



SEILBAHNEN INTERNATIONAL

NEU & AUTONOM KABINENBAHNEN OHNE BEDIENPERSONAL

TENNIS & GOLF
NEUE ZIELGRUPPEN
AM BERG

MEHRWERT & MEHRAUFWAND
SKIGEBIETE ALS KONZERTBÜHNE

**BERG
NETZ
WERK
2026**

GEWINN AM BERG



**SKI ALPBACHTAL
DUWEL WILDSCHÖNAU**

**SEILBAHNEN
INTERNATIONAL**

**16-18
SEPT
2026
ALPBACH**

JETZT ANMELDEN
www.bergnetzwerk.com



NETZWERK



WISSEN



ERLEBNIS

THEMEN UND TRENDS, DIE DIE BRANCHE BEWEGEN

Als Nummer 1 der Entscheider ist es uns als Fachmagazin ein großes Anliegen, relevante Themen und inspirierende Trends an die Leser zu bringen. So hat sich in dieser Ausgabe Redakteurin Ekaterina **Zakharova** mit Skigebieten als Konzertbühne, dem Campingboom sowie Tennis und Golf am Berg beschäftigt. SI Autor Oliver **Pichler** hat sich wiederum den Schließtagen im Winter sowie den Attraktionen im Sommer angenähert – und dazu unter anderem Georg **Bliem** interviewt, der nun als CEO der Planai in den Ruhestand geht. Als Gastautoren konnten wir Domenico **Bergamin** zu Denkfehlern im Sommertourismus und Thomas **Kalcher** zu Schneesicherheit statt Stillstand gewinnen.



Thomas Surrer
Chefredakteur
© Aria Sadr-Salek

Webinare belegen Interesse

Ob wir mit den Themen bei Ihnen richtig liegen, können wir im Print nur schwer einschätzen – auch wenn Studien regelmäßig unsere Relevanz für die Branche bestätigen. Hier leisten unsere Statistiken zu Webseite, Newsletter, Social Media und Podcasts logischerweise deutlich

mehr Feedback. Noch unmittelbarer erleben wir das Interesse der Bergbahner bei unseren BergNetzWerk-Webinaren: An den Anmeldezahlen und Interaktionen sehen wir, welche Themen die Branche wirklich bewegen – und welche nicht so sehr. Mit mittlerweile bis zu 70 Teilnehmern pro Webinar scheinen wir aber auf einem guten Weg zu sein.

Keynotes für Event fix

Das beste Leser-Feedback erhalten wir aber immer noch im persönlichen Austausch. Hier bildet das Event BergNetzWerk den idealen Rahmen. Rund 150 Bergbahner und Branchenakteure treffen sich vom 16. bis 18.

September 2026 in Alpbach, Tirol. Damit das Programm wirklich relevant ist, tauschen wir uns mit dem Beirat aus, dem heuer unter anderem die Bergbahner Michaela **Burger** (Kauental), Christian **Wörister** (KitzSki), Reinhard **Wieser** (Alpbach) und Sandra **Brügger** (Breil/Brigels) angehören. Die ersten Keynote-Speaker sind ebenfalls bereits fixiert – mehr dazu lesen Sie auf Seite 60. Bis dorthin warten Themen, die Sie hoffentlich bewegen!

WICHTIGE BRANCHEN-TERMINE

13. – 15. April 2026

TFA, Lech am Arlberg (AT)

21. – 23. April 2026

Mountain Planet, Grenoble (FR)

23. April 2026

Österr. Seilbahntagung, Wien (AT)

04. – 07. Mai, 2026

NSAA, Carlsbad, CA (USA)

11. – 12. Mai 2026

VDS-Sommertagung, Wurmberg (DE)

26. Mai 2026

SportTourismusForum, Zürich (CH)

08. – 09. Juli 2026

Tagung BÖSB, Brandnertal (AT)

16. – 18. September 2026

BergNetzWerk 2026, Alpbach (AT)

23. – 25. September 2026

VTK-Tagung, Thun (CH)

14. – 16. Oktober 2026

VDS-Jahrestagung, Ochsenkopf (DE)

20. – 21. Oktober 2026

Forum SBS, Interlaken (CH)

NEW

SI WhatsApp

Branchennews direkt aufs Handy

jetzt abonnieren

Impressum: Seilbahnen International Verlag GmbH, Straß 21, A-5301 Eugendorf; **Tel.:** +43 (0) 62 25 / 72 90; **Internet:** www.simagazin.com; **Administration:** office@simagazin.com; **Redaktion:** redaktion@simagazin.com; **Herausgeber:** Gerald Pichlmair; **Administration:** Sandra Rottner; **Redaktion:** Thomas Surrer (ts), Ekaterina Zakharova (ez); **Druck:** Gedruckt nach der Richtlinie „Druckerzeugnisse“ des Österreichischen Umweltzeichens, Druckerei Roser Gesellschaft m.b.H., UW-Nr. 1037, Mayrwiesstraße 23, A-5300 Hallwang/Salzburg, Tel.: +43 (0) 662 / 66 17 37; **Offentlegung laut Mediengesetz unter:** simagazin.com/de/impressum; **Abonnement-Preise:** Österreich EUR 135,- brutto, Schweiz CHF 210,- netto, sonst. Ausland EUR 135,- netto.; **Titelbild:** Doppelmayr/Federleicht



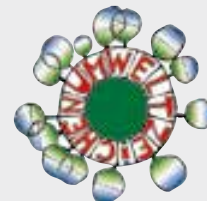
Webseite



Newsletter



Abos





16



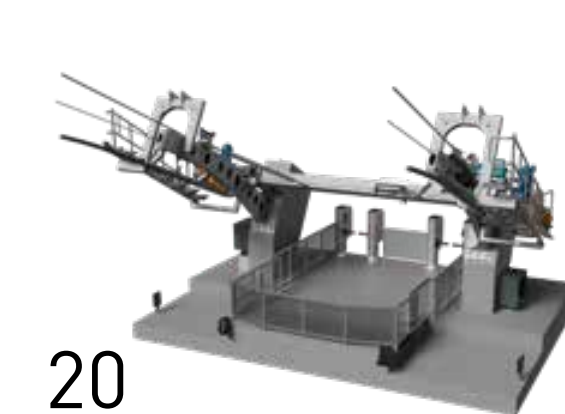
06



18

INHALT

- Editorial, Termine & Impressum 03
- Kurz & Bündig 08-12
- Thomas fragt – Konstantin antwortet 57
- Webinare 47
- Personalia 62



20

■ **SI REPORT**

- SKIGEBIET ALS BÜHNE: Mehrwert trotz Mehraufwand 06-08
- KOSTENOPTIMIERUNG: Sind Schließtage eine Option? 24

■ **SEILBAHN & TECHNIK**

- SUNKID: Mountain Coaster 2.0 für Fahrgäste in Innichen 14-15
- DOPPELMAYR: Vier Länder – vier mal AURO 16-17
- LEITNER: Erste Pendelbahn mit Direktantrieb 18-19
- BARTHOLET: Modulares System für Pendelbahnen 20-21
- TEUFELBERGER-REDAELLI: Seile mit KI überwachen 22-23



25

SONDERTHEMA SOMMER & ATTRAKTIONEN 25-32

- KLIMAWANDEL ALS CHANCE: Ein genauer Blick 25
- TENNIS- UND GOLFSPIELER: Zielgruppen zu gewinnen? 26-27
- PERFEKTE KOMBI: Mountaincart, Bike & Schlepplift 28-29
- GANZJAHRESBEKLEIDUNG: Lösungen für Bergbahner 30-31
- GEORG BLIEM: Rück- und Ausblick zum Abschied 32

**EXTREMES TERRAIN –
MACHEN WIR EINFACH**

HANS-HALL.COM

HANS HALL
PREMIUMKETTEN UND KOMPONENTEN

**Jetzt Newsletter
abonnieren!**



46



52



36

DIGITALISIERUNG & INNOVATION

- INFOSOFT: Flexible Zeiterfassung für die Tschentenbahnen **33**
- FERATEL: KI-Voice-Agent als Echtzeit-Reiseassistent **34-35**
- PHOTOVOLTAIK: Wie müssen Module beschaffen sein? **36-37**

BESCHNEIUNG & PISTENPFLEGE

- KÄSSBOHRER: Lösungen für nachhaltige Pistenpflege **38**
- SOMMERTRAINING: Für angehende PistenBully-Fahrer **39**
- TECHNOALPIN: Die Zukunft der Kühlturmplanung **40**
- ATASSPRO MOBILEAPP: Nun auch für IOS verfügbar **41**
- DEMACLENKO: Beschneigung bei Grenztemperaturen **42-43**
- HANS HALL: Alpine Grabber „gibt Gummi“ **44**
- KÄRNTNER SAATBAU: Alpine Lagen richtig begrünen **45**

PLANEN & BAUEN

- SALZMANN: Über neue alte und neue neue Anlagen **46-47**
- REGUPOL: Next-Level-Bodenlösung in der TRI-Line **48**
- KLENKHART: Speicherteiche als Herzen der Beschneigung **49**
- DA EMOBIL: Bergbahnen setzen auf E-Ladung **50**
- CAMPING: Boom in Österreich und Großprojekt in Südtirol **51**

WARTUNG & SERVICE

- INTERFLON: Damit Bauteile zuverlässig funktionieren **52-53**
- MOTOREX: Top-Zertifizierung für Hydrauliköl **54-55**

MANAGEMENT & TOURISMUS

- SCHNEESICHERHEIT: Beschneigung als Überlebensfrage **56-57**
- MOUNTAIN PLANET: Bergbahner treffen sich in Grenoble **58**
- KOMMUNALFORUM: Ski fahren auch 2050 **59**
- BERGNETZWERK: Neue Impulse für mehr Gewinn am Berg **60**
- OÖ SEILBAHNEN: Jubiläumskampagne und Winterbilanz **61**

ANZEIGEN	
BARTHOLET	39
BERGNETZWERK	U2
BRANDNER	17
DA EMOBIL	27
DEMACLENKO	21
DOPPELMAYR	U1
FERATEL	31
FT TECHNOLOGIES	35
HANS HALL	04
HOCHKANT	61
ILF	43
INTERFLON	11
KÄRNTNER SAATBAU	05
KÄSSBOHRER	U4
KISSLING	23
KLENKHART	37
LEITNER	09
REGUPOL	55
SALZMANN	53
SCHÖFFEL	13
SI MAGAZIN	U3
S LEASING	19
TECHNOALPIN	29
TEUFELBERGER-REDAELLI	41

ReNatura® SPEZIALBEGRÜNMUNGSMISCHUNGEN

- Alpinmischungen mit 100% österreichischen alpinen Ökotypen
- Standortgerechte Montan- und Böschungsmischungen
- Wildäsungsmischungen
- Blumenwiesen und Bienenweiden
- Biodiversitätsmischungen

Kärntner Saatbau
 9020 Klagenfurt, Kraßniggstraße 45
 Telefon 0463 / 512208, www.saatbau.at

...damit Ihre Saat aufgeht!



Seit rund 30 Jahren veranstaltet Ischgl Konzerte im Skigebiet – auf der Bühne treten internationale Top-Acts auf. © Silvrettaseilbahn AG

SKIGEBIET ALS KONZERTBÜHNE

Mehrwert trotz Mehraufwand?

Christina Aguilera schließt die Saison in Ischgl – nach Robbie Williams und Rihanna in den Jahren zuvor. In Schladming feiert 2026 das Sommer-Opening Premiere: Plácido Domingo, Scooter und Sarah Connor sorgen für Knalleffekte. Was kosten solche Events und inwiefern lohnen sie sich?

Scooter, Sarah Connor, Roland Kaiser, Rainhard Fendrich und Plácido Domingo – alle auf dem Summer-Opening 2026 in Schladming. Für solche Namen werden sicher Besucher nicht nur aus Österreich, sondern auch aus den Nachbarländern anreisen. Genauso beim Konzert von Christina Aguilera in Ischgl, das Anfang Mai den Wintersaisonabschluss krönt. Beide Destinationen organisieren seit Jahren Großkonzerte und holen Weltstars auf ihre Bühnen. SI hat bei den Skigebieten nachgefragt, warum sie diesen Aufwand betreiben.



