbahnen Rosshütte Seefeld Tirol Reith AG**
Erweiterung um 1 Safyr, 5 Schneilanzen Borax B3 ST (Skiwegausführung) und 5 Rubis R6.
➤ **Hochkar Sport GmbH & Co KG**
Erweiterung York-Beschneiungsanlage mit 4 Schneilanzen vom Typ Rubis R10cc.
➤ Pistenlänge 2 000 m.

Gaz.Ex Lawinenauslösung

Heuer werden in Österreich an 3 Standorten neue Gaz.Ex-Anlagen errichtet:
➤ Bei den Bergbahnen Hinterglemm 2 Anlagen mit in Summe 8 Zündrohren. Es handelt sich hier um die erste Gaz.Ex-Anlage im Bundesland Salzburg.
➤ Bergbahnen Hochsöll: 1 Anlage mit 5 Zündrohren.
➤ Gemeinde Altaussee: 2 Anlagen mit 11 Zündrohren. Erste Gaz.Ex-Anlage im Bundesland Steiermark! Die Gaz.Ex-Zündrohre werden hier vorwiegend zum Schutz des Siedlungsraumes (Gemeinde Altaussee) dienen. Eine umfangreiche Studie von Ing. Staudacher und Markus Raich hat ergeben, dass für dieses Projekt das Gaz.Ex-System die wirksamste und am schnellsten realisierbare Lawinenschutzmaßnahme darstellt.

INTERFAB snowbusiness

TechnoAlpin Austria: ein Team auf Erfolgskurs

Saalbach-Hinterglemm, Sölden, Westendorf, Obergurgl, Seefeld, Patscherkofel, Kitzbühel, Schmittenhöhe, Pitztaler Gletscher, Gasteinertal, Stubaier Gletscher, Herbalm, Serfaus – das sind nur einige wenige Kunden der TechnoAlpin Österreich. Mittlerweile haben beinahe 80 Bergbahnbetreiber aus Österreich auf die „snow experts" aus Bozen gebaut.

In den letzten 10 Jahren hat TechnoAlpin die Entwicklung des Beschneiungssektors in Österreich deutlich mitgeprägt. Die Alpenrepublik war seit den Anfängen der TechnoAlpin einer ihrer Kernmärkte. Noch vor der eigentlichen Gründung der TechnoAlpin im Jahre 1990 wandte man sich, damals noch unter dem Namen „Wintertechnik", dem österreichischen Markt zu. Die Firma Schneider in Seefeld war der erste Handelspartner der snow experts überhaupt. 1996 wurde schließlich die TechnoAlpin Austria gegründet.
In den bisher neun Jahren des Bestehens hat sich TechnoAlpin einen Kundenstamm von nicht weniger als 80 Kunden aufgebaut. Auch ist das Team von zwei auf nunmehr sechs Mitarbeiter angewachsen.
Der Ansprechpartner in allen Fragen der technischen Beschneiung zu sein, von der Beratung, über die Planung, die Umsetzung bis zum Service, sehen die snow experts als ihre Aufgabe an. Die sehr gute Auftragslage bestätigt die Marschrichtung.

Das Team von TechnoAlpin Austria

Geschäftsführer



Georg Eisath — 0039 335 6548400 — georg.eisath@technoalpin.com

Prokurist



Arno Hafner — 0039 335 7661660 — arno.hafner@technoalpin.com

Kundenberater Region West



Ing. Markus Egger — 0664 4154214 — egger@technoalpin.at

Kundenberater Region Ost



Ing. Robert Kramberger — 0664 9213426 — kramberger@technoalpin.at

Projektleitung und Technik



Michael Kirchmayer — 0664 3834102 — service@technoalpin.at



David Dietrich

Klaus Kaltenbacher



Administration und Buchhaltung



Manuela Wacker — 0512 341501 — info@technoalpin.at

Sitz und Lager TechnoAlpin Austria, Stadlweg 25, 6020 Innsbruck



ECOSNOW – wer's hat, gibt's nicht mehr her

Die Firma Löhnert aus Gunzenhausen (D) beschäftigt sich seit über 10 Jahren mit Wasseraufbereitung. Ein Resultat davon ist ECOSNOW, das die Kristallisation bei der Schneeproduktion verbessert. Eine Reihe von Kunden setzen seit drei Jahren dieses Produkt großflächig bei ihren Schneealagen ein.



ECOSNOW wenden zum Beispiel die Bergbahnen am Arber im Bayerischen Wald, Sudelfeld, Hocheck (D), in St. Vigil und Miara am Kronplatz (I) oder in Kaprun am Maiskogel, Söll, Fiss, Reiteralm, Obertauern und Semmering (A) sowie in der Schweiz Bettmeralp, Celerina, Davos Rinerhorn und Unterwasser bereits erfolgreich an.

ECOSNOW – hier auf einer LENKO – verbessert die Zerstäubung des Schneiwassers. ***Fotos: Löhnert***

Nach einer intensiven Testphase haben sich diese von den Vorteilen überzeugt und entschieden, entweder alle ihre Schnee-Erzeuger oder Teilbereiche der Schneeanlage damit auszustatten.
Viele weitere Skigebiete sind daran interessiert und wollen auf wichtigen oder kritischen Teilstücken die Verbesserungen beobachten. Das hat sich als der weitaus beste Weg herausgestellt, das System zu testen. Bei kurzen Tests in einer Schnei-Nacht sieht man zwar sofort die Veränderungen im frischen Schnee, aber die richtig großen Vorteile sieht man am besten im Verlauf einer ganzen Saison.

Verbesserungen im Grenztemperaturbereich

Die ersten offensichtlichen Verbes-



innovative aufstiegsanlagen

... eine glückliche Entscheidung!

Kaser GmbH
Brennerstraße 45 · I-39040 Vahrn (BZ)
Tel. +39 0472 837074 · Fax +39 0472 831911
info@kaser.it · www.skicarpet.com

kaser skicarpet

serungen sind im Grenztemperaturbereich zu finden. Das Wasser kann mit ECOSNOW feiner zerstäuben und kleinere Wassertropfen brauchen weniger Energie abzugeben, um zu gefrieren. Zudem hat es eine größere Oberfläche, also gefriert das Wasser schneller. Der Schnee ist feiner und trockener. In den Haufen ist viel weniger oder kein Wasser mehr drin, welches Eisplatten und Eisknollen verursachen oder davonlaufen könnte. Weiters verzögert sich die Schneealterung, der Sulzschnee stellt sich erst viel später ein.

Wenn man diese Qualitätsverbesserung gerade nicht braucht, kann man mit höherem Durchsatz die gleiche Qualität nur in größerer Menge erzeugen.

„Wir haben mit ECOSNOW in verschiedenen genauen Vergleichen bis zu 30 % mehr Wasser zugeben können. Die Aussagen von unseren Kunden ist in der Regel, dass sie die Schneequalität an der automatischen Kanone um mindestens eine Stufe schlechter stellen „müssen", weil ihnen der Schnee sonst schon mal zu trocken (vor allem in der Grundbeschneiung und für Rennpisten) werden kann. Zum Nachschneien ist das dann schon recht willkommen", sagt Wolgang Löhnert.

Simon Berger von der Hocheckbahn in Oberaudorf bestätigt „Vorher machten wir schon Pulverschnee, mit ECOSNOW machen wir jetzt Watte".

In Zahlen hat dies das Eidgenössische Institut für Schnee- und Lawinenforschung in Davos gemessen: Die Körner sind um ca. 20 % kleiner, der Schnee ist kälter und mit ECOSNOW war kein freies Wasser mehr vorhanden.

Dass dieser Schnee hervorragend zu verarbeiten ist, versteht sich von selbst!

Das System

Das System basiert auf der physikalischen Tatsache, dass jeder Stoff in der Natur seine eigene spezifische Frequenz besitzt. ECOSNOW gibt nun ganz bestimmte Frequenzen ab, auf die das Wasser reagiert und angeregt wird, seine ursprüngliche Struktur wieder herzustellen. Vor allem die Oberflächenspannung wird dadurch um 15–20 % niedriger.

Die hohe Ordnung des Wassers wird nämlich heute durch Verschmutzung und physikalische Belastung, wie hohen Druck und lange Wege in den Rohrleitungen, zerstört. **tl/mak**



Mit ECOSNOW behandelter, feinkörniger Schnee in Gitschberg (I) schafft aufgrund besserer Skipisten einen Wettbewerbsvorsprung.



Gemeinsames Wintertreiben:

Schneegarantie durch **ZEK-147** und **SnowBOX**

Zwei innovative Schneeproduktionssysteme erobern derzeit den Markt: die Propellermaschine ZEK-147 und die Scherbeneismaschine SnowBOX. Die Weltneuheit ZEK-147 kann bereits im Grenztemperaturbereich bei +2°C Schnee produzieren und ermöglicht somit Skigebieten einen früheren Saisonstart. Die SnowBOX produziert ganzjährig Schnee bis zu +35° C! Als Duo werden diese beiden innovativen Systeme im kommenden Winter für Schneesicherheit bei Großevents sorgen.



SnowBOX

Bisher erschien eine Schneeproduktion bei Temperaturen im Grenzbereich unmöglich. Mit der Wundermaschine ZEK-147 bricht nun dank einer innovativen Technik samt ausgeklügelter Steuerung eine neue Schneezeit an. Als weltweit erster Hersteller gibt die Fa. Zottl eine Trockenschneegarantie: 12m^3/h Schnee [g/l] = [400 kg/m^3] bei einer Außentemperatur ab +/- 0° C, LF 70–75 %, Wassertemperatur +7° C. Die max. Schneeleistung liegt rechnerisch bei 147 m^3/h. Ihr Können stellte die ZEK-147 bereits bei zahlreichen Demonstrationen unter Beweis. Schon über 90 Seilbahnunternehmen wünschen diesen Herbst und Winter Vorführtermine, um sich mit eigenen Augen von der Leistungsfähigkeit zu überzeugen. Einige Skigebiete haben sich schon für die ZEK-147 entschieden, um einen früheren Saisonstart zu schaffen: z. B. das Skigebiet Mehliskopf (D), der Funpark Leobersdorf (A) oder Eisenerz (A).

ZEK 147 hochkant



Anders als die ZEK-147 basieren die SnowBOX-Schneemaschinen auf dem Prinzip der Scherbeneiserzeugung. Durch eine speziell entwickelte Technik, bei der lediglich Wasser und Strom benötigt wird, erzeugt die SnowBOX ohne den Zusatz von Chemikalien feinste Eiskristalle, die der Qualität von natürlichem Schnee in nichts nachstehen. Je nach Maschinentyp kann mit der SnowBOX 20-80 m^3 (7–28 t) Schnee in 24 Stunden erzeugt werden. Diese Maschine kann als Festinstallation z. B. in Skihallen oder auch als mobiles System für die Realisierung von Schnee-Events eingesetzt werden.

Debüt im Olympiapark München

Ihr erstes gemeinsames Veranstaltungsdebüt werden die Schneeproduktionssysteme diesen Winter bei gleich zwei Veranstaltungen im Olympiapark München geben: beim Air&Style Snowboard-Contest (03.12.2005) sowie bei den Internationalen Deutschen Langlaufmeisterschaften (21./22.12. 2005). Die Planung und Betreuung der Schneeproduktion erfolgt durch die Firma snow+promotion. Sie sind nicht nur Experten in Sachen Schneeproduktion, sondern ihr Tätigkeitsfeld erstreckt sich u.a. von der Konzeption bis hin zur Realisierung von Schnee-Events. Zudem obliegt ihnen auch der Deutschlandvertrieb der ZEK-147 sowie die Beratung, Vermietung und der weltweite Vertrieb der SnowBOX-Produkte. Das Vertriebsnetz der SnowBOX wird stetig erweitert, so dass inzwischen nicht nur in Europa, sondern auch in Südafrika SnowBOX-Vertretungen zur Verfügung stehen.

Infos:
snow+promotion GmbH
Annabergstr. 65-67
D-45470 Mülheim an der Ruhr
Tel. +49(0)208/438500
Fax +49(0)208/438800
E-Mail: info@snowpromotion.de
Internet: www.snowpromotion.de

AST GmbH:
Schneekühlung ist die Lösung

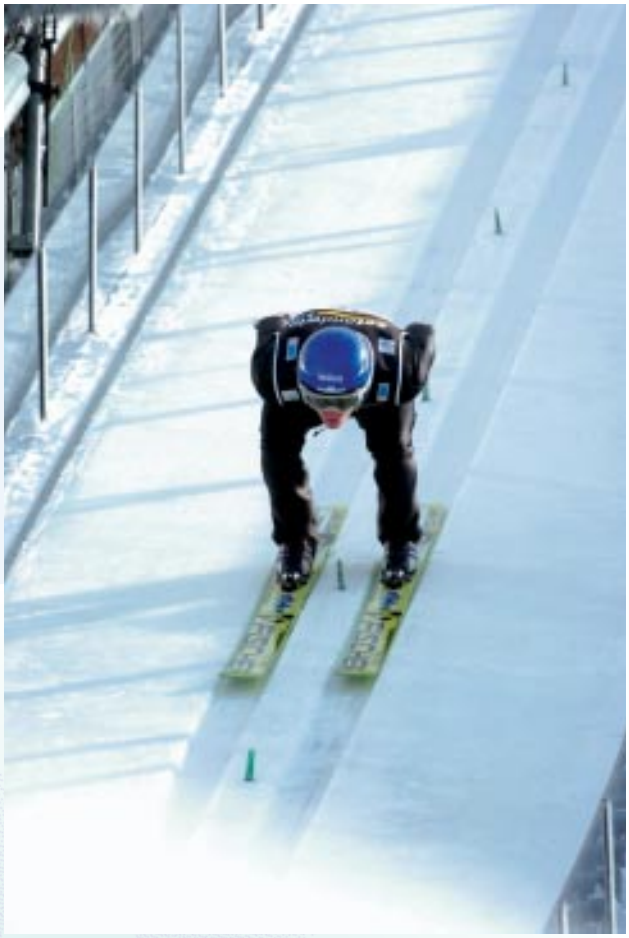
Wenn die Schneedecke an neuralgischen Punkten nicht mehr hält und kein Nachschub in Sicht ist, kann man dem Problem jetzt mit einem patentierten System zur Schneekühlung begegnen. Unterschiedliche Modellvarianten stellen dabei individuelle Lösungen sicher.

Jeder Bahnbetreiber kennt das Problem und hat jedes Jahr wieder damit zu kämpfen. An neuralgischen Stellen, wie etwa dem Zutrittsbereich, apern einzelne Stellen viel zu schnell aus. Oft genügen schon einige wenige Sonnenstunden und die Schneedecke schmilzt. Dann sind schnelles Handeln, immer neuer Schneetransport und unermüdliche Pflege gefragt. Der Einsatz von Schneekanonen ist gerade an solchen Stellen nicht sinnvoll, oft auch gar nicht möglich.
Die AST GmbH aus Reutte/Tirol hat sich mit dieser Problematik auseinandergesetzt und eine Lösung entwickelt, deren Praxistauglichkeit man schon zur Interalpin 2005 eindrucksvoll unter Beweis gestellt hat. Dort wurde mit dem patentierten System zur Schneekühlung bzw. -erhaltung die Pistenfahrzeug-Präsentationsfläche schneesicher gemacht – ein eindrucksvolles Unterfangen, wenn man die +20°C und die direkte Sonneneinstrahlung an allen Messetagen ins Kalkül zieht.
Mit dieser Vorstellung vor Profis wurde auch demonstriert, dass nicht nur einzelne Punkte mit Hilfe der Schneekühlung von AST schneesicher gemacht werden können, sondern größere Flächen, die man dann entsprechend nutzen kann.

Drei Systemvarianten

Die Anforderungen und Problemstellungen, die einen Einsatz des Systems zur Schneekühlung sinnvoll machen, sind unterschiedlich und verlangen nach individuellen Lösungen. Aus diesem Grund hat die AST GmbH drei unterschiedliche Modellvarianten entwickelt:

➤ **Kühlfläche Touristik:** Das Kühlsystem wird hier speziell für den Winter verlegt und kann nach Saisonende schnell wieder abgebaut werden. Dabei wird die Kühlfläche angekauft, die Kältemaschinen können entweder gemietet oder ebenfalls gekauft werden. Als Einsatzbereiche eignen sich besonders Lifteinstiege bzw. Liftzufahrten in niedrigen Tallagen, Pistenabschnitte, die der Sonne extrem ausgesetzt sind, Pistenunter- oder -überführungen, Übungshänge, Abschnitte auf Langlaufloipen oder Schneeschleusen zwischen Hotel und Aufstiegsanlagen.
➤ **Kühlfläche Event:** Dieses System wird für Events und Veranstaltungen angeliefert und aufgebaut. Zur Wahl stehen entweder Miete oder Ankauf. Nach einer Vorkühlung der Fläche kann entweder beschneit oder Naturschnee aufgeschüttet werden. Auf diese Weise kommt der Winter genau dorthin, wo man ihn braucht. Dazu werden Langlauf-Rundkurse in Städten, Schanzen für Snowboard Contests oder Schneeflächen für Produktpräsentationen winterlich verpackt. Außerdem ist es möglich, den Nutzungszeitraum von Wintersportanlagen zu verlängern, sodass sich die Entstehungskosten schneller amortisieren.
➤ **Kühlfläche Pinguin:** Das Kühlsystem wird mit einem Quarzsand gefüllten Kunstrasen überbaut und kann direkt beschneit werden. Kühlfläche und Kältemaschinen werden angekauft und fix installiert. Umbauarbeiten vom Sommer- auf den Winterbetrieb sind damit hinfällig.
Für alle Einsatzbereiche kann man bei AST schon auf interessante Referenzprojekte im In- und Ausland verweisen. Kompetente Beratung stellt sicher, dass für den jeweiligen Einsatzbereich das optimale System zur Anwendung kommt.



Gekühlte Anlaufspur der Sprungschanze in Oberstdorf. ***Foto: OK 2005 Oberstdorf***

Infos:
AST Eis- und Solartechnik GmbH & Co.KG
Großfeldstraße 10–14
A-6600 Reutte/Tirol
Internet: www.ast.at

„Flotte Biene?
Für Komplimente bin ich immer zu haben!“



Sabine Groß, Snowboard-Freak.

LEITNERGROUP®

Kompliment! Die neuen, flotten Ka-Bienen von LEITNER steigern das Fahrvergnügen ins Unerreichte: mehr Bewegungsfreiheit, sensationeller Panoramablick, einzigartiger Fahrkomfort. Dafür sorgt unser innovatives Dämpfungssystem, das eine noch nie dagewesene Laufruhe garantiert. Sanft schweben die eleganten Kabinen im futuristischen Design von Pininfarina ihrem Ziel entgegen. Am Berg und in der City. Betreiber schätzen vor allem die große Wartungsfreundlichkeit und den modernen Bedienkomfort. Eine flotte Kabine, für die Sie sich da entscheiden. Kompliment!

LEITNER - Hauptsitz Sterzing/Südtirol
Brennerstraße 34 I-39049 Sterzing
Tel. +39 0472 722 111 Fax +39 0472 764 884
info@leitner-lifts.com www.leitner-lifts.com



www.HMC.it

LEITNER®
ropeways

Praxis der standortgerechten Begrünung

Am 19. 7. lud die HBLFA Raumberg-Gumpenstein nach Obertauern zur Tagung „Standortgerechte Begrünung und Pflege von Skipisten“. Die Liftgemeinschaft Obertauern hat 1970 mit der Wiederbegrünung begonnen und setzt sich intensiv mit dieser Materie auseinander, wie ein aktuelles EU-Versuchsprojekt am Zehnerkar zeigt. Die Erkenntnisse daraus waren u. a. Grundlage für diese Tagung.



Dr. Bernhard Kautzer, Leiter der Abteilung „Vegetationsmanagement“ der HBLFA Gumpenstein sprach über die wissenschaftlichen Grundlagen der standortgerechten Begrünung. ***Fotos: mak***



Vom touristischen Standpunkt aus gesehen ist es sehr wichtig, dass im Sommer die Pflege der Grünflächen stattfindet. „Die Natur ist unsere wichtigste infrastrukturelle Einrichtung“, betonte Gerhard Krings, GF der Liftgemeinschaft Obertauern (11 eigenständige Liftunternehmen zusammengeschlossen). Jährlich werden in Österreich ca. 20 000 ha begrünt, davon 3 000 ha Hochlagen.
Ausgehend von Berechnungen der CIPRA Ende der Neunzigerjahre, beträgt die aktuelle Fläche für Schipisten und Aufstiegshilfen im gesamten Alpenraum mehr als 110 000 ha, wovon bereits deutlich mehr als 10 000 ha beschneit werden.
Mindestens ein gutes Drittel dieser Flächen liegt in Hochlagen.