Günther Zangerl
Vorstand der Silvrettaseilbahn AG

Konzerte als Werbung

Ischgl veranstaltet die Top of the Mountain Concerts seit den frühen 1990er-Jahren. Die klassische Werbung – insbesondere Fernseh- und Radiokampagnen – war damals sehr teuer. Statt also weiterhin stark in traditionelle Kanäle zu investieren, suchte man nach einer aufmerksamkeitsstarken Alternative. So entstand die Idee, ein Konzert in den Alpen zu organisieren. Begonnen wurde zunächst mit kleineren Auftritten, doch schon bald folgte der große Durchbruch: 1995 fand das erste große Konzert mit Elton John statt. „Die Idee war umstritten weil wir – für die damalige Zeit – sehr viel Geld in die Hand genommen haben und

nicht wussten, ob die Idee dahinter aufgehen würde. Zum Glück erzielten wir gleich zu Beginn ein sehr, sehr großes Medienecho: Für diese Summe, die uns der Künstler gekostet hat, hätten wir niemals so viel Werbung einkaufen können. Bei Elton John berichtete sogar die New York Times über das Konzert, denn der Auftritt eines Superstars in einem Skigebiet war tatsächlich etwas ganz Neues“, erinnert sich Günther Zangerl, Vorstand der Silvrettaseilbahn AG.

Touristenmagnet für die Region

Die Idee ist heute nicht mehr ganz so neu, trotzdem bleibt sie eine Erfolgsgeschichte: Das gilt auch für Schladming, so Markus Zeiringer, Marketingleiter der Planai-Hochwurzen-Bahnen: „Die Konzerte erzielen einerseits einen enormen Werbewert und sind imagebildend.“ Sie machen die Region Schladming-Dachstein international sichtbar – nicht nur im Winter, sondern mittlerweile auch als Ganzjahresdestination und als Eventstandort.

„Andererseits profitieren die Vermieter, die Gastronomie und der Handel direkt – kurz gesagt, die gesamte regionale Wirtschaft wird angekurbelt“, sagt Zeiringer. Ziel sei es definitiv auch, dass die Gäste wiederkommen.

Gästegewinnung in der Nebensaison

Zudem ziehen Konzerte auch in der Nebensaison Besucher an. Mit Events können Destinationen ihre Auslastung ausgerechnet in den Zeiten erhöhen, die früher zu ruhig waren. „Im vergangenen April stellten sich unsere Veranstaltungen als sehr zugkräftig heraus, ohne sie wäre in Ischgl sicherlich weniger los gewesen“, betont Günther Zangerl. Die Destination konzentriert sich gezielt auf das Saisonende anstatt auf die Hauptsaison im Jänner oder Februar, so der Bergbahner: „Im Frühjahr müssen wir sowieso mehr Anstrengungen unternehmen, um die Gäste in großer Zahl in unser Skigebiet zu locken. Denn zu diesem Zeitpunkt stehen unserer Zielgruppe bereits viele andere Alternativen für ihre Freizeitgestaltung zur Verfügung.“



Bühnenbau in Ischgl. © Silvrettaseilbahn AG



© David Stocker



Seit 2026 gibt es in Schladming nicht nur das Ski-Opening, sondern auch ein Sommer-Opening.

Zielgruppen & Künstlerwahl

„In den letzten Jahren wurde der Fokus daraufgelegt, ein Publikum anzusprechen, das nicht nur für die Konzerte selbst anreist, sondern ein paar Tage in der Region bleibt und auch Ski fahren geht. Packages mit Nächtigung, Konzertticket und Skiticket sind äußerst beliebt“, sagt Georg Bliem, ehemaliger Geschäftsführer der Planai-Hochwurzen-Bahnen. Die Auswahl der Künstler erfolgt so, dass sie einem breiten Publikum bekannt sind und gleichzeitig zu den Werten der Region passt. Ischgl betont, dass man bei der Künstlerwahl darauf achtet, alle Generationen anzusprechen: „Die Künstler sollten generationenübergreifend bekannt sein – Jugendliche kennen sie genauso wie die Eltern oder sogar die Großeltern. Ein Beispiel dafür ist Elton John“, teilt Günther Zangerl mit.



Georg Bliem
Ex-Geschäftsführer
der Planai-Hochwurzen-Bahnen
© Grünwald

Großer Aufwand hinter den Kulissen

Konzerte können sowohl im Tal als auch in den Bergen stattfinden – letzteres ist deutlich teurer und aufwendiger, da die Ausrüstung oft per Hubschrauber transportiert werden muss. Neben der Bühne, die oft an die Wünsche der Künstler angepasst wird, werden Lagerräumlichkeiten sowie Bereiche für die Künstler benötigt, in denen sie sich vorbereiten können. Hinzu kommen WC-Anlagen und eine Einsatzzentrale, die stets vor Ort ist und in der Polizei, Security und weitere Einsatzkräfte koordiniert werden. Für Rettungskräfte müssen ebenfalls entsprechende Räumlichkeiten bereitstehen. Insgesamt erfordert ein Konzert eine sehr umfangreiche Infrastruktur, um einen reibungslosen Ablauf zu ge-

währleisten und die Besucher sicher zurück ins Tal zu bringen. „Deshalb möchten wir in Zukunft auch Räumlichkeiten haben, die nicht in Containern untergebracht sind, wie wir es aktuell handhaben. Das wirkt einfach professioneller und hochwertiger als eine Lösung, die jedes Jahr auf- und abgebaut werden muss. Aktuell haben wir nur die Möglichkeit, Container per Helikopter hochzufliegen und alles dort abzuwickeln, was nicht ideal ist“, berichtet Günther Zangerl. Natürlich sind bei einem Konzert viele Mitarbeiter im Einsatz – im Durchschnitt mehrere Hundert.

Nach dem Konzert geht die Party weiter

Wenn das Konzert am Berg endet, sollte im Tal die Möglichkeit bestehen, das Feiern fortzusetzen – beim Essen oder bei der After-Show-Party. „Beim Abschlusskonzert auf der Terrasse veranstalten wir zum Beispiel immer eine große Gala, zu der wir auch Geschäftspartner einladen“, so Günther Zangerl über Ischgl.

Kosten für die Konzerte

Die Kosten für ein Konzert in den Bergen hängen stark vom Künstler, dem Umfang der Produktion und den logistischen Anforderungen ab. Hauptkostenpunkte sind neben der Gage der Künstler vor allem Bühne, Ton- und Lichttechnik, Tribünenbau und Sicherheitsmaßnahmen. „Für diesen Winter und Sommer rechnen wir mit einem Gesamtbudget von etwa 15 bis 17 Millionen Euro. Das hängt am Ende des Tages von den Spieltagen und den Besucherzahlen ab“, so Klaus Leutgeb von der Leutgeb Entertainment Group, die die Konzerte in Schladming veranstaltet. „Wir bewegen uns in Ischgl mitt-

lerweile bei mehreren Millionen Euro, wenn wir die Gage, die Bühne und zum Teil auch die Übernachtungen für Künstler, Crew und das gesamte Drumherum mitrechnen“, sagt Zangerl.

Rentabilität

„Grundsätzlich gilt: Konzerte müssen sich unter dem Strich für alle Seiten rechnen. Sie sind also nicht nur Imageveranstaltungen, sondern wirtschaftlich tragfähige Events“, betont Georg Bliem. „Die Konzerte liegen zu 100 Prozent in unserem Risiko und müssen wirtschaftlich sein, ansonsten würde dem Veranstalter – in diesem Fall uns – am Ende des Tages ein Millionengrab übrigbleiben. Das Modell Schladming, bei dem es einen Veranstalter gibt, der das Risiko trägt, ist in dieser Form für Österreich sicher einzigartig“, so Klaus Leutgeb von der Leutgeb Entertainment Group. Günther Zangerl unterstreicht, dass bei der Bewertung auch der Mehrwert betrachtet werden muss: „Wenn man die Konzertreihe nur seilbahnseitig betrachtet, würde sich nicht jedes einzelne Event rechnen. Natürlich sind in einer Gesamtschau aber auch - neben dem Werbewert - die enorme Wertschöpfung für den Ort und die Region zu berücksichtigen.“

Lohnt es sich?

Für Schladming und Ischgl lautet die Antwort ihren Aussagen zufolge eindeutig: Ja. Skigebiete, die ähnliche Veranstaltungen starten möchten, sollten das Kosten-Nutzen-Verhältnis sorgfältig prüfen – und dabei nicht nur für sich selbst, sondern auch in Zusammenarbeit mit der gesamten Region. „Wichtig ist, realistisch zu planen und frühzeitig erfahrene Partner einzubinden. Ein Konzert muss zur Destination, zur Zielgruppe und zur Marke passen, sonst lässt man lieber die Finger davon“, schließt Georg Bliem. ez

**OITAF-SEMINAR:
Auf der Mountain Planet 2026**

Wie beeinflussen die Bedürfnisse der Betreiber die Planung von Seilbahnen? Dieser Frage geht die Internationale Organisation für das Seilbahnwesen OITAF auf der Branchenmesse Mountain Planet in Grenoble nach. Im Seminar am 22. April 2026, von 09 bis 13 Uhr, werden im Saal Chamrousse auf dem Messegelände Alpexpo maßgeschneiderte Strategien für den nachhaltigen Erfolg diskutiert.

Das Thema soll die Vielfalt der Bedürfnisse und Anwendungsmöglichkeiten der Seilbahntechnologie hervorheben. Insbesondere soll gezeigt werden, wie es möglich ist, ausgehend von einer relativ standardisierten Technologie eine Anlage auszustatten oder zusätzliche Vorkehrungen zu treffen, um spezifischen und vielfältigen betrieblichen Anforderungen gerecht zu werden.

Die Vorträge des Seminars, die von Fachleuten aus den Bereichen Planung, Bau und Betrieb von Seilbahnen aus verschiedenen Ländern gehalten werden, veranschaulichen diese Idee anhand konkreter Beispiele. Kostenfreie Anmeldung unter oitaf.org/DEU/veranstaltungen.



STUDIE: Alpiner Skilauf verliert an Bedeutung

„Eine Generation später: Alpiner Skilauf verliert beim Winterurlaub an Bedeutung“ betitelt das Market Institut seinen Vergleich einzelner Wintersportarten von 1996 bis 2026. Besonders deutlich wird demnach der Rückgang der Bedeutung des alpinen Skilaufs. Diese Sportart war 1995 mit großem Abstand die wichtigste Wintersportaktivität und prägte das Bild des klassischen Winterurlaubs. Im Jahr 2026 liegt ihr Anteil jedoch um ganze zehn Prozentpunkte niedriger. Damit verliert der Skilauf nicht nur an Beliebtheit, sondern auch seine Rolle als klarer Hauptgrund für einen Winterurlaub. Auffällig ist zudem, dass 2026 mehrere Wintersportarten nahezu gleichauf liegen. Alpiner Skilauf, Rodeln, Schneewandern und Eislaufen erreichen ähnliche Zustimmungswerte. Im Gegensatz zu 1995 gibt es somit keine dominante Wintersportart mehr, sondern eine stärkere Fragmentierung der Interessen. Neben dem alpinen Skilauf zeigen auch weitere Wintersportarten deutliche Rückgänge. Besonders stark betroffen sind das Pferdeschlittenfahren, das um 6 Prozentpunkte an Bedeutung verliert, sowie Eisstockschießen (-4 %) und Snowboards (-3 %).

Ein besonders aussagekräftiger Befund ist der starke Anstieg der Kategorie „Nichts davon“. Während 1995 noch 17 Prozent der Befragten angaben, keine der genannten Wintersportarten im Winterurlaub auszuüben, sind es 2026 bereits 31 Prozent. Wintersport im Allgemeinen verliert demnach an Relevanz.

© Market Institut

CHUR: Stimmvolk lehnt Kredit für Seilbahn auf Hausberg Brambrüesch ab

Das Projekt für eine neue durchgehende 10er-Gondelbahn auf den Churer Hausberg Brambrüesch ist vorerst gescheitert. Trotz der Empfehlung von Stadt- und Gemeinderat lehnte die Stimmbevölkerung den Kredit mit 53,8 % Nein-Stimmen ab, bei einer hohen Beteiligung von 57,19 %. Das berichten die Medien Blick und SRF. Hauptgrund für das Scheitern dürften die massiv gestiegenen Kosten sein: Teuerung, detailliertere Planungen und zusätzliche Areal-Kosten hatten das Budget im Vergleich zur ursprünglichen Vorlage stark belastet. Die Stimmberechtigten hatten 2019 einen Kredit von etwas mehr als 24 Millionen Franken genehmigt – mit einem Unsicherheitsfaktor bei den Kosten von rund 25 Prozent. Im Laufe der Planung stiegen die Kosten jedoch auf rund 40 Millionen Franken an. Die Stadt ließ deshalb ein zweites Mal abstimmen – und scheiterte nun. Das zwingt die Verant-



Die erste Sektion (Pendelbahn) ist modern, die zweite (4er-Kabinen) veraltet. © Chur Tourismus

wortlichen zurück zum Status quo: einer zweigeteilten und technisch überholten Anbindung an Brambrüesch. Während die moderne erste Sektion zuverlässig läuft, bleibt das Teilstück ab der Mittelstation ein Unsicherheitsfaktor. Ersatzteile für die alte 4er-Gondelbahn zu finden, ist praktisch ein Ding der Unmöglichkeit. Im Fokus steht nun deren Ersatz innerhalb von fünf Jahren. Zwar wurde dieses Szenario schon mal diskutiert, dann aber zugunsten einer neuen Direktverbindung verworfen.