Bautätigkeit im Tourismus fordern Wiederbegrünung

Nach wie vor werden jährlich tausende Hektar Boden im Rahmen der touristischen Erschließung und der infrastrukturellen Verbesserungen planiert und stehen anschließend zur Begrünung an. Notwendige Maßnahmen zum Schutz der Anlagen (vor allem Wildbach- und Lawinenverbauungen) nehmen ebenfalls große Flächen in Anspruch. „Mit steigender Seehöhe wird aber eine Wiederbegrünung aufgrund der sich rapide verschlechternden klimatischen Bedingungen immer schwieriger. Aus Kostengründen wird in manchen Teilen des Alpenraumes noch immer auf eine Wiederbegrünung verzichtet, fast immer aber auf eine Kombination billiger Begrünungsverfahren und billiger, standortsfremder Saatgutmischungen zurückgegriffen. Der dabei verursachte ökologische und oft auch wirtschaftliche Schaden ist umfangreich: Bodenerosion, vermehrter Oberflächenabfluss, unzureichende Vegetationsdeckung, hohe Kosten für ökologisch fragwürdige Düngungsmaßnahmen, unverhältnismäßiger Pflegeaufwand und Florenverfälschung sind nur einige der damit verbundenen Folgewirkungen“. Dementsprechend bekam vor allem der Wintertourismus ein sehr negatives Image,“ sagte Dr. Bernhard Krautzer von der HBLFA Gumpenstein.

Vor 15 Jahren begannen die Bemühungen

Vor mehr als fünfzehn Jahren begannen die Bemühungen der HBLFA und dem Amt der Tiroler Landesregierung, die Erfolgsaussichten von Begrünungen in Hochlagen durch die Verwendung von hochwertigen Techniken und standortgerechten Saatgutmischungen zu verbessern. Man entwickelte neue Standards für die Begrünung in Hochlagen, insbesondere nach baulichen Maßnahmen im Bereich von Schipisten und Aufstiegshilfen sowie von Wildbach- und Lawinenverbauungen. Interessierte Forschungsgruppen in den Alpenländern wurden auf diese Aktivitäten aufmerksam und nahmen Kontakt auf, erste Kooperationen wurden gestartet. Zwischenzeitlich wurde mit der ersten kommerziellen Produktion von standortgerechten Arten begonnen.

Unter der Leitung der HBLFA Raumberg-Gumpenstein wurde 1999 ein internationales EU-Projekt, unter Teilnahme von weiteren Forschergruppen und Firmen aus Österreich, Italien, Deutschland und der Schweiz gestartet (www.alperos.org). Im Rahmen dieses Projektes wurde erstmalig ein wissenschaftlich exakter Vergleich zwischen dem üblichen Stand der Technik, hochwertigen Applikationstechniken und standortgerechtem Saatgut durchgeführt. Dabei konnte nachgewiesen werden, dass eine Kombination von hochwertigen Applikationstechniken und standortgerechter Vegetation bzw. Saatgut zu stabilen, ausdauernden und ökologisch angepassten Pflanzenbeständen mit hohem naturschutzfachlichem Wert führt. Dünge- und Pflegemaßnahmen können deutlich reduziert werden, was standortgerechte Begrünungen mittelfristig auch wirtschaftlich sinnvoll macht.

Das SURE-Projekt

Im Rahmen eines internationalen Folgeprojektes (www.sureprojekt.net) werden diese Forschungsergebnisse derzeit im Alpenraum, in der Tatra sowie den Gebirgsregionen Griechenlands in die Praxis umgesetzt. Um diese Ziele zu erreichen, werden in Österreich jedes Jahr mehrere Regionaltagungen, wie beispielsweise am 19.7. in Obertauern und am 20.7. in St. Anton/Arlberg veranstaltet, wo ein kritischer Erfahrungsaustausch zwischen Wissenschaft, Behörden, Begrünungsfirmen und Pistenbetreibern mithelfen soll, den neu entwickelten Stand der Technik in der Praxis zu etablieren. Eine der 8 Versuchsflächen befindet sich am Zehnerkar in Obertauern, eine weitere am Capall in St. Anton und Hochwurzen. **bk/mak**



„Produktion und Einsatz standortgerechter Saatgutmischungen“ brachte DI Christian Tamegger von der Kärntner Saatbau dem Publikum näher.

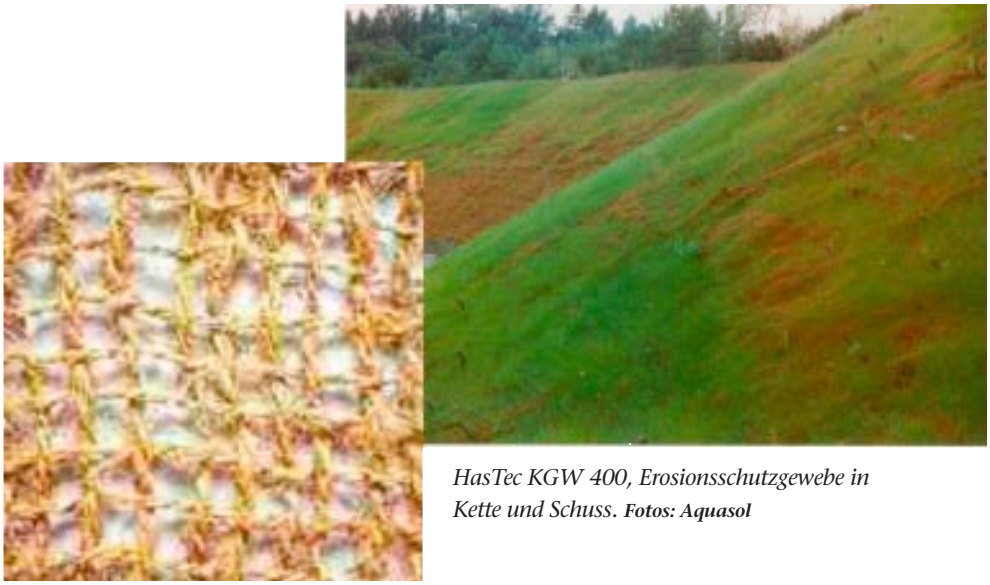


Standortgerechte Saatgutmischungen sind eine Voraussetzung für langfristigen Erosionsschutz (Gamsleiten II, Obertauern).



Aquasol: Grün und stabil

Geotextilien haben in den letzten Jahren im Landschaftsbau immer größere Bedeutung erlangt. Neben Kunststoffvliesen haben sich dabei besonders Geotextilien aus Naturfasern etabliert, da sie besonders langlebig und mechanisch stabil sind.



HasTec KGW 400, Erosionsschutzgewebe in Kette und Schuss. ***Fotos: Aquasol***

Neu errichtete Böschungen entlang von Flussläufen, im Verlauf von neuen Straßenzügen oder im Bereich von Skipisten bleiben nach der Fertigstellung der Erdarbeiten meistens ungeschützt. Das frisch hergestellte Planum, die aufgetragene Humusschicht oder die Besämung der Böschung sind dann den Unbillen der Natur voll ausgesetzt. Erosionsschäden durch starken Wind oder eine Ausschwemmung der Böschung bei kurzzeitig auftretenden starken Niederschlägen sind die Folge. Daraus resultieren dann hohe Kosten für die Wiederherstellung.





Die neue Aquasol Rasenmatte.

Neue Variante Rasenmatte

Ein leichtes Vlies mit integriertem Saatgut und Dünger stellt eine weitere Möglichkeit der Begrünung dar. Die Rasenmatte wird auf möglichst ebenflächigem Untergrund verlegt, mit Nägeln befestigt, anschließend ausreichend gewässert und bis zum Erreichen einer deckenden Grasschicht gepflegt. Die Rasenmatte wird in Rollenform geliefert, sie ist sehr leicht und daher auch rasch zu verlegen. Als Alternative zu Rollrasen lässt sie sich für viele Bereiche im Garten und Landschaftsbau verwenden.

Beratung, Vertrieb:
Aquasol Handelsges.m.b.H.
Jägerstraße 14/20, A-1200 Wien,
Tel.: +43(0)1/332 1 192
Fax: +43(0)1/332 0 051

Aquasol Erosionsschutzsysteme

Ein Regentropfen, der durch seinen Ausbreiteffekt Feinteile mitnimmt und weitertransportiert, ist Verursacher der Erosion. Dieser Regentropfen schlägt mit einer Geschwindigkeit von beachtlichen 30 km/h auf die Böschung auf. Viele Tonnen feines Erdmaterial werden so jährlich zu Tal befördert, die Böschung wird langsam abgetragen. Auf beweideten Almen kommt durch Trittschäden von Bergwanderern und Weidevieh bzw. durch den Skibetrieb im Winter noch eine zusätzliche Belastung hinzu. Die Oberfläche wird stark verdichtet, was einen erhöhten Wasserablauf zur Folge hat. Dieser bedingt naturgemäß rasch ansteigende Hochwässer im Tal.
Nur eine funktionierende Vegetation kann das Entstehen einer solchen Oberflächenerosion verhindern. Eine Möglichkeit, Vegetation auf empfindlichen Flächen wieder entstehen zu lassen, sind dabei Aquasol Erosionsschutzsysteme. Mit Hilfe von Faser- oder Gewebematten aus Jute, Kokos oder Stroh kann je nach örtlichen Gegebenheiten eine standortgerechte Begrünung wieder hergestellt werden. Mit ihrer Hilfe wird die Oberfläche besonders in den ersten Vegetationsperioden geschützt, die junge Begrünung kann sich optimal entwickeln.
Die Verlegung der Matten ist rasch und einfach zu bewerkstelligen, wobei auf durchgehenden Kontakt mit dem Untergrund zu achten ist. Holzpflöcke oder Stahlnägel sorgen hier für die Befestigung an der Oberfläche.
Standortgerechtes Saatgut wird dann per Hand oder Maschine ausgebracht. Für Hochlagen ist in diesem Zusammenhang eine entsprechende Hochlagenmischung zu verwenden. Beste Erfahrungen konnten dabei mit den ReNatura Mischungen in Kombination mit dem Hydrogreen Anspritzverfahren gemacht werden. Eine sorgfältige Pflege der Begrünung wird empfohlen.
Seit Einführung dieser Begrünungssysteme wurden bereits viele tausend Quadratmeter Böschungen auch in Hochlagen erfolgreich begrünt. Dabei steht das Aquasol Beratungsteam für alle Fragen zur Planung und Ausführung gerne zur Verfügung.