KASBERG: Oberösterreich will Skigebiet übernehmen

Die Oberösterreichische Landesregierung plant - wie vom Betreiber gewünscht - das Skigebiet Kasberg zu übernehmen und in die Oberösterreichische Seilbahnholding zu integrieren. In Politikkreisen ist von einem mittleren zweistelligen Millionenbetrag die Rede. Demnach wurde die OÖ Seilbahnholding beauftragt, Gespräche über eine mögliche Übernahme mit den derzeitigen Betreibern aufzunehmen. Ein entscheidender Faktor für einen zukunftsfähigen Betrieb ist die technische Absicherung des Skigebiets. Dazu zählt insbesondere die Beschneidung. Maßnahmen können jedoch nur im Einvernehmen mit den Grundeigentümern und mit Genehmigungen umgesetzt werden. Insbesondere wird auch das EU-Beihilferecht geprüft.

Optimierte Lebenszykluskosten

**Effiziente &
nachhaltige Konstruktion**

**Leistungsstark &
geräuscharm**

**Arbeitssicherheit &
Wartungsfreundlichkeit**

Wir bei LEITNER streben danach in unserer täglichen Arbeit Innovationsführer zu sein und die effizientesten, nachhaltigsten und benutzerfreundlichsten Seilbahnlösungen zu schaffen. Unsere jahrelange Erfahrung, die stetige Forschungs- und Entwicklungsarbeit sowie die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden waren die Voraussetzungen für die Entwicklung des neuen Seilbahnstandards **ROPERA®**.

leitner.com/ropera

LEITNER®



Der Gotthardpass ist eine der bekanntesten Alpenpässe der Schweiz. © Pixabay

EINE SEILBAHN AUF DEM GOTTHARD? Großprojekt sorgt für Diskussionen

Das neue Großprojekt „Porta Gottardo“ soll den Gotthardpass das ganze Jahr über für Touristen öffnen – zumindest wenn es nach dem Wunsch privater Investoren geht. Geplant wäre eine Seilbahn von Airolo auf die Passhöhe. Von dort ist eine Verbindung zum Gemsstock auf fast 3.000 Metern über Meer vorgesehen – mit Anschluss an das Skigebiet Andermatt. Eine zweite Linie soll den Pass mit Realp verbinden.

Diego **Baratti**, Sprecher des „Gruppo promotore Porta Gottardo“, teilte mit, dass hinter der Idee private Akteure aus den Regionen Airolo und Andermatt stehen. Ein nächster Schritt könnte laut ihm die Gründung eines Vereins sein. Die Machbarkeit des Projekts muss dabei noch geprüft werden. Umweltorganisationen befürchten Schäden für die

Natur. Würden mehrere Seilbahnen in eine noch weitgehend intakte Landschaft gebaut, „dann wären dies große Eingriffe in ein wildes Gebiet“, klagt Franziska **Grossenbacher**, Co-Geschäftsleiterin der Stiftung Landschaftsschutz Schweiz, im SRF.

Jürg **Stettler**, Professor für Tourismus an der Hochschule Luzern, ist dagegen der Ansicht, dass das Projekt Potenzial habe und für die Kantone Tessin und Uri von Vorteil sein könnte. Eine Chance sei der Versuch, ein hochgelegenes, potenziell schneesicheres Gebiet zu erschließen. Gleichzeitig sieht er aber auch Risiken. Unklar sei insbesondere, ob es im Rahmen eines eher gesättigten Marktes mit Überkapazitäten gelingen werde, eine solche Gebietserweiterung wirtschaftlich zu betreiben.

SPORT.TOURISMUS.FORUM: SI Leser erhalten 20% Rabatt

Trailrunning, Radtourismus oder internationale Sportevents: Bewegung ist für viele Reisende ein wichtiges Motiv für ihre Urlaubswahl. Destinationen entdecken Sport deshalb immer stärker als strategischen Erfolgsfaktor im Tourismus. Wie sich Regionen mit Sport erfolgreich positionieren können, zeigt das Sport.Tourismus.Forum am 26. Mai 2026 in Zürich. Erstmals findet der Branchentreff im FIFA-Museum statt. Er bringt Touristiker, Sportveranstalter, Marken und Destinationen aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Italien zusammen. Rund 200 Teilnehmende und etwa 40 Experten diskutieren neue Strategien für Destinationen. Ein Blick ins Programm zeigt, welche Themen die Branche derzeit bewegen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf KI: Plattformlösungen sollen Daten von Bergbahnen, Hotels und Veranstaltern bündeln und so ganzjährige digitale Erlebniswelten schaffen. Das Programm ist zudem voller konkreter Praxisbeispiele. SI-Leser erhalten 20 Prozent Rabatt auf das Ticket zum Sport.Tourismus.Forum – mit dem Code: STF26-SI. Infos und Anmeldung unter sporttourismusforum.com.

WESTA BLEIBT WESTA: Fusion mit Zaugg gescheitert

Vergangenes Jahr sind die Schneefräsenhersteller Westa und Zaugg eine strategische Partnerschaft eingegangen – mit dem Ziel einer Fusion. Nun erklärte Westa die Verhandlungen als gescheitert und startet wieder alleine durch. Nach Reorganisation, Umstrukturierung und Programmbereinigung bleibe Westa ein starker deutscher Hersteller für alle Produkte rund um Schneeräumung, Pisten dienst und kommunale Aufgaben, so GF Alois **Weber**: „Wir konzentrieren uns künftig noch mehr auf die gut laufenden kleineren und mittelgroßen Fräsen, sowie auf die Geräte für Skigebiete, wie Fräsen, Schaufeln und Gabeln für Pistenmaschinen“. Größere Fräsen und Sondermaschinen stehen hingegen auf dem Prüfstand.

SÜDTIROL: Land erlaubt Skigebieten schwimmende PV-Anlagen

Die Durchführungsverordnung über die Nutzung von Energie aus erneuerbaren Quellen in Südtirol wurde ergänzt: Photovoltaik- und Solarkollektoren auf Wasserflächen – etwa Speicherteichen – sind nun möglich. Gestattet ist das Anbringen von Photovoltaikpaneelen und thermischen Sonnenkollektoren unter anderem auf künstlichen stehenden Wasserkörpern wie Speicherbecken für Beschneigungen, Beregnungen oder hydroelektrische Nutzungen, wobei die Wasserfläche mindestens 500 Quadratmeter betragen muss. Die Paneele dürfen dabei auf höchstens 50 Prozent der Wasserfläche angebracht werden. Die Anbringung von Paneelen ist auch auf erheblich veränderten stehenden Wasserkörpern wie Stauseen mit einer Oberfläche von mindestens 20 Hektar gestattet, vorausgesetzt, dass die Paneele auf einer Fläche von höchstens zehn Prozent der Wasserfläche angebracht werden und



© Symbolbild/Unsplash

maximal drei Hektar abdecken. Auch auf künstlichen Kanälen für hydroelektrische Nutzungen ist die Anbringung von Paneelen künftig möglich. Sie müssen in diesem Fall nicht schwimmend verbaut werden, jedoch darf die landschaftliche Einbindung nicht beeinträchtigt werden. Ist die Nutzung zu Ende, müssen die Photovoltaikpaneele und thermischen Sonnenkollektoren vollständig entfernt werden. Nicht erlaubt ist das Anbringen von Photovoltaikpaneelen und thermischen Sonnenkollektoren innerhalb von geschützten Biotopen und Naturdenkmälern.



Zuverlässige Schmierung für Seilbahnen – jetzt mit Kombiaktion.

*Der Betrieb von Seilbahnen erfordert höchste Zuverlässigkeit.
Mit Interflon Lube TF und Interflon HT1200 bleiben ihre Anlagen optimal gewartet.*

- *Reduziert Verschleiß*
- *Längere Lebensdauer von Komponenten*
- *Frei von PFAS*

Kombiaktion

*Interflon Lube TF kaufen +
Interflon Paste HT1200 **Gratis***



[Interflon.com/at/kombiaktion](https://www.interflon.com/at/kombiaktion)

 **INTERFLON**



EINHEIMISCHENTARIFE: Bewegung in Brüssel

Die Wirtschaftsminister der 27 EU-Mitgliedstaaten haben die Europäische Kommission einstimmig aufgefordert, eine rechtssichere Lösung für lokale Preisvorteile vorzulegen. Ein Thema, das die Seilbahnbranche und den gesamten Tourismussektor seit fast zwei Jahren stark beschäftigt, könnte damit endlich vorankommen.

Der Beschluss des Rates schafft politischen Handlungsspielraum, um rechtlich abgesicherte Lösungen für Einheimischentarife zu prüfen. Die aktuell geltende Geoblocking-Verordnung verbietet Preisunterschiede nach Wohnsitz – eine Regelung, die in vielen Tourismusregionen als Herausforderung wahrgenommen wird.

Die Lösung soll in Gebieten gelten, die erheblichen saisonalen Schwankungen unterliegen und in denen die Bevölkerung mit besonderen Herausforderungen konfrontiert ist. Demnach sei die Verordnung nie für den Tourismussektor gedacht gewesen. Eine wichtige Frage in dieser Geschichte ist: Sind die Seilbahnen eine Dienstleistung oder öffentlicher Verkehr? Denn der ÖV ist von der Richtlinie ausgenommen. © Flaticon



© Bergbahnen Saalbach Hinterglemm

SAALBACH HINTERGLEMM: Die Reiterkogelbahn wird modernisiert

Mit der neuen Reiterkogelbahn bekommt der gleichnamige Berg im Skigebiet Saalbach Hinterglemm (Salzburg) ein echtes Upgrade. Das große Highlight ist die neue zweite Sektion der 10er-Kabinenbahn von Doppelmayr. Sie bringt Gäste künftig direkt bis auf den Gipfel des Reiterkogels – und schafft gleichzeitig einen direkten Zugang vom Hinterglemm Ortszentrum mitten hinein in das Bergerlebnis. Großzügige Kabinen und barrierefreie Einstiege sind für eine breite Zielgruppe ausgelegt – von Familien, über Bikern bis zu Winter-

sportlern. Geplant sind zudem großzügige PV-Anlagen an den freien Flächen der Stationen, die die Seilbahn mit grünem Eigenstrom mitversorgen soll. Der Bau wird im April 2026 beginnen und im November dieses Jahres vollendet sein. Die Anlage soll 2.500 Personen pro Stunde transportieren können. Die Seilbahn überwindet 669 Höhenmeter, für die schräge Länge von 2.111 Metern benötigen die 71 Kabinen je 8,61 Minuten – bei einer Fahrgeschwindigkeit von sechs Metern in der Sekunde. Als Seilbahnplaner fungieren Melzer & Hopfner.



Die neue Reiterkogelbahn Bergstation



Die neue Reiterkogelbahn Mittelstation

© Melzer & Hopfner

TIROL: Museum wird zum Escape Room – eine Idee für Bergbahnen?

Ein Museumsbesuch wie eine Zeitreise. Seit 1. März 2026 wird daraus ein Abenteuer. Das Freilichtmuseum in Kramsach verwandelt sich mit Saisonstart in einen historischen Escape Room und setzt damit ein Konzept um, das es in dieser Form in Österreich noch nicht gibt. Teams mit bis zu acht Personen begeben sich mit Amulett und Schatzkarte auf Spurensuche in dem neun Hektar großen Areal, das 14 original wiedererrichtete Bauernhöfe und 23 Nebengebäude aus allen Tiroler Taltschaften umfasst – und als Tirols größtes Freilichtmuseum jährlich 60.000 Gäste anzieht. Hinweise sind in Stuben, Kammern und Wirtschaftsgebäuden versteckt. Aufgaben müssen gelöst, historische Zusammenhänge erkannt, Details richtig gedeutet werden.

Im Zentrum steht die Geschichte eines Tagelöhners, der sich auf Jobsuche durch mehrere Jahrhunderte Tiroler



© Gabriele Grießböck

Alltagsgeschichte bewegt. Architektur, Arbeitswelten und Lebensbedingungen werden dabei nicht nur erklärt, sondern spielerisch erfahrbar gemacht. Bis zu zehn Gruppen können gleichzeitig starten. Für Kinder ab 12 Jahren und Jugendliche gibt es eine leichtere Variante. Das Angebot richtet sich an Familien ebenso wie an Erwachsene, Firmen und Reisegruppen. Der Preis liegt bei 13 Euro Museumseintritt pro Person plus 24 Euro pro Gruppe für das Spiel. Gerade für Stammgäste soll das Konzept einen zusätzlichen Anreiz bieten.