Saftig grüne Rasenteppiche dank **Hydrogreen**

Das Hydrogreen-Verfahren der humuslosen Begrünung basiert auf wissenschaftlicher Forschung und steter technischer Weiterentwicklung. Eingesetzt wird es sowohl bei Skipisten als auch Autobahnen und Schnellstraßen, Forststraßen, Kraftwerken, Steinbrüchen, Mülldeponien, Flughäfen und Bahntrassen sowie allen erosionsgefährdeten Böschungen und Flächen.



Wenn saftiges Grün nicht naturgegeben ist, hilft der Profi.
Foto: FV d. SB/ Alpbacher Bergbahnen

Die Hydrogreen Landschaftsbau GesmbH. & Co.KG mit Hauptsitz in Wien verfügt über eine jahrzehntelange Erfahrung im Landschaftsbau, die durch nationale und internationale Aufträge untermauert wird. Dabei umfasst der Aufgabenbereich sämtliche Begrünungen, Bepflanzungen und Aufforstungen, Hangsicherungen, Dachbegrünung und Gartengestaltung sowie die Ingenieurbiologie. Erstellt wurde etwa auch eine Begrünungsstudie für Steinbrüche in Griechenland, die in Fachkreisen noch heute als Grundlage für Rekultivierungen gilt. Die damals benötigten Maschinen wurden ebenfalls von Hydrogreen gebaut und geliefert. Beschäftigt sind derzeit 40 Mitarbeiter, darunter auch Garten- und Forstingenieure.

Der natürliche Weg

Das Hydrogreen-Verfahren der humuslosen Begrünung wurde vom Unternehmen selbst entwickelt und ist in der Lage, kahle Landschaftsabschnitte auf natürlichem Weg in grüne Matten zu verwandeln. Grundlage der Technik ist der so genannte Hydrogreen-Seeder mit einem Tankinhalt von 300 bis 10 000 l. Er besteht aus einem Tank mit rotierenden Mischflügeln und einer Umlaufpumpe, die eine Entmischung der Begrünungskomponenten verhindern.
Das Saatgut wird nach den Richtlinien für standortgerechte Begrünung ausgewählt und mit mineralischem Dünger sowie „Rekuform" vermischt. „Rekuform" ist ein hochkonzentrierter Langzeitdünger auf Basis mittellanger Methylenharnstoffketten, dessen Stickstoff in ausgesprochen pflanzenverträglicher Form dargeboten wird. Zugegeben werden außerdem noch Mulchstoffe in Form von „Steirischem Torf/Grünkompost" sowie Zellulose (Cellugrün). Bei erosionsgefährdeten Böden kommen zum Schutz der Flächen Stabilisationsmittel zum Einsatz.
Der Seeder wird je nach Einsatzort auf einen Lkw oder ein geländegängiges Fahrzeug gesetzt und der Tank zusätzlich mit Wasser befüllt. Wasser übernimmt hier die Funktion einer Trägersubstanz, die eine regelmäßige Verteilung der Samen sicherstellt. Im Tank werden alle Substanzen in relativ kurzer Zeit homogen vermischt. Das Begrünungsgemisch wird dann mit Hilfe von auswechselbaren Düsen unter Hochdruck in 60 m Umkreis vom Fahrzeug ausgebracht. Durch die Verwendung von Schlauchverlängerungen sind sogar Spritzdistanzen von rund 350 m möglich.

Neuerungen und Vorteile

Neu im Programm ist seit kurzem die Hydrogreen Helikopter Begrünung. Dazu steht ein 1 000 l Spezialtank mit Auslegern zur Verfügung, der speziell für den Hubschraubereinsatz gebaut wurde. Das benötigte Spritzsubstrat wird im Hydrogreen-Großtank vorgemischt und zum Hubschrauberlandeplatz transportiert, die Ausbringungsmenge beträgt ca. 1 l/m^2.
Die Vorteile von Hydrogreen auf einen Blick:

- Keine Verunreinigung des Grundwassers und der Gewässer, die zu begrünenden Flächen müssen nicht betreten werden.
- Auf der Ansaatfläche bleiben keine Tritt- oder Fahrspuren, die auf Böschungen Ansatzpunkte für Erosion sind.
- Auch schwierige, unbegehbare Flächen bis hin zu nahezu senkrechten Felswänden (bei Vorhandensein von Feinanteilsnestern) können begrünt werden.
- Das Hydrogreen-Anspritzverfahren schafft ein gutes Saatbeet.
- Die hohe Tagesleistung macht das Hydrogreen-Anspritzverfahren sehr preiswert.
- Die gleichzeitige Bodenstabilisierung sichert den Begrünungserfolg und garantiert schon wenige Stunden nach der Ansaat einen vollkommenen Erosionsschutz.
- Das Saatgut wird vorgequollen und verkürzt die Risikozeit der Keimung.
- Das Hydrogreen-Anspritzverfahren ist biologisch einwandfrei und sehr umweltfreundlich.

Infos:
www.hydrogreen.at

PowerGIS: Arlberger Bergbahnen AG vertraut auf das Betriebs-Informations-System ARENA

Der MOUNTAIN MANAGER hat PowerGIS in Salzburg besucht und Geschäftsführer Robert Sölkner sowie Technikchef Ing. Christoph Schmuck über Vorzüge und Möglichkeiten der neuen Branchensoftware ARENA befragt.

MM-FRAGE: *„Was kann ARENA und was macht dieses System so wichtig?“*
Robert Sölkner:
„Unser Ziel ist es, Bergbahnen mit ARENA sicherer und profitabler zu machen. Ein Maximum an Betriebssicherheit und Werterhaltung, ein möglichst sensibler und ökonomischer Umgang mit der Ressource Natur sowie der Bedarf an Kostentransparenz und Kostensenkung machen Facility Management und GEOmanagement heute unabdingbar. Mit dem Betriebs-Informations-System ARENA werden die Vorteile von Facility Management (FM) und GEOmanagement (GIS) nun in einer homogenen Lösung zusammengeführt. Damit kann das Unternehmen mit nur einem einzigen Werkzeug anstelle mehrerer unterschiedlicher Programme effizient gesteuert werden.“

MM-FRAGE: *„Warum sollen sich Bergbahnen ausgerechnet für ARENA entscheiden?“*
Sölkner:
„Wir arbeiten mit großer Freude ausschließlich für Seilbahnbetriebe, sodass wir für die Branche konstruktive und maßgeschneiderte Lösungen bieten können. In der täglichen Zusammenarbeit erhalten wir wertvolle Erkenntnisse, die wir in der Folge wieder in unsere Lösung ARENA integrieren können. Unsere Strategie, den Kundenanforderungen erste Priorität einzuräumen, verfolgen wir konsequent. Mittelfristig, das heißt bis 2006, haben wir uns deshalb auch zum Ziel gesetzt, Marktführer im deutschen Sprachraum zu werden.“

MM-FRAGE: *„Wo liegen die Vorzüge von ARENA?“*
Christoph Schmuck:
„ARENA kann durch das intelligente Schnittstellensystem gut in bestehende Systeme und Anwendungen eingebettet werden. Eine enge Zusammenarbeit mit der Zulieferindustrie und den Behörden zugunsten der Betriebe liegt uns besonders am Herzen. ARENA soll daher eine Branchensoftware sein, die standardmäßig alle relevanten Themen eines Bergbahnbetreibers integriert und abbildet. ARENA ist selbstverständlich skalierbar und kann individuell auf Unternehmensgröße und -anforderungen abgestimmt werden. Themen wie Sicherheit und Kostensenkung sollen schließlich nicht nur den Großen vorbehalten sein. Wir wollen, dass alle Betriebe von ARENA profitieren.“

MM-FRAGE: *„Was sind die wesentlichen Komponenten von ARENA?“*
Schmuck:
„ARENA besteht im Wesentlichen aus zwei Bausteinen, Facility Management und GEOmanagement, die miteinander verknüpft werden. Im GEOmanagement wird die gesamte Unternehmensinfrastruktur, also die Grundstücke, Pisten und Bahnen, die Leitungen, die Gebäude und vieles mehr in einem georeferenzierten Plan nachhaltig dokumentiert und visualisiert. Das Facility Management erfasst sämtliche Unternehmensprozesse. Vor allem die Wartung und Instandhaltung werden damit standardisiert und sauber dokumentiert.“



PowerGIS-Geschäftsführer Robert Sölkner (r.) und Technikchef Ing. Christoph Schmuck.
Fotos: PowerGIS

MM-FRAGE: *„Was bedeutet ARENA für die tägliche Arbeit?“*
Schmuck:
„ARENA optimiert Prozesse und Aufgaben. Jeder Mitarbeiter weiß, was er wann, wo und wie zu tun hat. Anlagen laufen damit immer im optimalen Bereich. ARENA schafft einen gemeinsamen Standard für die unterschiedlichsten Arbeiten. Doppelgleisigkeiten beim Erfassen und Verwalten von Daten gehören der Vergangenheit an.



Ing. Hannes Steinlechner, Technischer Leiter der Arlberger Bergbahnen AG, und Christian Raaß nahmen PowerGIS-Geschäftsführer Robert Sölkner anlässlich der Vertragsunterzeichnung in die Mitte.



PowerGIS Technikchef Ing. Christoph Schmuck (ganz rechts) beim GPS-Einsatz anlässlich einer Begehung am Kitzbüheler Horn. Mit dabei Dr. Ingo Karl, Geschäftsführer der St. Johanner Bergbahnen GmbH und Fachverbandsvorsteher der österreichischen Seilbahnen (2. v. l.).

Das Ergebnis: Auf Knopfdruck stehen umfassende Analysen und Auswertungen zur Unternehmenssteuerung zur Verfügung."

MM-FRAGE: *„Was ist nötig, damit ARENA optimal funktioniert?"*

Schmuck:
„Grundsätzlich streben wir mit den Unternehmen eine längerfristige Zusammenarbeit an. Dann können wir optimale Ergebnisse erzielen. Das heißt, wir verfolgen von Anfang an das Ziel Lösungen zu schaffen, die in weiterer Folge auch von den Bergbahnunternehmen betrieben werden können. Zu Beginn steht natürlich ein Projektplan, der Systemauswahl, Installation, Schulung und Datenmanagement regelt. Aber vor allem die laufende Betreuung sowie rascher und unkomplizierter Support sind uns besondere Anliegen. ‚Wir lassen keinen Kunden im Regen stehen', dafür stehe ich als Technikchef."

Mehr über ARENA und PowerGIS erfahren Sie unter www.myarena.at und www.powergis.at



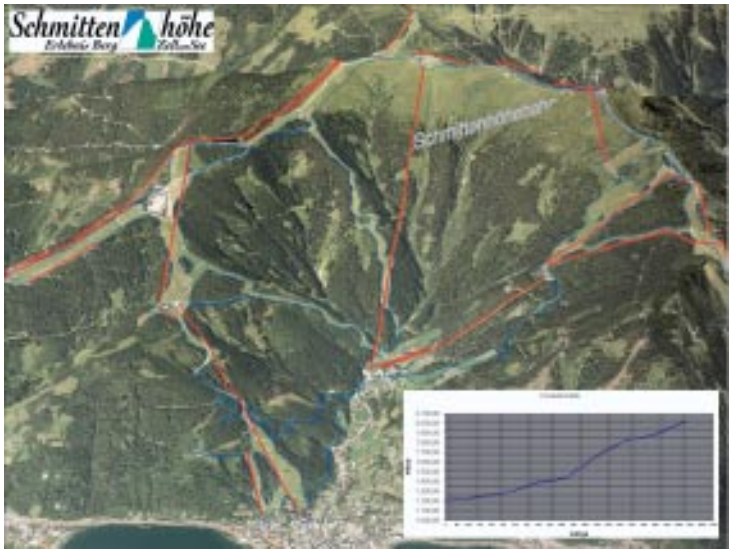
Das Betriebs-Informations-System ARENA bringt zusammen, was zusammen gehört. Im Bild, Bahnen und Beschneiungsinfrastruktur hinterlegt mit einem farbigen Luftbild.

www.myarena.at

Unternehmerischer Instinkt.

Bienen arbeiten effizient, organisiert und produktiv. Höchste Zeit für ein **Betriebs Informations System,** das es den klugen Tieren gleichtut. Steuern Sie Ihre Bergbahn mit einem einzigen Werkzeug statt mit vielen unterschiedlichen Programmen. Endlich arbeiten Facility Management und GEOmanagement zusammen.

ARENA™
Bringt zusammen, was zusammen gehört.



ARENA kann noch mehr: ein dreidimensionales Geländemodell mit Pistenrändern und Bahnachsen.

Auszug aus der Referenzliste:

Schmittenhöhebahn AG
BBSH Bergbahn Saalbach Hinterglemm GmbH
Kitzsteinhorn Gletscherbahnen Kaprun AG
Planai Hochwurzen Bahnen GmbH
Arlberger Bergbahnen AG
Silvretta Nova Bergbahnen AG

Brandauer: Erfolge in Slowenien

Nach ersten Kontakten im Jahr 1999 konnte die Brandauer Sommerrodelbahn Tunneltechnik Ges.m.b.H. in diesem Jahr gleich 3 Bahnen in Slowenien realisieren. Vertreten ist man damit in Marburg, Bled und Kranjska Gora.



Brandauer Sommerrodelbahn in Marburg. ***Fotos: Brandauer***

Sommertourismus hat in Marburg, Bled und Kranjska Gora einen traditionell hohen Stellenwert. Aus diesem Grund war es nur logisch, das Angebot vor Ort entsprechend auszubauen und noch attraktiver zu machen. Auf der Suche nach der passenden Idee wurde man auf die Sommerrodelbahnen von Brandauer aufmerksam.

Die Vorteile dieses Systems haben überzeugt:

- Die Rodeln werden auf Alurohren zwangsgeführt, sodass kein Entgleisen möglich ist.
- Es sind keine Betonierarbeiten nötig, da die Aluminiumrohre mit Hilfe von Erdankern auf Schotterfundamenten befestigt werden.
- Das Befestigungssystem ist so konzipiert, dass die Sommerrodelbahn leicht gebaut und für den Winter auch wieder einfach demontiert werden kann.
- Das Bremssystem besteht aus 3 unabhängigen Bremsen.
- Geräuscharmut im Betrieb.
- Schlitten und Konstruktion sind ausgesprochen wartungsarm.
- Die Benutzer werden mit Sicherheitsgurten gesichert.

Sommerspaß pur

Alle drei Bahnen in Slowenien wurden nur für den Sommerbetrieb konzipiert. Die Arbeiten gingen dabei in Marburg von Anfang April bis Mitte Mai über die Bühne, in Kranjska Gora war man von Anfang Mai bis Mitte Juni aktiv und in Bled war die Bahn Anfang September startklar. Obwohl das Wetter die Installationen vor Ort nicht überall begünstigte, konnten die Termine aufgrund des eingespielten und motivierten Teams überall eingehalten werden. So wurde die Sommerrodelbahn in Marburg am 21. Mai 2005 eröffnet, jene in Kranjska Gora am 18. Juni 2005 und in Bled feierte man am 10. September die Inbetriebnahme.

Die Länge der Bahn in Marburg beträgt 963 m, wobei 40 Rodeln zum Einsatz kommen. Der Höhenunterschied, der bei einem durchschnittlichen Gefälle von 25 % überwunden wird, beträgt 233 m. Diese Sommerrodelbahn wurde für sportliche Gäste entwickelt und führt über die Weltcupstrecke ins Tal. Viele Kurven und steile Abschnitte sorgen für den richtigen Kick.

In Kranjska Gora überwindet man auf einer 1 460 m langen Strecke einen Höhenunterschied von 294 m. Das Durchschnittsgefälle beträgt 20,5 %, eingesetzt werden 50 Rodeln. Konzipiert und gebaut wurde diese Bahnvariante für Erwachsene und Kinder gleichermaßen, deshalb führt sie über einen Familienskihang ins Tal. Gleich zu Beginn lockt hier eine steile S-Kurve.

Mit einer Länge von 520 m ist die Sommerrodelbahn in Bled zwar nicht lang, dafür aber steil und spektakulär. Der Höhenunterschied beträgt 131 m, das Durchschnittsgefälle 25,2 %. Zum Einsatz kommen 25 Rodeln. Auf der Fahrt ins Tal genießt man einen wundervollen Blick auf den See und passiert eine Unterführung.

In allen Fällen werden die Sommerrodeln mit einer Sesselbahn zum Start transportiert, wobei diese vom Bahnpersonal seitlich an einer entsprechenden Haltevorrichtung eingehängt werden. **dwl**

Infos:
www.brandauer.cc



Kurven und steile Abschnitte sorgen in Marburg für den richtigen Kick.

ROFLEX AG
Bergbahnzubehör nach Mass
Marcel Rohrer
CH–6390 Engelberg
Tel. +41 (0) 41 / 637 02 02
Fax +41 (0) 41 / 637 02 03
E-Mail: m.rohrer@roflex.ch
www.roflex.ch/bergbahnen

Helimatic:
Helikoptersäge hilft Kosten sparen

Das Ausholzen von Ästen und Stutzen von Bäumen kann in schwer zugänglichen Regionen zum Sicherheitsrisiko werden. Mit der „fliegenden Säge“ können derartige Aufgaben sicher und kostengünstig erledigt werden.

1998 wurde die Helimatic Gesellschaft für Sägesysteme mbH gegründet. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Köln gehört zur Otto Wolff-Gruppe und beschäftigt sich mit dem Ausholzen von Ästen und Stutzen von Bäumen entlang von Stromleitungen und Seilbahnen, Bahngleisanlagen sowie Öl- und Gas-Pipeline-Trassen. Dabei kommt eine spezielle Helikoptersäge zum Einsatz, die ausgesprochen effektiv arbeitet und dazu ein hohes Maß an Sicherheit und Kostenersparnis gewährleistet.

Für anstehende Aufträge arbeitet Helimatic mit renommierten Helikopterunternehmen zusammen, mit denen eine entsprechende Vereinbarung über die Bereitstellung von Spezialausrüstung getroffen wird. Besonderen Wert legt man darauf, dass Einsätze mit der Helikoptersäge nur von besonders erfahrenen Piloten geflogen werden. So hat man sich in der Schweiz etwa die Spezialisten von Helog zur Seite geholt, in Österreich schätzt man die Zusammenarbeit mit Wucher Helikopter.

Die technische Betriebsstätte von Helimatic befindet sich in Bad Bergzabern in der Pfalz. Von hier aus werden die unterschiedlichen Einsätze in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich, Spanien und Portugal geplant und koordiniert. Auch für diese vorbereitenden Aufgaben setzt das Unternehmen auf erfahrene Fachkräfte, die ihre Mannschaft vor Ort mit fundiertem Informationsmaterial versorgen. Nicht umsonst hat man sich als Firmenmotto „Professionalität, Effektivität und Sicherheit“ auf die Fahnen geschrieben.



Schwieriges Gelände, prädestiniert für den Einsatz der Helikoptersäge.
Fotos: Helimatic

So funktioniert's

Angeliefert wird die eigenmotorisierte Säge auf einem Spezialanhänger. Vor Ort wird sie dann am Lasthaken des Helis eingeklinkt. Die Säge ist rund 420 kg schwer und besteht aus 10 Sägeblättern, die von einem 45 PS-starken Rotax-Zweizylindermotor angetrieben



nivis® GmbH · I-39049 Sterzing · Industriezone Unterackern
Tel. +39 0472 764204 · Fax +39 0472 751220 · info@nivis.it · www.nivis.it



◀ *Helimatic-Helikoptersäge im Einsatz.*



Resultat nach erfolgtem Baumschnitt. ▶

werden. Motor und Säge erreichen eine Länge von 8 m. Mit Hilfe von Teleskopstangen hängt sie schließlich bis zu 40 m unter dem Helikopter.
Bedient wird die Säge vom Piloten durch Drehen, Heben und Senken des Fluggerätes, wobei Äste bis zu einer Stärke von 25 cm durchtrennt werden können. An Einstellungsvarianten, die ebenfalls vom Piloten ausgelöst werden, stehen der Leerlauf, Vollgas oder das Abstellen der Funktion zur Verfügung.
Um die anstehenden Aufgaben effizient durchführen zu können, müssen im Vorfeld die richtigen Daten zur Verfügung gestellt werden. Vor Beginn des Einsatzes werden deshalb von einem Helimatic-Mitarbeiter die Streckendaten per GPS aufgenommen und an den Piloten weiter geleitet. Am Einsatzort steht diesem Piloten außerdem ein Koordinator zur Verfügung, der mit ihm direkten Funkkontakt hält. Er sorgt für einen reibungslosen Ablauf der Arbeiten und überwacht gleichzeitig den gesamten Arbeitsbereich.