HEUTAL: Salzburger Skigebiet will 25 Mio. Euro investieren



Das Skigebiet Heutal bei Unken (Salzburger Pinzgau) plant Investitionen in eine neue Sesselbahn, eine moderne Beschneiungsanlage sowie einen Gasthof. Insgesamt sind dafür rund 25 Millionen Euro nötig – für den Bau der Seilbahn fehlen allerdings noch mehrere hunderttausend Euro. Um die fehlenden Mittel zu sammeln, plant das Skigebiet, sich direkt an Haushalte aus der Region zu wenden: Wer sich mit 5.000 Euro beteiligt, soll zehn Jahre lang zwei Tickets für alle Angebote im Heutal erhalten. Zudem wollen die öffentliche Hand und Unternehmen aus der Region das Projekt unterstützen. Das Skigebiet Heutal setzt dabei weiterhin auf sanften Tourismus und auf das Skitourengehen.

**WORK
WEAR**

**NEU
GEDACHT**

Für alle Anforderungen am Berg – Sommer, wie Winter





Entdecken Sie
weitere Projekte von
Sunkid!



Ihr Partner für ganzjährige Erlebniswelten

sunkidworld.com



Vor dem wunderschönen Panorama der 3 Zinnen überwinden Fahrgäste rasant 314 Höhenmeter. © Sunkid

SÜDTIROLS LÄNGSTE SOMMERRODELBAHN RÜSTETE AUF MOUNTAIN COASTER 2.0 UM

Der „Funbob am Haunold“ in Innichen ist eine der beliebtesten Sommerattraktionen im Hochpustertal. Das Upgrade auf die neueste Sunkid-Rodelgeneration bietet mehr Komfort und ein Plus an Sicherheit.

Die Rodelbahn „Funbob am Haunold“ in Innichen, Italien, existiert seit 2003 und ist von Anfang Juni bis Mitte Oktober täglich geöffnet – an bestimmten Tagen der Hauptsaison kann man sogar nachts rodeln. Nach über zwei Jahrzehnten erfolgreichen Betriebs und vereinzelter Umgestaltungen der Streckenführung wurden zur Saison 2025 wiederum Teile der Strecke modernisiert. Außerdem ersetzte der Betreiber alle Fahrzeuge durch smarte Rodel der neuen *Mountain-Coaster-Generation 2.0*.

Innovativer Fahrspaß

Auf der 1.739 Meter langen Strecke – vor dem eindrucksvollen Panorama der weltbekannten 3 Zinnen – überwinden Fahrgäste einen Höhenunterschied von 314 Metern. Die Einschienenbahn schlängelt sich dabei spektakulär, mit bis zu 40 Prozent Gefälle, vom 1.500 Meter hoch gelegenen Startpunkt ins Tal. Was früher ein rein mechanisches Fahrvergnügen war, ist heute ein Hightech-Erlebnis mit digitaler Unterstützung und smarter Sicherheitsarchitektur.

Digitale Wartungsplattform

Aus Betreiberperspektive bringt das Upgrade entscheidende Vorteile. Die digitale Wartungsplattform „MOCO pro“ mit individueller Anlagenübersicht zeigt den Live-Status der Rodelbahn, aller Rodel und deren Wartungsstatus sowie digitale Wartungsprotokolle und Fehlermeldungen.

Das erleichtert die Betriebsorganisation erheblich, sorgt für einen reibungslosen Ablauf und reduziert Wartungsaufwand sowie Ausfallzeiten.



Ein unvergessliches Fahrerlebnis für Groß und Klein. © Sunkid

Automatisierter Bergtransport

In Innichen werden die Coaster (ähnlich wie Fahrgäste) mit der 4er-Sesselbahn vom Tal zum Start neben der Bergstation transportiert.

Spezielle Gehänge zwischen den Sesselkabinen des Lifts nehmen die Fahrzeuge an der Talstation vollautomatisch auf. Dorthin werden diese durch einen Tunnel und eine Galerie gefördert – oben angekommen läuft das Entladen und der Zulauf zur Staustrecke vor dem Start wiederum vollautomatisch.

Sunkid bedankt sich bei seinem Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen und wünscht viel Erfolg für die nächsten Jahrzehnte – jetzt mit dem *Mountain Coaster 2.0*, der bereits im vergangenen Sommer vielen Fahrgästen ein „freudiges Juchzen“ entlocken konnte.



Zum Video:
Erleben Sie den Mountain Coaster in Aktion!

FACT BOX

MOUNTAIN COASTER 2.0

Länge Talfahrt		1.739 m
Länge Bergtransport		1.350 m
Bergfördersystem		Seilbahn
Höhenunterschied		314 m
Ø Neigung Talfahrt		18 %
Rodelanzahl		55





DOPPELMAYR GRUPPE: VIER LÄNDER – VIER MAL AURO

Unter den zahlreichen Neuanlagen der Doppelmayr Gruppe stehen die vier Kabinenbahnen Face Nord (Frankreich), Nube d'Argento (Italien), Schwarzwand (Österreich) und Weglosen-Seebli (Schweiz) heraus. Sie können ohne Bedienpersonal betrieben werden – dank AURO.

Mit AURO für Kabinenbahnen hat die Doppelmayr Gruppe bereits 2020 einen Meilenstein in der Branche gesetzt. Sechs Jahre später setzt sich der Siegeszug der *Autonomous Ropeway Operation* ungebrochen fort. Sicher und zuverlässig bringen die AURO-Kabinenbahnen Fahrgäste an ihr Ziel – bedienelos, vernetzt und ausgestattet mit modernster Technik. Kameras und Sensoren sorgen für einen reibungslosen Ablauf und überwachen die Anlage – insbesondere beim Ein- und Ausstieg, innerhalb und außerhalb des Fahrzeugs.

Der Betrieb wird dabei über das Ropeway Operation Center (ROC) videoüberwacht und zentral gesteuert – und kann unabhängig von der Anlage platziert sein. Das System erkennt Abweichungen automatisch, verlangsamt oder stoppt den Betrieb bei Bedarf: In einem solchen Fall nimmt das Personal nach Behebung der Ursache den Betrieb manuell wieder auf. Der Betreiber kann seine Ressourcen somit optimal einsetzen. Diese Freiheit nutzen immer mehr Skigebiete, was aktuell vier Projekte aus vier Ländern beispielhaft belegen.

Face Nord: Direkter Zugang zu großen Freiräumen



Im französischen Skigebiet Val Thorens fährt seit diesem Winter die 10er-Kabinenbahn Face Nord und stärkt den Gästefluss und die strategischen Verbindungen des Skigebiets. Die AURO-Anlage ersetzt zwei alte Sesselbahnen und erleichtert mit ihren 22 Kabinen den Zugang zu diversen Pisten, insbesondere zum Sektor Orelle, der als „geheimer“ Zugang zur Skiwelt 3 Vallées gilt. Dadurch werden auch andernorts Engpässe im Skigebiet entzerrt. Die 1.128 Meter lange Strecke mit einem Höhenunterschied von 319 Metern ist so gewählt, dass sie sich harmonisch

ins Landschaftsbild einfügt – auch die schlichten Stationen tragen dazu bei. Die 10er-Kabinen bietet zudem deutlich mehr Komfort als die alten 4er- bzw. 3er-Sessel.

Nube d'Argento: Erste AURO-Kabinenbahn Italiens



Die neue 10er-Kabinenbahn Nube d'Argento ersetzt nach über 40 Jahren Betrieb einen Zweiersessellift und bringt frischen Schwung ins italienische Skigebiet Madonna di Campiglio. Mit einer Förderleistung von 2.600 Personen pro Stunde und einer Geschwindigkeit von 5,5 Metern pro Sekunde sorgt sie für einen schnellen, komfortablen Aufstieg. Auf der 832 Meter langen Strecke vom Passo Campo Carlo Magno bis Montagnoli werden 150 Höhenmeter überwunden. Beheizte Sitze, großzügig Platz



Die AURO-Anlage Face Nord verbessert den Gästefluss im Skigebiet Val Thorens erheblich – und das komfortabel für Gäste und Betreiber.



TECHNISCHE DATEN:

10-MGD Face Nord (FR)
Schräge Länge: **1.128 m**
Vertikale Höhe: **319 m**
Fahrtgeschwindigkeit: **5,5 m/s**
Förderleistung: **1.800 P/h**



TECHNISCHE DATEN:

10-MGD Nube d'Argento (IT)
Schräge Länge: **832 m**
Vertikale Höhe: **150 m**
Fahrtgeschwindigkeit: **5,5 m/s**
Förderleistung: **2.600 P/h**



TECHNISCHE DATEN:

10-MGD Schwarzwand (AT)
Schräge Länge: **2.122 m**
Vertikale Höhe: **740 m**
Fahrtgeschwindigkeit: **5,5 m/s**
Förderleistung: **2.300 P/h**



TECHNISCHE DATEN:

18-TGD Weglosen – Seebli (CH)
Schräge Länge: **1.738 m**
Vertikale Höhe: **424 m**
Fahrtgeschwindigkeit: **6,0 m/s**
Förderleistung: **1.600 P/h**

für Skier und der barrierefreie Zugang machen die Seilbahn besonders familienfreundlich – ideal in Hinblick auf das geplante „Family Land“ in der Nähe der Talstation. Als erste Kabinenbahn Italiens mit *AURO*-System läuft der Betrieb voll autonom, ohne Personal in den Stationen. Der Betrieb wird zentral aus dem Ropeway Operation Center überwacht.

Schwarzwandbahn: Mehr Gäste – auch Fußgänger



Die neue Schwarzwandbahn bringt ein völlig neues Fahrgefühl nach Zauchensee, Österreich. Die moderne *D-Line* 10er-Gondelbahn ersetzt ihre historische Vorgängerin und bietet ihren Fahrgästen mehr Beinfreiheit, einen angenehmen Einstieg und großzügigen Platz für höchsten Komfort. Mit einer von 1.700 auf 2.300 Personen pro Stunde erhöhten Förderleistung können nun 35 Prozent mehr Gäste den Gamskogel erreichen. Ein besonderes Highlight: Erstmals können auch Fußgänger bequem auf 2.113 Meter gondeln und den Starthang der berühmten Gamskogel-Weltcupstrecke erleben. Als *AURO*-Anlage mit abgesetztem Ropeway Operation Center, in dem die Mitarbeitenden alles im Blick haben, wird die Gondelbahn autonom betrieben.

Weglosen – Seebli: Erste TRI-Line der Welt



Mit der *TRI-Line* Weglosen–Seebli entstand im Schweizer Skigebiet Hoch-Ybrig die weltweit erste Seilbahn mit dem innovativen *TRI-Line* System. Die Bahn kombiniert die Vorteile der 3S-Technologie mit denen der *D-Line* und überzeugt durch ein neu entwickeltes Laufwerk, kompakte Stationen, hohe Windstabilität und barrierefreie Fahrzeuge. 18 *STELLA* Kabinen von CWA transportieren bis zu 1.600 Personen pro Stunde, die Fahrzeit beträgt rund sieben Minuten. Auf der circa 1,7 Kilometer langen

Strecke kommen lediglich zwei Stützen zum Einsatz. Jede besteht aus zwei Rundrohrstützen, was den Flächenbedarf reduziert und die Anlage harmonisch ins Landschaftsbild einfügt. Die *AURO*-Fähigkeit ermöglicht bei Bedarf auch einen autonomen Betrieb. Der Betreiber kann flexibel zwischen den Betriebsarten wechseln und seine Ressourcen optimal einsetzen.

Fazit: AURO entwickelt sich weiter zum Standard



Mit den vier beschriebenen Anlagen erhöht sich die Zahl der *AURO*-Kabinenbahnen auf zehn. Auch im Bereich der Pendel- und Sesselbahnen ist *AURO* längst angekommen, sodass mittlerweile systemübergreifend insgesamt 29 Anlagen ohne Bedienpersonal in einer oder mehrerer Stationen betrieben werden können.

ts



Die Talstation der Schwarzwandbahn ist auch dank baulicher Maßnahmen auf einen bedienerlosen Betrieb ausgelegt. © Doppelmayr



INGENIEURBÜRO BRANDNER 

STAATL. BEF. U. BEEID. ZIVILINGENIEUR FÜR BAUWESEN
A-6020 INNSBRUCK | KARL-SCHÖNHERR-STRASSE 8
WWW.IB-BRANDNER.COM | OFFICE@IB-BRANDNER.COM

PLANUNG – GEOTECHNIK – BAULEITUNG

**SEILBAHNEN UND LIFTE
TRAGWERKSPLANUNG**

**PROJEKTMANAGEMENT
§20 PERSON NACH SEILBG 2003**



© Leitner

Die Pendelbahn Bozen–Jenesien wird die weltweit erste mit Direktantrieb und erhält Panoramakabinen mit polarisierter Verglasung.