Mehr Sicherheit, weniger Kosten

Das System der Helikoptersäge hat sich mittlerweile in vielen Einsätzen bewährt. In Österreich kamen Aufträge z. B. von der EVN (Energieversorgung Niederösterreich), den Tiroler Wasserkraftwerken, der ENERGIE AG, der KELAG oder den Stadtwerken Kufstein. Auch Seilbahnunternehmen setzen die Helikoptersäge z. B. für das Freihalten der Seilbahntrassen ein.
Geschätzt wird vom Kunden vor allem das Plus an Sicherheit, das die Helikoptersäge gerade in schwierigem Gelände garantiert. Unfälle beim Schneiden der Bäume konnten früher nie gänzlich verhindert werden, mit dem Einsatz der Helikoptersäge werden sie für Stromversorger- und Seilbahnangestellte ausgeschlossen. Und auch die Spezialisten rund um Helimatic mussten in den eigenen Reihen noch keine Unfälle verzeichnen.
Dazu kommen beachtliche Kostenvorteile. So wird das Einsparungspotenzial mit 60 bis 80 % im Vergleich mit der herkömmlichen Vorgangsweise angegeben. Stromleitungen können in kürzerer Zeit wieder in Betrieb gehen oder müssen in einigen Fällen gar nicht vom Stromnetz genommen werden. **dwl**

Infos:
www.helimatic.de

So könnte auch Ihr Speichersee für die technische Beschneiung aussehen



Referenzen für technische Schneianlagen:
- Sportbahnen Bellwald Goms AG, Bellwald
- Schilthornbahn AG, Mürren
- Pisten für die Internationalen Lauberhornrennen Wengen u.a.m.

Ingenieurbüro für Bauwesen und Umwelt
Schneller Ritz und Partner AG
Nordstrasse 16, CH-3900 Brig
Tel. +41 27 922 02 00
E-Mail srp@srp.ch; http://www.srp.ch

SkiData: Prestigeauftrag aus Frankreich

Der Zutritt ins Skigebiet soll so einfach und bequem wie möglich erfolgen. Um diese Prämisse zu realisieren, setzen drei französische Spitzen-Skiressorts auf SkiData.

Les Trois Vallées, Les Sybelles und L'Espace Killy gehören zu den bekanntesten Skigebieten in Europa. Als eines ihrer Erfolgsrezepte gilt qualitativ hochwertiger Kundendienst, in den man entsprechend investiert. Um den Gästen auch weiterhin beste Bedingungen bieten zu können, hat man sich bei der Ausstattung mit Zugangs- und Ticketing-Lösungen für den österreichischen Branchenspezialisten SkiData entschieden.

Den Betreibern ging es bei ihren Überlegungen hauptsächlich darum, ihre Kunden mit größtmöglichem Komfort zu verwöhnen. Einfacher und bequemer als je zuvor soll es künftig möglich sein, einen Skipass zu kaufen und Zugang zu den Pisten zu erhalten. Außerdem wollte man Skipässe in Form der bequem verwendbaren, berührungslosen „keycards" initiieren.

Nach entsprechenden Recherchen und Systemvergleichen am Markt fiel die Entscheidung auf SkiData. Der österreichische Anbieter, der maßgeblich an der Etablierung heutiger Standards mitgewirkt hat, bot mit dem revolutionären FREEMOTION™-Zugang und der Möglichkeit, Liftkarten im Voraus über das Internet zu buchen, die perfekte Antwort auf alle Anforderungen. Dazu war er in der Lage, umfassende Business Intelligence-Funktionen wie z. B. Besucherstromanalysen oder Verkaufsstatistiken bereit zu stellen, mit deren Hilfe sich Geschäftsprozesse entscheidend optimieren lassen.

Beste Ausrüstung

Les Trois Vallées liegt im Herzen der Tarantaise und war offizieller Veranstaltungsort der Olympischen Winterspiele 1992. Als eines der größten Skigebiete weltweit umfasst Les Trois Vallées sechs Hauptorte: Courchevel, Mottaret, Méribel, Les Ménuires, Val Thorens und Orelle. 200 Aufstiegsanlagen erschließen insgesamt 600 km Pisten und befördern stündlich rund 260 000 Wintersportler zum Skivergnügen.

Um diese Gästeströme bewältigen zu können, konzentrierten sich die Betreiber auf die Suche nach der besten und leistungsfähigsten Ausrüstung am Markt. Aus der ausführlichen Evaluierung der in Frage kommenden Systeme kristallisierte sich schließlich die SkiData™-Lösung als Top-Angebot heraus.

Das neue Zugangssystem wird nach der Ausrüstung mit vernetzten Berührungslos-Lesern im November 2005 in Betrieb gehen. Da einzelne Betreiber noch unterschiedliche Ticketing-Systeme im Einsatz haben, werden in einer zweiten Projektphase ab Sommer 2006 die bestehenden Komponenten schrittweite einem Update unterzogen. Als Resultat wird ein gemeinsames, zentral verwaltetes Ticketing-System entstehen.

Der Wintersportort Les Sybelles liegt im Arvan-Villards-Massiv und umfasst sechs Dörfer und deren umliegende Gebiete: Le Corbier, La Toussuire, Saint Sorlin, Saint Jean d'Arves, Saint Colomban des Villards und Les Bottoères. Hier ist man bereits seit Anfang September dabei, 110 SkiData™-Leser zu installieren.

Val d'Isère und Tignes im Gebiet L'Espace Killy sind Austragungsorte der Olympischen Winterspiele 1992 und wieder 2009 und genießen als solche Weltruf. Auch sie erhalten SkiData™-Systemlösungen und damit Spitzentechnik. Im Sommer 2006 werden 100 SkiData™-Leser installiert und in das bestehende Datennetz integriert.

Infos:
www.skidata.com



Besuchermagnet Val d'Isère setzt auf die SkiData-Technologie. ***Foto: SkiData***

DATA-connect: immer einen Schritt weiter denken

DATA-connect aus Schladming ist ein Büro, das Leistungen in der Datenabrechnung und in der Beratung der Datenverrechnung bringt. Die Inhaber Grünwald und Schwab verstehen sich als Netzwerkspezialisten und beweisen laufend ihre Kompetenz beim größten Kunden Ski amadé.



Die Geschäftsführer von DATA-connect Willibald Grünwald (l.) und Andreas Schwab.

Schon seit 1989 hat sich DATA-connect (damals noch Lift-DATA) auf die Erlösverteilung bei Tarif- bzw. Kartenverbunden von Seilbahnunternehmen spezialisiert. Die Dienstleistungen schaffen beim Kunden die Sicherheit der korrekten Datenerfassung, sowie die Verrechnung der Erlöse laut der Pool-Vereinbarung durch neutrale Dritte. Der Tätigkeitsbereich reicht von der Beratung von Interessenten für Zusammenschlüsse über die verschiedenen Möglichkeiten der Verrechnung, die Beratung bei der Ausschreibung von Zutrittssystemen, über die laufende Abrechnung von Netzwerken bis hin zum Controlling von Verrechnungen.
„Im Mittelpunkt unserer Arbeit steht die Kundenzufriedenheit. Wir sind stolz, mit unseren Kunden ein partnerschaftliches Verhältnis aufgebaut zu haben“, sagt Willibald Grünwald.
Diese Zufriedenheit basiert auf vier Säulen:

- Verrechnungs-Know-how
- Innovation
- Termintreue
- Berichtswesen

Was sagen zufriedene Kunden über DATA-connect?

➤ **KR Dir. Albert Baier** (GF Planai-Hochwurzen-Bahnen GmbH)
„Die Herren der Firma DATA-connect kommen vom Rechnungswesen – als geprüften Bilanzbuchhaltern liegt ihnen strengste Genauigkeit im Blut. Hohes technisches Wissen, kritisches Hinterfragen, insbesondere der Plausibilität ist ihr Markenzeichen! Die Ergebnisse ihrer Arbeit haben uns ohne Ausnahme voll überzeugt.“

➤ **Dir. Wolfgang Egger** (Vorstand Gasteiner Bergbahnen AG, Präsident der Ski amadé)
„In der Firma DATA-connect hat Ski amadé einen kompetenten Partner für die Erlösverteilung gefunden. Für einen Skiverbund ist es wesentlich, dass die Erlösverteilung „automatisch“ funktioniert und niemals ein Streitpunkt zwischen den Kooperationspartnern wird.
DATA-connect gewährleistet dies. Zuverlässigkeit, Genauigkeit und Pünktlichkeit zeichnen diese Firma aus.“

➤ **Josef Harml** (GF Kleinarler Bergbahnen GmbH & Co KG)
1. „Nichts anderes als eine externe Lösung: Die Kleinarler Bergbahnen sind ein kleines und schlankest organisiertes Unternehmen. Zum einen wird in vielen Bereichen möglichst viel outgesourct. Zum anderen sind strategische Kooperationen notwendig, um kurzfristig den Ertrag und langfristig die Existenz des Unternehmens zu sichern. Aus diesen Gründen kommt nichts als eine „Außer-Haus-Vergabe“ solcher Aufgaben in Frage.
2. Kein anderer als DATA-connect: und das begründen wir mit Freude und Sicherheit der Erfahrung einer 15-jährigen Zusammenarbeit. Willi & Co arbeiten seriös und sind absolut unparteiisch. Im ersten Anschein nicht billig, relativ gesehen aber zu einem guten Preis-Leistungsverhältnis mit einem hohen Maß an Dienstleistungsbewusstsein im gesamten Team. Ihr Stil ist freundlich und umgänglich, partnerschaftlich und fair – und das passt super gut zu uns.“

➤ **Josef Portenkircher** (GF Sportbahnen Dienten GmbH)
„Die Sportbahnen Dienten GmbH arbeitet seit vielen Jahren mit der Firma DATA-connect zusammen. Wir konnten uns immer auf die gute Zusammenarbeit und Beratung verlassen. Ein großes Plus ist die Zuverlässigkeit. Die Abrechnungen waren stets korrekt und die Termine wurden pünktlich eingehalten. Für uns als kleine Liftgesellschaft waren die großen Erfahrungswerte der Firma DATA-connect im Verrechnungswesen sicher ein Vorteil. Aber auch die Abrechnung des gesamten Schiverbundes amadé funktionierte aus unserer Sicht bisher immer reibungslos.“



Eisenbeiss: Fachliche Kompetenz für innovative Lösungen

Nach mehrjähriger Aufbauarbeit und Umstrukturierung ist das Ennser Unternehmen Eisenbeiss heute anerkannter Spezialist für Verzahnungstechnik und setzt Maßstäbe im Getriebebau. Dabei bilden qualifiziertes Stammpersonal, moderne Ausrüstung und effiziente Produktionsmaschinen die Grundlage für den Erfolg.



Spezialmonteur Franz Pömmer (l.) und Ing. Franz Wimmer in Aktion. ***Foto: Eisenbeiss***

Die Erfahrungen, auf die das Ennser Spezialunternehmen Eisenbeiss im Getriebebau verweisen kann, reichen bis ins Jahr 1911 zurück. Seit mehr als 30 Jahren ist man auch im Seilbahnbereich für renommierte Unternehmen wie Doppelmayr und Leitner oder in früheren Jahren Waagner-Biro aktiv. Dabei liegt die Kernkompetenz in der Verzahnungstechnologie. Das Angebot umfasst:

- Stirnräder (Gerad- und Schrägverzahnung, Doppelschrägverzahnung).
- Hohlräder mit Geradverzahnung.
- Planetenradsätze (geradverzahnt).
- Kegelräder (System Klingenberg auch HPG-Ausführung).
- Schneckenwellen und Schneckenräder.
- Kettenräder.
- Keilwellenprofile nach DIN 5480.

Mit einem hoch qualifizierten Stammpersonal, das derzeit ca. 150 Mitarbeiter umfasst, und modernen Produktionsmaschinen können alle relevanten Anforderungen und Problemstellungen im Haus oder auch beim Kunden vor Ort gelöst werden. Im Fertigungsbereich in Enns hat man dazu einen Produktionsablauf initiiert, der technische Kompetenz und Wirtschaftlichkeit auf einen Nenner bringt. So werden die Maschinen für die Herstellung aller Serien- und Standardteile so gruppiert und aufgestellt, dass die zu bearbeitenden Teile „fließen“. Diese Kernfertigung steht für kurze Wege, effektive Fertigungsschritte, kurze Durchlaufzeiten und damit für hohe Produktivität.

Kompetenter Service

Neben der Getriebeproduktion weiß Eisenbeiss durch Service und Wartung zu überzeugen. Dabei beschränkt sich wirtschaftlicher Service nicht nur auf die Behebung von Störungen, sondern kommt diesen möglichst durch vorbeugende und präventive Wartung zuvor. Prognosen, die Verfolgung der Maschinenzustände und entsprechende Erfahrung bilden wichtige Grundlagen. Werden Ersatzteile wie z. B. Verzahnungskomponenten für Getriebe benötigt, können diese herstellerunabhängig rasch geliefert werden.

Dem Kunden kommt in diesem Bereich ein durchdachtes Package zugute, das sich in Form eines erfahrenen Projektleiters, ausgezeichneter Monteure und einer hochwertigen Sonderfertigung manifestiert. Interne Weiterbildung und Schulungen, die auf den einzelnen Mitarbeiter zugeschnitten sind, sorgen für das optimale Know-how, das im täglichen Einsatz unumgänglich ist. Auf diese Weise hat sich der Tätigkeitsbereich der Monteure auf einen Umkreis von ca. 800 km eingependelt, wobei man auch schon Arbeiten in China, Kuwait oder den USA ausführen konnte.

SETTING STANDARDS IN GEARING TECHNOLOGY
EISENBEISS

Rasch und zuverlässig

Kompetenz und Zuverlässigkeit hat man bei Eisenbeiss erst jüngst bei der Generalüberholung eines Lohmann Planetengetriebes GPW 290-SR72 unter Beweis gestellt. Für einen Kunden, der die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen seit Jahren schätzt, mussten vor allem zwei Probleme gelöst werden:

- Es waren keine Konstruktionszeichnungen vorhanden, d. h. Musteraufnahmen mussten nach dem Demontieren des Getriebes durchgeführt werden.
- Die komplette Reparatur sollte in nur 6 Wochen durchgeführt werden, obwohl ein verzahnter Kegeltrieb (Durchmesser ca. 500 mm) anzufertigen war.

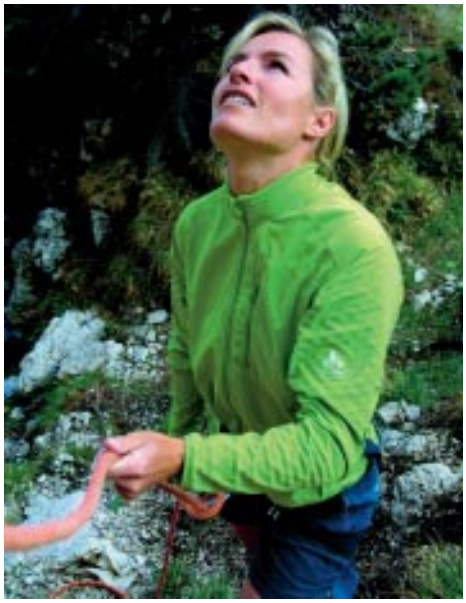
Da Eisenbeiss nach ISO 9000:2000 zertifiziert ist, waren dazu im gesamten Arbeitsprozess genormte Abläufe einzuhalten. So wurden das Getriebe zerlegt, ordentliche Konstruktionszeichnungen erstellt, die benötigten Schmiedestücke beschafft, Arbeitsvorbereitung und Steuerung gewohnt effizient durchgeführt und schließlich die notwendigen Prüfprotokolle erstellt.

Trotz der anspruchsvollen Vorgaben war man erfolgreich. Die Auftragserteilung erfolgte am 20. Juli 2005, der Abschluss der Arbeiten zeitgerecht am 2. September.

Infos:
www.eisenbeiss.at

Der typische Outdoorer

Im Rahmen der Messe Outdoor in Friedrichshafen (15 137 Fachbesucher, 650 Direktaussteller) wurde auch eine interessante Marktstudie über den Outdoor-Sektor vorgestellt, in dem europaweit 5,1 Milliarden Euro Umsatz gemacht werden. Die örtliche Zeppelin University hat diesbezüglich 4 000 Fragebögen mit je 34 Fragen ausgewertet.



Outdoor-Kleidung als trendige Alltagskluft – in diesem Fall von VAUDE das Endurance Jacket – das war eines der Ergebnisse einer Marktstudie, die auf der Friedrichshafener Messe präsentiert wurde. ***Foto: VAUDE***

„Outdoor wird sich vom reinen High-Tech-Spezialisten-Markt auch zum Massenmarkt entwickeln", blickte Rolf G. Schmid von der Mammut Sports Group, Präsident der Industrie-Vereinigung „European Outdoor Group" (EOG), voraus.
Tatsächlich hat die Studie gezeigt, dass der Fachbereich Outdoor viel größer ist als zuvor geschätzt.
Das durchschnittliche Wachstum des gesamten Outdoor-Sektors liegt bei knapp über 1 %, die Wachstumsraten variieren zwischen den einzelnen Kategorien, wobei „Outdoor Lifestyle" einen bedeutenden Wachstumsbereich darstellt. Der inzwischen breiter gefächerte Outdoor-Markt, der eigene Marken und Lifestyle-Produkte umfasst, wird nun auf mehr als 5 Milliarden € geschätzt.
Allerdings machen Billigangebote der Discounter den Fachhändlern schwer zu schaffen.



Salomon präsentierte den ersten Soft Shell Schuh für die Outdoor-Aktivisten. ***Foto: Salomon***

Fundiertes Bild von typischen Natursportlern

Der typische Outdoorer ist laut dieser Studie ein sogenannter Best-Ager und zwischen 30 und 50 Jahre alt. Dabei stellen die 30- bis 40-Jährigen mit 46 Prozent den größten Anteil. 26 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, dass der Großteil ihrer Outdoor-Kunden zwischen 40 und 50 Jahren alt ist. Für die meisten steht die Erholung vom Alltag im Vordergrund (75 %), gefolgt vom Bewegungsausgleich (37 %). Das Erlebnis in der Gruppe und das Körperbewusstsein gaben jeweils 29 Prozent der befragten Unternehmen als Grund für die sportliche Freizeitbetätigung ihrer Kunden an. Prof. Dr. Stephan A. Jansen: „Das Gruppenerlebnis ist ein wichtiges Element der Freizeitaktivität und wirkt sich auf den Stellenwert von Bekleidung und Ausrüstung aus. Das könnte für künftige Werbekampagnen eine wichtige Information sein."

Outdoor Bekleidung wichtigstes Segment

Die Studie wirft auch ein neues Licht auf die Segmente innerhalb des Outdoor-Marktes. Die Mehrheit der befragten Unternehmen gab an, dass Kleidung den wichtigsten Platz im Sortiment einnimmt.



KRIWAN

KRIWAN Industrie-Elektronik Austria GmbH
Campus 21
Liebermannstraße A01 404
A-2345 Brunn am Gebirge
Telefon:+43 (0)1 86 670 - 21 180
Telefax:+43 (0)1 86 670 - 21 189
e-mail: info@kriwan.at
home: www.kriwan.at

Messeneuheiten VAUDE Thermal Source Tech

Wärmeisolation anatomisch präzise

Die Anatomie des Menschen stellt unterschiedliche Ansprüche in punkto Wärmeisolation und Kühlung an ein und dasselbe Kleidungsstück. Je schneller die Sportart, je mehr der Körper sich seinem Limit nähert, um so stärker werden diese Unterschiede. Zwischen wenigen Zentimetern können Welten liegen. „Thermal Source Tech" ist eine neue VAUDE-Technologie, die sich perfekt an die Wärmeanforderungen des Körper anpasst.

Mit Thermal Source Tech werden einem Kleidungsstück unterschiedliche thermische Eigenschaften zugeordnet. Verschiedene Fasern und Verarbeitungstechniken werden in einer Textilie verbunden, um exakt die erforderliche Wärmeisolation und Belüftung für jede Körperpartie zu erreichen – nicht mehr, nicht weniger.

Bei der isolierenden Fleece-Jacke „Endurance Jacket" sorgt „Thermal Source Tech" für eine anatomisch ausgeklügelte Temperaturregelung – Zentimeter für Zentimeter. Die leichte, elastische Jacke sitzt perfekt am Körper und bietet höchsten Komfort für Läufer, Kletterer und Bergsteiger.

1. Softshell-Schuh von Salomon

Mit den neuen Modellen „Fushion Pro" und „Symbio Pro" stellt Salomon die ersten Softshell-Schuhe vor. Softshell ist ein Bekleidungskonzept, das sich im Textilbereich schon längst bewährt hat. Der Vorteil des Materials besteht wie im Textilbereich darin, dass bei gutem Nässeschutz die Atmungsaktivität und die Elastizität des Materials bedeutend höher als bei herkömmlichen Konstruktionen mit Membranen ist.