ERSTE PENDELBAHN MIT DIREKTANTRIEB VERBINDET AB 2027 BOZEN UND JENESIEN

Die neue Seilbahnanlage von Leitner schafft eine direkte Verbindung ab Bozen zum Hochplateau in nur sechs Minuten Fahrzeit. Was macht das Projekt technisch einzigartig?

Mit der Vertragsunterzeichnung am 30. Dezember 2025 hat die Südtiroler Transportstrukturen AG (STA) den Bau der neuen Pendelbahn von Bozen nach Jenesien an die Bietergemeinschaft Leitner, Unionbau und Elpo vergeben. Unterzeichnet wurde der Vertrag von STA-Generaldirektor Joachim **Dejaco** und Giorgio **Pilotti**, Head of Sales Leitner Italy. Die neue Anlage mit einem Auftragsvolumen von rund 27 Millionen Euro wird die Landeshauptstadt mit dem Hochplateau von Jenesien in etwa mehr als sechs Minuten verbinden.

Zwei Kabinen mit je 45 Plätzen verkehren im zehn-Minuten-Takt bei einer Geschwindigkeit von bis zu zwölf Metern pro Sekunde. Die Förderleistung liegt – je nach Betriebsweise – zwischen 270 und 350 Personen pro Stunde. Durch eine leichte Anpassung der Trasse im oberen Abschnitt kann auf die ursprünglich geplante Mittelstation verzichtet werden. Zudem wird die Talstation um rund vier Meter in Richtung Straße verschoben.

Dank Leitner DirectDrive: Energieeffizienz und Geräuscharm als wesentliche Projektmerkmale

Technisch setzt das Projekt einen Meilenstein: Erstmals weltweit wird eine Pendelbahn mit Direktantrieb ausgestattet. Der aus kuppelbaren Anlagen und Standseilbahnen bekannte Antrieb wird als Brückenantrieb umgesetzt – vollständig ohne Getriebe, was die Systemverfügbarkeit erhöht. Zusätzlich wird der Verschleiß- und Wartungsaufwand reduziert sowie ein energieeffizienter Betrieb ermöglicht.

Durch den Einsatz des *Leitner DirectDrive* wird der Energieverbrauch markant reduziert. Vor allem aber sinken die Schallemissionen deutlich, da getriebebedingte Geräusche entfallen. Ergänzend wird der Antriebsraum mit schallabsorbierenden Paneelen ausgeführt, um die Emissionen weiter zu minimieren – ein zentraler Aspekt im sensiblen Umfeld angrenzender Wohngebiete. Für hohe

Betriebssicherheit sorgt dabei ein integriertes Bergesystem. Im Fall eines Ausfalls des Hauptantriebs stehen zwei voneinander unabhängige Notantriebssysteme zur Verfügung. Dieses redundante Konzept gewährleistet eine sichere Evakuierung der Fahrgäste.



Der Leitner DirectDrive reduziert den Energieverbrauch und senkt die Schallemissionen deutlich.

Innovative Panoramakabinenverglasung

Auch bei den Kabinen setzt das Projekt neue Akzente. Geplant sind Panoramakabinen mit über 80 Prozent Verglasungsanteil in neuem Design.

Eine programmierbare Verdunkelung mittels Polarisierung ermöglicht es, die Transparenz der Verglasung situativ anzupassen: Beim Überfahren von Wohngebieten wird die Verglasung automatisch undurchsichtig geschaltet, um Einblicke in private Bereiche zu verhindern. Nach dem Überflug wird sie wieder transparent.

Die Kabinen sind modular ausgelegt und können je nach Bedarf vom reinen Personentransport auf kombinierte Nutzung – etwa mit Fahrrädern – angepasst werden.

Laufwerk ohne Schweißnähte

Auch das Laufwerk folgt einem innovativen Ansatz: Die Hauptkomponenten werden aus dem Vollen gefräst, wodurch sicherheitsrelevante Schweißnähte vermieden werden.



Die Panoramakabinen bieten über 80 Prozent Verglasung und verdunkeln sich automatisch, sobald Wohngebiete überfahren werden. © Leitner

Erstmals bei einer Pendelbahn kommen zudem Laufwerkrollen mit integriertem Generator zum Einsatz.

Der Rollengenerator schafft eine zusätzliche, dezentrale Energiequelle und unterstützt somit die Stromversorgung der Kabine.

Mit der neuen Pendelbahn entsteht eine leistungsfähige, technisch richtungsweisende Verbindung zwischen Bozen und Jenesien. Nach Ausarbeitung des Ausführungsprojekts ist der Baubeginn in der zweiten Jahreshälfte geplant, die Inbetriebnahme soll 2027 erfolgen.



Die Vertragsunterzeichnung: Giorgio Pilotti (links), Head of Sales Leitner Italy und Joachim Dejaco, der Generaldirektor der Südtiroler Transportstrukturen AG. © STA



Die neue Pendelbahn wird Bozen und Jenesien nachhaltig und schnell verbinden. © Leitner



 s-LEASING

Maximale Flexibilität - Monat für Monat.

Mit Pay-per-use variable Raten nach tatsächlicher Nutzung bezahlen.

s-leasing.at/pay-per-use



RopeTwin ist die neueste Generation von Pendelbahnen und die ideale Lösung, um anspruchsvollste Geländebeziehungen zu überwinden. © Bartholet

ROPETWIN: MODULARES SYSTEM ERWEITERT EINSATZSPEKTRUM VON PENDELBAHNEN

RopeTwin von Bartholet vereint eine kompakte Bauweise, modulare Komponenten und flexible Betriebsoptionen. Die Lösung richtet sich an Kleinpendelbahnen im anspruchsvollen Gelände und Projekte mit hohen Anforderungen an Wartung, Verfügbarkeit und Betriebsautomatisierung.

Mit *RopeTwin* präsentiert die Bartholet Ropeways AG ein Pendelbahnsystem, das auf die Überwindung komplexer Geländeprofile – wie steiler Hanglagen, großer Spannungsfelder oder schwer zugänglicher Standorte – ausgelegt ist.

Die Systemplattform basiert auf einer modularen Architektur, die eine hohe Kompatibilität der eingesetzten Baugruppen sowie eine flexible Anpassung an projektspezifische Anforderungen ermöglicht.

Gleichzeitig unterstützt die kompakte Bauweise eine beschleunigte Projektumsetzung und reduziert bauliche Schnittstellen.

Ein weiteres zentrales Merkmal der neuesten Generation ist die hervorragende Servicefreundlichkeit, die Wartungsarbeiten erleichtert und die Betriebskosten somit erheblich senkt.

Verbesserte Zugänglichkeit

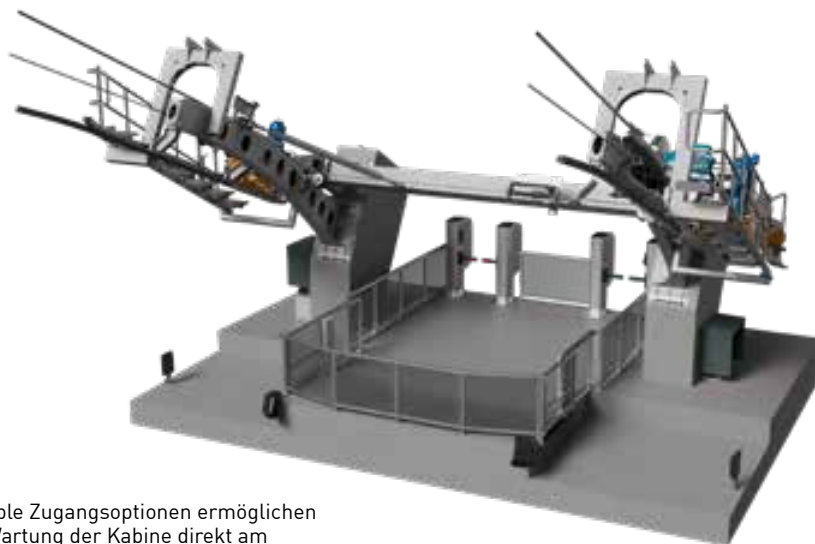
Im Stationsbereich basiert *RopeTwin* auf einem standardisierten Aufbau mit Betonstehern, wobei die Spurbreiten projektspezifisch definiert und entsprechend den jeweiligen Anforderungen flexibel ausgelegt werden können. Mit den unterschiedlichen Zugangskonzepten über Vorder- und Rückseite und hoher Sys-

temflexibilität passt sich das System projektspezifisch an alle stationsseitigen Rahmenbedingungen an und garantiert einen reibungslosen Fahrgastfluss.

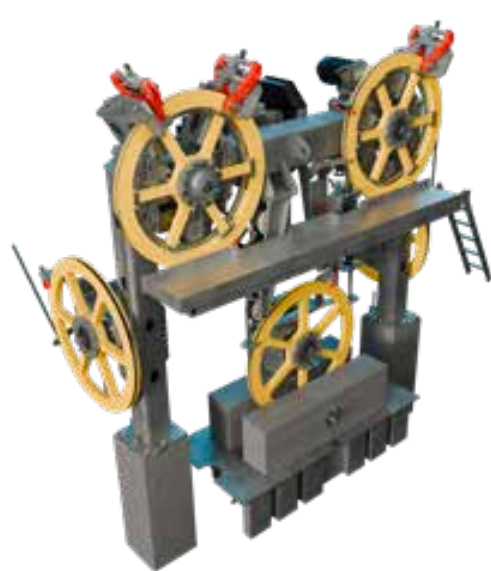
Ergänzend trägt eine externe Wartungsplattform zu einem verbesserten Zugang zu Zugseilrollen und Laufwerkskomponenten bei, wodurch Instandhaltungsarbeiten an der Kabine direkt am Stationsattel durchgeführt werden können.

Optimierte Wartung

Eine optimierte Seilsattelgeometrie reduziert zudem die erforderliche Anfahrleistung signifikant und steigert damit die energetische Effizienz des Gesamtsystems. Das System unterstützt dabei verschiedene Spannkonzepete für das Zugseil, darunter feste Abspannungen, Nachstelleinrichtungen sowie hydraulische Spanneinrichtungen. Diese Ausführungen sorgen für konstante Seilspan-



Flexible Zugangsoptionen ermöglichen die Wartung der Kabine direkt am Stationsattel.



Die optimierte Seilsattelgeometrie reduziert die erforderliche Anfahrleistung signifikant und steigert damit die energetische Effizienz des Gesamtsystems. © Bartholet

nungen und minimieren den Bedarf an Nachspeissarbeiten, was sich positiv auf Wartungsaufwand und Betriebskontinuität auswirkt.

Fahrzeugvielfalt und Retrofit-Fähigkeit für schnellere Modernisierungen

Im Fahrzeugbereich stehen unterschiedliche Konfigurationen zur Verfügung. Unterschiedliche Kabinendesigns mit Kapazitäten von 8 bis 18 Personen bieten eine flexible und bedarfsgerechte Auslegung für verschiedenste Anforderungen im Personenverkehr.

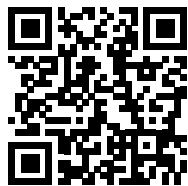
Optional ersetzt ein Transportfahrzeug die Personenkabine. Der Fahrzeugwechsel erfolgt dabei über ein integriertes Schnellwechselsystem und erlaubt eine betriebsflexible Anpassung an unterschiedliche Einsatzanforderungen. Das kompakte, am Zugseil geklemmte Achtrollenlaufwerk mit Polyamidrollen reduziert Geräuschemissionen und unterstützt einen ruhigen Fahrbetrieb. Im Ereignisfall führt das integrierte Bergungskonzept die Fahrzeuge direkt in die Stationen zurück – ganz ohne Abseilvorgänge.

Dank der standardisierten Komponentenplattform eignet sich *RopeTwin* auch für Retrofit-Projekte und ermöglicht effiziente Modernisierungen mit verkürzten Realisierungszeiten. Insgesamt positioniert sich *RopeTwin* somit als flexible und modulare Lösung für Kleinpendelbahnen in alpinen sowie infrastrukturellen Anwendungen, bei denen Anpassungsfähigkeit, Wartungsfreundlichkeit und betriebliche Effizienz im Fokus stehen.

Mehr Infos: www.bartholet.swiss

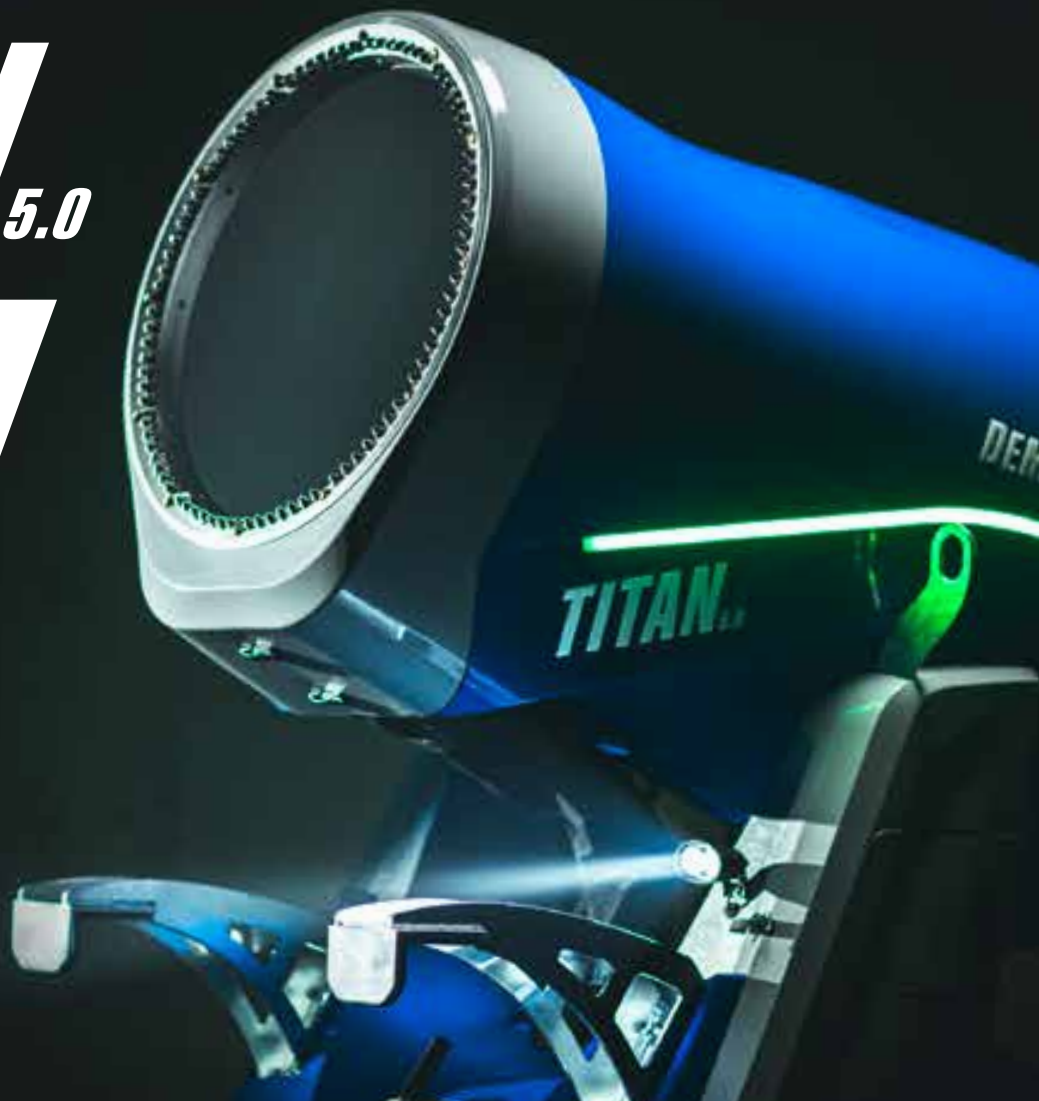
TITAN 5.0

- + MEHR SCHNEE**
- + WENIGER VERBRAUCH**
- + BEWÄHRTES DESIGN**



MEHR ZUM
TITAN 5.0

DEMACLENKO®



TEUFELBERGER-REDAELLI: SEILE KI-GESTÜTZT ÜBERWACHEN

Teufelberger-Redaelli begleitet Kunden über den Lebenszyklus des Seilbahnseils hinweg. Ein zentraler Baustein des Full-Service-Ansatzes ist dabei die KI-gestützte Seilprüfung.

Das Leben eines Seilbahnseils ist komplex, insbesondere wenn der Betreiber die Prozesse und Vergaben alleine managen muss. Eine Alternative mit Mehrwert ist der Full-Service-Ansatz von Teufelberger-Redaelli. Von der Beratung bei der Produktauswahl über die Seilproduktion bis zum Aftersales begleitet der Hersteller Kunden über den Lebenszyklus des Seils hinweg. Ein wesentlicher Bestandteil ist dabei die innovative KI-gestützte Seilprüfung, welcher der Expertenallianz AIM (Alliance for Intelligent Rope Monitoring) der Partner Raidyn und Teufelberger-Redaelli entspringt.

AIM – kurz erklärt

Das AIM-Tool vereint folgende Technologien: Magnetic Rope Testing (MRT), Geometric Led Detection (GLD) und Künstliche Intelligenz (KI). Das All-in-one-Gerät erkennt Anomalien des Seils, Defekte und Korrosion frühzeitig. Die Daten sind in Echtzeit und ortsunabhängig verfügbar. Die Allianzpartner eröffnen mit dem AIM-Tool völlig neue Möglichkeiten der kamerabasierten, visuellen Zustandsüberwachung. Sie erhöhen damit die Anlagenverfügbarkeit für die Betreiber, reduzieren Stillstandszeiten und ermöglichen eine vorausschauende Wartung. Grund genug, das System im Detail zu betrachten.

AURA: Automatische Seilanalyse

AURA (Automatic Rope Analysis) ist die fortschrittliche Monitoring- und Inspektionslösung für Hochleistungsstahlseile.

VORTRÄGE UND MESSESTAND

AUF DER MOUNTAIN PLANET

Teufelberger-Redaelli ist auf der Messe Mountain Planet vertreten – am **Stand Nr 1540** und mit zwei **Vorträgen**:

- **When ropes tell their story:**
AI for Rope Lifetime Prediction
- **ONE STEP AHEAD: AI-powered monitoring and visual defect detection**



Das AIM-Tool vereint MRT-, GLD- und KI-Technologien und misst direkt am Seil.

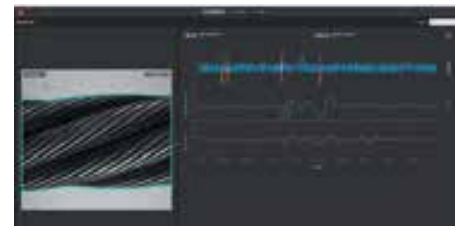
Sie wurde entwickelt, um kontinuierliche, datengestützte Zustandsbewertungen in die anspruchsvolle Umgebung von Seilbahnen zu bringen. Das System vereint ein kompaktes Bildverarbeitungsmodul mit drei Kameras für eine 360°-Oberflächenabdeckung, eine Edge-GPU-Recheneinheit und eine browserbasierte Softwareplattform, die lokal vor Ort läuft, ohne dass eine Cloud-Verbindung erforderlich ist.

AURA nimmt kontinuierlich Hochgeschwindigkeitsbilder des Seils auf und rekonstruiert die Seiloberfläche, um geometrische Schlüsselparameter wie Durchmesser, Schlaglänge und Ovalität zu messen. Gleichzeitig identifizieren KI-Algorithmen Oberflächenschäden und Drahtbrüche. Das Ergebnis ist ein praktisches Werkzeug für den Übergang von periodischen Prüfungen hin zur vorausschauenden Instandhaltung, mit sofortiger Sichtbarkeit der Zustandsentwicklung des Seils über die Zeit.

Funktionsweise und Analyse

Die Funktionalität von AURA basiert sowohl auf dem Live-Monitoring als auch auf der Inspektionsanalyse:

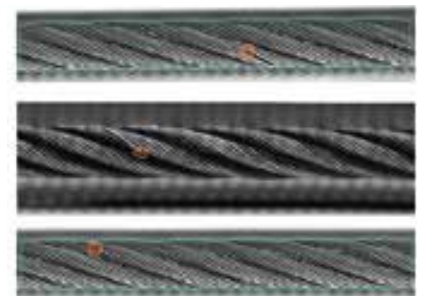
Live-Modus: Das Bedienpersonal kann das Seil bei Betriebsgeschwindigkeit in Echtzeit betrachten – zusammen mit Messwerten, Trenddiagrammen und erkannten Beobachtungen. Dies ermöglicht eine schnelle Erkennung von anormalem Verhalten während des Betriebs.



Seilzustandsanzeige in Echtzeit

Inspektionsmodus:

Die Software analysiert einen vollständigen Seildurchlauf, rekonstruiert das Seil Schlaglänge für Schlaglänge und erzeugt eine komplette Übersicht mit Bildern, Statistiken, Lokalisierung von Anomalien und Konfidenzniveaus, um die Detektion von falschpositiven Ergebnissen zu minimieren und damit die Auswertezuverlässigkeit zu erhöhen. Benutzer können vom Gesamttrend des Seils bis hinunter zur einzelnen Schlaglänge zoomen, wo geometrische Werte und KI-erkannte Beobachtungen nebeneinander angezeigt werden.



Detektion von Drahtbrüchen

Die Plattform umfasst zudem eine Vergleichsfunktion, mit der zwei Inspektionläufe übereinandergelegt werden können. So lässt sich verfolgen, wie sich ein Seil über Wochen oder Monate verändert und ob neue Defekte auftreten oder sich bestehende verschlimmern. Zusätzlich kann AURA automatisch kompakte PDF-Berichte erstellen, mit deren Hilfe Betreiber zielgerichtet die detektierten Anomalien am Seil aufspüren und überprüfen können.

Integration von Magnetinduktiver Seilprüfung (MRT)

Eine wesentliche Stärke von AURA ist die standardisierte Schnittstelle zur einfachen Integration von MRT-Daten von Drittanbietern, um die visuelle Inspektion durch Informationen über den inneren Zustand (z. B. magnetische Fehlersignale) zu ergänzen. Dies schafft ein umfassenderes Bild des Seilzustands, indem externe Oberflächenbeobachtungen mit internen Bewertungen in einer Plattform kombiniert werden. MRT-Daten werden zusammen mit visuellen und geometrischen Informationen angezeigt, was dabei hilft, magnetische Anzeigen mit sichtbaren Anomalien und geometrischen Abweichungen zu korrelieren.

Entwicklung und Validierung

Aktuelle Entwicklungs- und Validierungsaktivitäten zeigen bereits große Fortschritte und Ergebnisse aus Feldtests:



Teufelberger-Redaelli begleitet seine Kunden vollumfänglich entlang des gesamten Seillebens.

- **Labortests** an kleinen Seilen (Ø 8–10 mm) mit künstlich herbeigeführten Drahtbruchschäden.
- **Prüfstandvalidierungen** bei 2,5 m/s an Seilen von 38–40 mm Durchmesser.
- **Robustheitsprüfungen** hinsichtlich Beleuchtung, Vibration und Kontamination (wie z.B. Fettgehalttoleranz).
- **Integrierte Feldvalidierung** mit Spleißerfassung und synchronisierten KI/MRT-Beobachtungen.

Zu den Erstinstantationen gehören der Betrieb in einer OEM-Testanlage bei bis zu 10 Metern pro Sekunde sowie

Feldinstallationen in der Schweiz, Italien und Österreich mit einer Betriebsgeschwindigkeit von 5 Metern pro Sekunde.

Mountain Planet als Startschuss

Die bevorstehende Markteinführung des AIM-Tools im Zuge der Branchenmesse Mountain Planet Mitte April stellt einen weiteren Baustein im Serviceportfolio von Teufelberger-Redaelli dar.

Somit begleitet das Unternehmen seine Kunden vollumfänglich entlang des gesamten Seillebens – ganz nach dem Motto: **One Partner. Full Service!**

ts






Feeling motion – Seilbahnen

Qualitätsgetriebe	Internationales Wartungsteam	Sichtkontrollen
Engineering/re-engineering	Ersatzgetriebe / Ersatzteile	Leistungsanpassungen

Kissling AG | Phone +41 44 308 97 97 | info@kissling.swiss | www.kissling.swiss

Kissling
Getriebe seit
1925

KOSTENOPTIMIERUNG: SIND SCHLIESSTAGE EINE OPTION?

Im Sommer erscheinen Ruhetage, also Tage ohne Seilbahnbetrieb, denkbar. Im Winter sind sie kaum eine Option. Warum? Drei Seilbahner sprechen über ihre Erfahrungen mit Schließtagen.