Multifunktions- und Snowboardsitze

Vielseitige, leichte und klein verpackbare Sitze für den Outdoor Enthusiasten zeigte die Firma Mattini Airseats. Der Mattini Multifunktionssitz macht aus einem Paar Ski, einem Snowboard oder Wanderstöcken einen bequemen Sitz, der Dank seines Luftkammersystems gut isoliert (siehe Foto). Vertrieb: C.W. Tropicai GmbH aus Wertingen (D).



Eine weitere Neuheit auf der Messe: der Mattini Airseat, ein Multifunktionssitz aus Skiern oder Wanderstöcken. ***Foto: Mattini***



Auf den weiteren Rängen finden sich Schuhe, Bergsport- und Campingausrüstungen, Rucksäcke, Schlafsäcke, Boote und Zubehör. Dabei wird die Mode keineswegs nur von ausgemachten Outdoor-Fans getragen. Auch immer mehr Nicht-Sportler entdecken die Outdoor-Kleidung als trendige Alltagskluft.

Die große Bedeutung des Bekleidungssektors schlägt sich auch in den Umsätzen nieder. 55 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, dass die Einnahmen im Bekleidungsbereich in den letzten Jahren gestiegen sind. Für den Schuhsektor gilt ähnliches. 80 Prozent sind der Meinung, dass die Schuhbranche gewachsen oder zumindest konstant geblieben ist.

Gute Zukunftsaussichten: Outdoor wächst weiter

Anders als der klassische Einzelhandel, dessen Umsätze, laut Hauptverband des deutschen Einzelhandels 2005, um ein halbes bis dreiviertel Prozent sinken werden, wird die Outdoor-Branche weiter wachsen. 61 Prozent aller Studienteilnehmer sind der Meinung, dass sich der Markt in den nächsten Jahren positiv entwickeln wird.

Infos:
C.W. Tropicai GmbH
Schlesier Str.5, D-86637 Wertingen
Tel.: +49(0)82 72/99 20 26
Fax: +49(0)82 72/99 23 06
Ansprechpartner: Werner Grotendiek
E-Mail: w.grotendiek@mattini.biz
Internet: www.mattini.biz

Jungfraubahnen: 100 Jahre Station Eismeer

Auf dem Weg zur **höchsten Bahnstation Europas**

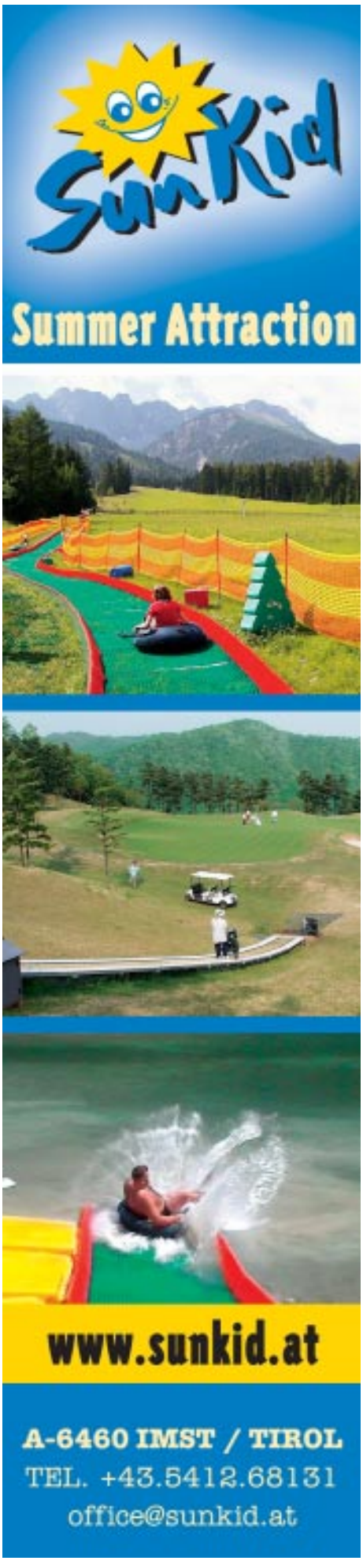
Am 25. Juli 1905 wurden erstmals Gäste auf die 3161 Meter über dem Meer gelegene Station „Eismeer" befördert. Für sieben Jahre sollte sie die höchste Eisenbahnstation Europas sein. Ein Rück- und Ausblick zum 100-jährigen Jubiläum.

Dem Schweizer Bahnpionier Adolf Guyer-Zeller war es nicht mehr vergönnt, das wichtige Etappenziel „Eismeer" zu erleben – er verstarb zwei Jahre vorher an einer heimtückischen Lungenkrankheit. Er war es jedoch der, der 1893 anlässlich einer Bergwanderung zwischen Mürren und Schilthorn (bekannt als Piz Gloria aus dem James Bond-Film „Im Dienste ihrer Majestät"), der die Idee hatte. Guyer sah auf der gegenüberliegenden Talseite eine Dampfkomposition der Wengernalpbahn auf die Kleine Scheidegg pusten und hatte in diesem Moment die geniale Idee einer Zahnradbahn auf die Jungfrau (4158 MüM), die er sofort zu Papier brachte. „Seine" Bahn sollte nicht im Talboden ihren Anfang nehmen, sondern von der Kleinen Scheidegg zuerst zum Eigergletscher und von da weg in einem Tunnel im Innern des Eiger hochfahren. In einem weiten Bogen an der Rückseite sollte das Eismeer erschlossen werden, bevor die Bahn unter dem Mönch und dem Jungfraujoch hindurch auf den Gipfel der Jungfrau klettern sollte.
Bereits im Jahr 1896 – das Konzessionsgesuch war längst bewilligt –



Gletschertraum: Der Eigergletscher um 1900. Heute endet er viel höher oben.
Fotos: Roland Hofer + Jungfraubahnen







Die erste Zugkomposition: Hier klettert der Zug auf der offenen Strecke zwischen Kleine Scheidegg und Eigergletscher vor dem Silberhorn durch.

wurde mit dem Trasseebau begonnen. Gleichzeitig wurde in Zweilütschinen das Kraftwerk erstellt, das den elektrischen Strom – für Guyer gab es keine Alternative – für die Bohrmaschinen und die Bahn liefern sollte. Das Hauptquartier mit dem Materialdepot und den Unterkünften für die bis zu 350 Arbeiter wurde am Eigergletscher errichtet. Weil die Wengernalpbahn nur im Sommer fuhr, mussten sämtliche Vorräte (siehe Kasten 1) mit einem Gesamtgewicht von 120 Tonnen im Herbst an den Eigergletscher transportiert werden.

1896: Station Eigergletscher eröffnet

In den ersten Jahren kam das Bauwerk gut voran, so dass die Station „Eigergletscher" 1896 eröffnet werden konnte. Guyer-Zeller lud zu diesem Anlass über 400 potenzielle Geldgeber in die Eigernordwand ein – die finanziellen Mittel waren beträchtlich geschrumpft. Mit viel Überzeugungskraft und dem unerbittlichen Glauben an das Gelingen seiner Bahn, brachte er weitere Mittel zusammen. Doch schon drei Jahre später – 1899 – starb Guyer im Alter von 60 Jahren an einer Lungenentzündung. Bis seine Familie und Freunde die Arbeit fortsetzen konnten, verging fast ein Jahr. Zudem kamen die Mineure weniger schnell voran als geplant, weil der Fels, je höher sie den Tunnel mit einer Steigung von 25 Prozent vorantrieben, immer härter wurde. Pro Jahr kam der Tunnel nur noch rund 900 Meter voran, weil auch viele Unfälle – insgesamt kamen 30 Mitarbeiter ums Leben – für Ausfälle und Rückschläge sorgten. Im Jahre 1903 konnte die Station „Eigerwand" für



Fiescherhörner: So präsentiert sich das Eismeer, das von der Fiescherhornflanke abfällt heute.





Der Tunneleingang um 1900 (l.) und heute.

das Publikum freigegeben werden und erst 1905 – also vor genau 100 Jahren – drang erstmals Licht von der Rückseite des Eigers, hoch über dem Eismeer, in das dunkle Loch. Während sieben Jahren war hier die Endstation der Bahn. Die außergewöhnliche Aussicht auf die überwältigenden Eismassen und die majestätischen Gipfeln von Schreckhorn (4 078 m), Lauteraarhorn (4 042 m) und Fiescherhörner (4 049 m) lockten zahlreiche Touristen aus der ganzen Welt an. Als Ausgangspunkt für hochalpine Expeditionen war das Eismeer sehr beliebt und von hier aus wurden beispielsweise die Baumaterialien für die Mittellegihütte, die Berglihütte und die Konkordiahütte an ihren definitiven Standort transportiert. Bekanntlich wollte Guyer die Endstation auf dem Jungfraugipfel errichten, doch seine Nachkommen änderten die Pläne aus wirtschaftlichen und finanziellen Gründen und ließen die Bahn auf dem Jungfraujoch (3 454 MüM.) enden. Dort befindet sich seit 1912 die höchste Bahnstation Europas. **roh**



Lange Geschichte: Walter Steuri, CEO der Jungfraubahn, weiß viel über Erfolge und Tragödien am Eismeer zu berichten.

Die Jungfraubahn (JB) heute

In einer Holdinggesellschaft sind die Jungfraubahn und die Wengernalpbahn (sie erschließt die Kleine Scheidegg sowohl von Lauterbrunnen-Wengen, wie auch von Grindelwald aus) zusammengeschlossen. Mit einem Aktienkapital von CHF 11 670 000 (ca. 7 702 200 €) sichert sie das langfristige Weiterbestehen der Unternehmensgruppe. Die Namensaktien (Nennwert CHF 2.–) werden an der Schweizer Börse gehandelt. Vorsitzender der Geschäftsleitung (CEO) ist Walter Steuri aus Grindelwald.

SUCHE/BIETE

Prinoth Pistenraupe Big 200PS mit Schild und Fräse günstig zu verkaufen. Tel: 00 49/(0)175/9 52 03 87



…thinking in ***solutions***



…thinking in ***solutions***

SCHLOSS OBERWEIS 2
A-4664 OBERWEIS, AUSTRIA
TEL 0043 7612 63313-0
FAX 0043 7612 63313-57
OFFICE@CARVATECH.COM
WWW.CARVATECH.COM

carvatech

KAROSSERIE & KABINENBAU GMBH