„Zwischen Sommer- und Wintersaison und zwischen kleinen und größeren Gebieten müssen wir bei der Frage, ob Ruhetage sinnvoll sein können, unterscheiden. Für Kleinere wie uns als Riesneralm, sind Schließtage im Sommer eine Option. Im Winter sind sie undenkbar“, bezieht Erwin **Petz** von den Riesneralm Bergbahnen Stellung. Er setzt während der Sommersaison auf vier fixe Öffnungstage (Freitag bis Montag). „Wir hatten auch schon weitere Tage die Woche geöffnet, trotzdem aber nicht mehr Gäste“, betont Petz.

„Inwieweit betriebsfreie Tage in der Sommersaison sinnvoll sind, hängt zentral von der Region ab, in der man sich befindet. Während der Hauptsaison sollten die Seilbahnen unserer Erfahrung nach täglich in Betrieb sein, um keine Gäste vor den Kopf zu stoßen. In Nebensaisonen ist fix geplantes, tageweises Schließen eine gute Option“, fasst Josef **Bogensperger jun.** seine Einschätzung zusammen. Und der Wirtschaftskammer-Fachgruppenobmann der Seilbahnen in Kärnten konkretisiert: „Im Winter stellt sich für uns am Katschberg die Frage nicht. Im Sommer fahren wir von Anfang Juli bis Anfang September sowie in den Herbstferien täglich, sonst an drei bzw. vier fix geplanten Tagen die Woche.“

„Ruhetage in der Vor- und Nachsaison sind für uns eine gute Option, um die Mitarbeiterinsatzzzeiten sowie die Kosten zu optimieren oder an Schließtagen Revisionsarbeiten durchführen zu können“, berichtet Hubert **Ramskogler** von den Petzen Bergbahnen. In der Hauptsaison aber, wenn in der Region Klopeiner-



© SI/Gemini (KI-generiert)

see-Südkärnten eine große Anzahl an Gästen urlaubt, läuft der Seilbahnbetrieb auf der Petzen sieben Tage die Woche.

Sommer: JA. Winter: NEIN

Fasst man die Einschätzungen erfahrener Bergbahner zusammen wird klar, während Ruhetage im Winter ein No-Go sind, sind sie im Sommer eine prüfungswürdige Option. Ob während der ganzen Saison oder nur in der Vor- bzw. Nachsaison hängt vom Gebiet und dessen Größe sowie vom Gäste-Einzugsgebiet ab. Etwaige Ruhetage sind sehr frühzeitig fix festzulegen und klar zu kommunizieren.

„Sollten sich in einer Gegend mehrere Sommerbergbahnen befinden, ist es wichtig, sich bezüglich der Ruhetage abzustimmen und an unterschiedlichen Tagen geschlossen zu haben“, lautet Hubert Ramskoglers Rat. Die Namensgebung lösen Bogensperger und Petz so, dass sie von den Öffnungstagen, also den Tagen an denen ihr Angebot zur Verfügung steht sprechen und die Schließtage nicht erwähnen. Hubert Ramskogler präferiert den Begriff Ruhetag, „weil man

ihn aus der Gastronomie kennt“. Schließtage im Winter kommen unter Umständen, so Erwin Petz, „einzig für kleine Nahversorger-Schlepplifte mit ausschließlich regionalen Tagesgästen in Betracht.“

Ruhetage? Strategisches Vorgehen

Sich für oder gegen Ruhetage zu entscheiden, muss strategisch und fakten- sowie zahlenbasiert erfolgen. Zentral zu beantworten ist die Frage, welche Einsparungen (Mitarbeiter, Betriebskosten etc.) und Ablauf-Optimierungen (Revisionsarbeiten zwischendurch) dadurch möglich werden. Ebenso wichtig ist es zu prüfen, an welchen Tagen in den vergangenen Jahren die Gästefrequenz am schwächsten war und ob Gäste von diesen Tagen möglichst auf andere Tage „umleitbar“ sind. Entscheidet man sich für Schließtage, müssen die Öffnungszeiten sehr frühzeitig kommuniziert werden. Nach zwei oder drei Saisonen mit Ruhetagen sollte man die Effekte kritisch hinterfragen und dann pro oder contra entscheiden.

Oliver Pichler



Erwin Petz, Riesneralm Bergbahnen



Josef Bogensperger jun., Katschbergbahnen



Hubert Ramskogler, Petzen Bergbahnen

KLIMAWANDEL ALS CHANCE?

Ein genauerer Blick!

SI-Experte Domenico Bergamin über Erwartungen an den Sommertourismus, verbreitete Denkfehler und die Zukunft des alpinen Angebots.

Die neue Erzählung vom Sommer

Ein unter Touristikern beliebtes Narrativ ist, dass sich durch den Klimawandel für alpine Regionen neue Chancen eröffnen. Wenn die Winter unsicherer werden, so die Logik, müsse stärker in Sommerangebote investiert werden. Dieser Gedanke ist nicht grundsätzlich falsch. Mit dieser Betrachtung machen wir es uns aber zu einfach – und verschieben strukturelle Herausforderungen auf morgen.

Die Mär von der Sommerfrische

Findige Touristiker haben für ihre Kommunikation die „Sommerfrische“ wiederentdeckt. Schon im 19. Jahrhundert zog es wohlhabende Städter in die Alpen, um der Hitze zu entkommen. Im Kontext des Klimawandels verändern sich die klimatischen Voraussetzungen jedoch deutlich. Die Temperaturen steigen im Alpenraum mehr als doppelt so schnell wie im globalen Mittel. Hitzetage nehmen auch in höheren Lagen zu. Die Vorstellung dauerhaft kühler Bergsommer dürfte deshalb immer seltener der Realität entsprechen.

Verkaufshit „kühler Schlaf“

Ganz verschwinden wird der klimatische Vorteil der Berge allerdings nicht. In weniger verbauten Alpentälern speichern Böden und Landschaften weniger Hitze als in dicht bebauten Städten. Vor allem nachts kann die Temperatur deutlich stärker sinken. Bei offenen Fenstern, frischer Luft und ohne Tropennächte erholenden Schlaf finden, kann somit durchaus zu einem „Verkaufshit“ werden, insbesondere bei einer alternden Bevölkerung. Aber auch die zahlreichen, natürlichen und angeleg-



Domenico Bergamin
Tourismusberater
domenicobergamin.ch

ten alpinen Seen werden noch mehr zu Anziehungsorten werden. Von einer generellen „Sommerfrische“ im ursprünglichen Sinn kann jedoch kaum mehr gesprochen werden.

Hoffnung auf Fernmärkte

Ein zweiter Gedanke lautet, dass Gäste aus weiter entfernten Märkten künftig vermehrt zur Abkühlung in die Alpen reisen könnten. Doch auch hier lohnt sich ein genauerer Blick: Die Menschen in Nordamerika, den Golfstaaten und vielen Regionen Asiens verbringen ihren Alltag weitgehend in für uns meist viel zu tief heruntergekühlten, klimatisierten Räumen. Ob in Wohnungen, Hotels, Einkaufszentren, Taxis oder öffentlichen Gebäuden. Geschwitzt wird erst, wenn mal kurz nach draußen gegangen werden muss. Das Argument der Abkühlung greift daher zu kurz. Zudem können weiter nördlich gelegene Reiseländer dieses Versprechen überzeugender einlösen.

Der vorschnelle Abschied vom Winter

Ein dritter Denkfehler betrifft die häufig geäußerte Annahme, der Wintertourismus stehe vor seinem baldigen Ende. Tatsächlich sind die Herausforderungen offensichtlich. Die Schneefallgrenze steigt, und das Zeitfenster für technische Beschneigung wird vielerorts kleiner. Diese Entwicklungen stellen Destinationen vor große Aufgaben.

Gleichzeitig wäre es voreilig anzunehmen, dass Millionen von Wintergästen ihre Ferien künftig einfach an tropischen Stränden verbringen werden. Die Alpen besitzen nach wie vor eine starke Anziehungskraft. Viel Sonne, beeindruckende Landschaft, Nähe zu den Herkunftsmärkten, bestehende Infrastruktur, attraktive Hotels und zahlreiche Ferienwohnungen sorgen weiterhin für Nachfrage. Es ist wahrscheinlich, dass künftig weniger Ski gefahren wird. Doch die Winterreise an sich wird nicht verschwinden. Also müssen wir uns überlegen, welche Erlebnisse wir neben Winterwandern, Wellness und kulinarischen Angeboten zusätzlich bieten können.

Fazit: Sommer entwickeln, Winter weiterdenken

Investitionen in den Sommertourismus sind sinnvoll. Allerdings nicht, weil sich das Tourismusgeschäft infolge des Klimawandels vom Winter in den Sommer verschiebt. Vielmehr deshalb, weil der Sommer vielerorts vergleichsweise wenig entwickelt wurde und entsprechend Aufholpotenzial besteht.

Gleichzeitig bleibt es entscheidend, den Winter weiterzudenken. Die Nachfrage nach Aufhalten in den Alpen wird bestehen bleiben, auch wenn sich die Formen des Winterurlaubs verändern. Es gilt also, den Sommer zu stärken und gleichzeitig neue Angebote für die Wintersaison zu entwickeln. Damit wir auch unter sich verändernden Voraussetzungen attraktive Gründe für einen Aufenthalt in den Bergen schaffen.

Domenico Bergamin

Kühle Nächte für gesunden Schlaf – ein Verkaufshit für den alpinen Tourismus? © TITLIS Bergbahnen, Lennart van Dijk



TENNIS UND GOLF IN DEN ALPEN

Zielgruppen zu gewinnen?

Der Ganzjahrestourismus bleibt ein großes Thema. Destinationen brauchen Erlebnisse, die kein anderes Reiseziel bietet – wie wäre es mit einer Tennis- oder Golfanlage? Deren Spieler teilen viele Gemeinsamkeiten mit Skifahrern – doch was wissen wir über diese Zielgruppen?

Der Golfsport hat sich in den letzten Jahren stark entwickelt: Was früher oft als elitärer Sport galt, ist heute breiter in der Gesellschaft angekommen – so die Einschätzung von Niki **Wiesberger**, Geschäftsführer der Austrian Golfmarketing GmbH.

In Österreich gibt es rund 160 Golfanlagen, etwa 120.000 Golfer spielen regelmäßig auf ihnen – rund 60 Prozent Männer und 40 Prozent Frauen. Niederösterreich gilt als stärkstes Golfland mit über 40 Anlagen, doch Golfplätze gibt es in allen Bundesländern – der Sport ist auch touristisch fest in Österreich verankert.

Der durchschnittliche Golfer gehört meist zum High-Income-Bereich, ist oft unternehmerisch tätig und gilt als Opinion Leader. „Der österreichische Golfmarkt hat viele Gäste aus Deutschland und anderen Ländern, die bereit sind, für einen Golfurlaub überdurchschnittlich viel Geld auszugeben und Angebote im Golf sowie abseits der Golfanlagen zu nutzen. Dadurch wird eine große regionale Wertschöpfung erzeugt“, berichtet Niki Wiesberger.

Was Skifahrer und Golfer verbindet

„Grundsätzlich sind Ski- und Golfurlauber in vielen Punkten ähnlich“, sagt der Experte. Heutzutage ist ein Skiurlaub längst kein günstiger Urlaub mehr, und der Synergieeffekt liegt auf der Hand: Wer im Winter nach Österreich kommt, kann im Sommer dank des bekannten Golfangebots die Region erneut besuchen. „So lässt sich die Destination definitiv das ganze Jahr über erschließen“, erklärt der Experte.

Best-Case-Beispiele:

Skigebiete mit Golfanlagen

Ein prominentes Beispiel ist Kitzbühel mit mehreren Golfanlagen und als Veranstalter der Alpine Open, einem Profigolfturnier der höchsten europäischen Liga. Ebenso zu nennen sind Schladming mit dem Golfclub Schladming sowie der Golfclub Zell am See.



Golfurlauber könnten eine interessante Zielgruppe für Destinationen sein, da sie viel gemeinsam mit Skifahrern haben. © Unsplash

Golfurlaub: 7 bis 8 Monate im Jahr

Die Golfsaison in Österreich wird immer länger, so Wiesberger. War sie früher meist von Mitte oder Ende April bis Oktober, beginnt sie heute schon Anfang oder Mitte März und reicht bis in den November – je nach Region. „Damit bietet sich eine attraktive Alternative zu Fernreisen. Österreich hat als Sommer-Golfdestination sicherlich noch Potenzial, die Qualität ist auf alle Fälle vorhanden und wird von Heimeisigen und Gästen geschätzt“, so Wiesberger.

Was eine Golfanlage kostet

Die Kosten für den Bau einer Golfanlage sind pauschal schwierig zu schätzen und hängen maßgeblich vom jeweiligen Vorhaben ab. Wie viele Löcher sollen gebaut werden? Topografie, Bodenbeschaffenheit und sportliche Schwierigkeit haben ebenso einen großen Einfluss auf Länge und Qualität des Projektes.

Potenzial für die Entwicklung

In Österreich ist die Entwicklung von Kurzplätzen ein Thema – Anlagen mit 6

NIKI WIESBERGER

Geschäftsführer der Austrian Golfmarketing GmbH

„Der Trend geht aktuell nicht in Richtung eines Neubaus von Anlagen. Vielmehr wird es notwendig sein Synergien zu nutzen und regionale Angebote attraktiv und gebündelt zu positionieren. Das entsprechende Angebot ist da und die Qualität muss sich im internationalen Vergleich keineswegs verstecken.“ © GEPA pictures



bis 9 Löchern, die auch die zeitliche Komponente reduzieren. „Eine normale Golfrunde über 18 Löcher dauert zwischen vier und fünf Stunden. Das ist ein Faktor, der in der modernen Gesellschaft nicht immer leicht unterzubringen ist. Oft sind Spieler schon froh, wenn sie für zwei Stunden 9 Löcher oder eine kürzere Runde spielen können“, erklärt Wiesberger.

„Für solche Kurzplätze gibt es deutlich weniger Angebot als für 18-Loch- oder Championship-Kurse. In einigen Regionen besteht hier ein echtes Entwicklungspotenzial, um Menschen für den Sport zu gewinnen und sie später auch auf die großen Anlagen und in die Clubs zu bringen. Ein Anfänger tut sich auf einer großen Anlage oft schwer – das ist, als würde man direkt auf eine schwarze Piste gehen. Deshalb wäre es in manchen Regionen sicher interessant, über Kurzplatzformate nachzudenken.“

Tennis boomt seit der Pandemie

Eine weitere interessante Zielgruppe sind Tennisspieler. Der Österreichische Tennisverband zählt rund 210.000 Mitglieder und etwa 400.000 aktive Tennisspieler, so Jörg Eberhardt, Verbandsmanager im Salzburger Tennisverband.

„Seit der Pandemie ist Tennis deutlich beliebter geworden, weil es eine Sportart ist, die zu dieser Zeit mehrheitlich erlaubt war und daher einen deutlichen Zustrom erlebte“, erklärt Eberhardt. In Salzburg stieg die Zahl der Mitglieder von 13.000 auf 15.000.

Der durchschnittliche Tennisspieler

Tennisspieler sind gut durch beide Geschlechter vertreten, sagt Eberhardt, und die Verteilung ist ziemlich ausgewogen. Zwar gibt es insgesamt mehr Männer, aber insbesondere bei den Neumitgliedern fällt auf, dass viele Frauen Tennis für sich entdecken. Dies zeigt sich auch bei den Mannschaftsmeldungen: Aktuell kommen mehr Damen- als Herrenteams dazu. Von der Altersstruktur her gilt: Tennisspieler sind überwiegend älter. „Bei der Jugend besteht noch Nachhol-

JÖRG EBERHARDT

Verbandsmanager im Salzburger Tennisverband

„Viele, die Tennis spielen, fahren auch Ski. Speziell in den westlichen Bundesländern gibt es Überschneidungen. Besonders Kinder und Jugendliche sind oft in Skiclubs und Tennisclubs aktiv, fahren Skirennen und spielen Tennisturniere. Es gibt zahlreiche Berührungs- und Überschneidungspunkte.“



bedarf – es sollten mehr Kinder für den Tennissport gewonnen werden,“ betont der Verbandsmanager.

Wo Tennis in den Bergen gespielt wird

Tennis wird im Inneergebirge in den Wintermonaten häufig in Tennishallen von Hotelbetrieben gespielt. „Das ist zugleich eine der größten Herausforderungen in Österreich: Viele private Tennishallen fallen zunehmend weg. Dadurch entsteht vor allem im Winter eine gewisse Knappheit, da sich zahlreiche Hallen in Privat- oder Hotelbesitz befinden“, meint Eberhardt. Hotels nutzen diese Flächen oft anderweitig – etwa als Veranstaltungshallen oder für andere Sportangebote. „Wir versuchen, die Tennishallen durch verschiedene Maßnahmen besser auszulasten – etwa mit Wintermeisterschaften, Mannschaftsbewerben oder Turnieren. So soll das Geschäft für die Hotels zumindest wirtschaftlich bleiben“, erklärt Eberhardt.

Neues Potenzial: Padel

Padel ist derzeit europaweit – und darüber hinaus – stark im Aufschwung. Die Sportart gilt als Mischung aus Tennis und Squash und gewinnt auch im Tourismus zunehmend an Bedeutung. „Aktuell kommen viele Gäste aus den Niederlanden und aus Deutschland nach Österreich, die auch Padel spielen wollen – Länder, in denen Padel bereits deutlich stärker verbreitet ist“, sagt der Experte. Ein Vorteil: Padelplätze benötigen weniger Fläche. „Auf einem Tennisplatz lassen sich zwei bis drei Padelplätze unterbringen“, so der Verbandsmanager. Die Kosten liegen derzeit bei etwa 75.000 bis 90.000 Euro pro Padelplatz und sind damit ver-

gleichbar mit einem Tennisplatz – abhängig von Bauweise und vorhandener Infrastruktur.

Lohnt sich der Bau eines Tennisplatzes?

„Eine reine Tennishallenanlage zu bauen wird sich womöglich nicht rechnen“, überlegt Eberhardt. „Eher sollte auf bestehende Infrastrukturen zurückgegriffen werden. Besonders im Inneergebirge könnte sich eine Anlage als Racketlon Center, vor allem in großen Skitourismuszentren, durchaus lohnen. Hier könnten mehrere Rückschlagspiele miteinander vereint werden und somit die Attraktivität gesteigert werden.“

Fazit: Neue Erlebnisse

Sowohl Golf als auch Tennis können interessante Optionen sein, um den Ganzjahrestourismus zu fördern und eine Zielgruppe anzusprechen, die bereit ist, in ihren Urlaub zu investieren und diesen in den Bergen zu verbringen. Tennis bietet zudem eine gute Alternative bei schlechtem Wetter. So lassen sich neue Erlebnisse schaffen, die Gäste länger in der Region halten und die Attraktivität der Destination steigern. ez



Padel – neuer weltweiter Trend: In Österreich gewinnt er ebenfalls an Popularität. © Unsplash

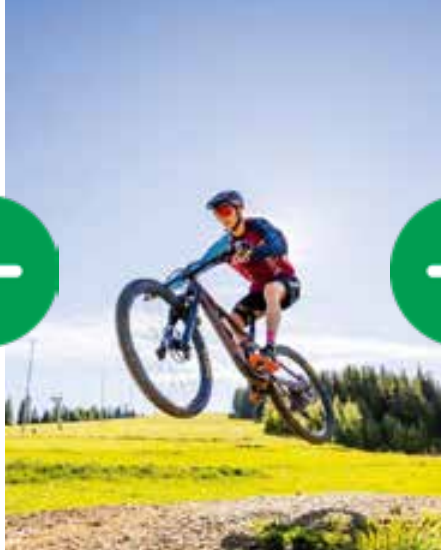
Intelligent. Individuell. Innovativ.

Zukunftsorientierte Elektromobilitätslösungen

Wir sind für Sie da: da emobil GmbH

→ +43 (0)50 22 77 22 77 → sales@da-emobil.com

We love the way you move



MOUNTAINCART, BIKE & SCHLEPPLIFT: EINE KOMBINATION MIT VIEL POTENTIAL

Die Simonhöhe in Kärnten macht es vor: Sie transportiert Bikes und Mountaincarts mit ihrem Schlepplift und bietet so ein breites Angebot für gleich mehrere Zielgruppen. Das Thema ist vor allem für kleinere und mittlere Skigebiete interessant, die ganzjährig erfolgreich sein wollen.

Das Segment „Mountaincarts in Bikeparks“ ist stark wachsend, insbesondere in Kombination mit dem Transport per Schlepplift. Oft sind es eher kleinere Destinationen, die sich größere und kostspieligere Projekte nicht leisten können. Gleichzeitig befinden sich diese oft in niedrigeren bis mittleren Höhenlagen und stehen unter dem Druck, den Ganzjahresbetrieb auszubauen. Hier können Mountaincarts die ideale Ergänzung sein, insbesondere, wenn sie mit dem Bikegeschäft verknüpft werden. Denn Schlepplifte können (im Gegensatz zu Sesseln oder Kabinen) ohne Schneeaufgabe ja keine Wanderer befördern, sondern nur denjenigen Gast, der auf einem Bike oder Mountaincart sitzt.

Mountaincarts schließen die Lücke

Trotz familienfreundlicher Trails ist das Biken nicht jedermanns Sache und oft bleibt ein Teil einer Familie oder Gruppe in einem reinen Bikepark entsprechend „auf der Strecke“ bzw. findet kein für sich passendes Angebot. Hier können die Mountaincarts eine Lücke füllen, wie Paul **Kogler**, Geschäftsführer der Simonhöhe in Kärnten, berichtet: „Unser Berg ist im Winter mit über 5.000 Kindern pro Saison ein echter Familienberg – und das soll er auch im Sommer sein.“ Begonnen hat alles 2020 mit der Übernahme des Kleinskigebiets durch das Familienunternehmen Kogler. Bereits damals setzte sich der neue Betreiber das Ziel, an 300

Tagen geöffnet zu haben, um gute Mitarbeiter halten zu können. Zunächst wurden zehn Kilometer Single- und Flowtrails errichtet, 2024 dann auch zwei Mountaincart-Strecken. Die Carts können nicht nur von den Bikern, sondern auch von anderen Gästen genutzt werden, etwa Kinder, weniger sportliche Erwachsene, Senioren bis hin zu Menschen mit einem gewissen Grad an Behinderungen.

Bis zu 200 Fahrten am Tag

Die Simonhöhe ist 2024 mit zehn gemieteten Mountaincarts gestartet und hat diese Ende des Jahres unter Anrechnung eines Großteils der Miete auf den Kaufpreis übernommen. Heuer wird die Flotte um weitere fünf Carts aufgestockt, denn das Angebot wird sehr gut angenommen – oder wie es Kogler formuliert: „Die Carts schlugen richtig ein – vor allem auch in Social Media. Ein Paar reiste sogar aus München an, nachdem sie unser Video gesehen hat.“ Bis zu 200 Fahrten verzeichnet die Simonhöhe pro Tag, die Erstzutritte Bike versus Mountaincart liegen mittlerweile bei 50 zu 50. Der Umsatz mit den Carts verdoppelte sich bisher jährlich. Auch neue Gäste – wie Jugendgruppen oder Polterrunden – konnten gewonnen werden. Ein Ticket berechtigt für zwei Schlepplift- bzw. Mountaincart-Fahrten, wobei zwischen den zwei Strecken „Rock’n’Roll“ und „Weltcup-Abfahrt“ gewählt werden kann.

Transport mit dem easyLOOP-System

Die Bikes und Mountaincarts werden durch das easyLOOP-System an die Schleppliftbügel gehängt und mit den Gästen auf die Simonhöhe transportiert (siehe Infobox). Laut Entwickler Simon **Hanl** dauert die Umrüstung eines Schlepplifts auf easyLOOP rund ein bis zwei Stunden und ist kompatibel für alle gängigen Anlagen. „Beim Mountaincart ist die schleppliftspezifische Vorrichtung modular aufgebaut. Es gibt einen am Lenker montierten Grundträger auf den dann das passende Adapterstück angeschraubt werden kann – egal ob T-Bügel, Teller oder easyLOOP“, schildert Joachim **Jeßberger**, Geschäftsführer der Firma Mountaincart. Auf der Simonhöhe hängt ein Mitarbeiter die Carts mit den Gästen in den easyLOOP ein, am Berg überwacht ein weiterer Angestellter den Ausstieg – der Gast muss sich also um nahezu nichts kümmern und sitzt die gesamte Zeit im Fahrzeug. Bikes und Carts werden gemeinsam transportiert, wobei bei Letzteren jeder zweite Bügel zur Sicherheit frei bleibt.

Getrennte Abfahrten

Über die beiden erwähnten Strecken fahren die Mountaincarts etwa 30 Minuten ins Tal – getrennt von den Bikern, welche die Trails benutzen. „Der Wartungsaufwand der Strecke hält sich in Grenzen, wir müssen nur regelmäßig die Wiese entsprechend mähen“, betont Kogler.



Die Simonhöhe ist ein Beispiel für zahlreiche Skigebiete – besonders in Deutschland und Österreich – welche die Vorzüge aus der Kombi „Mountincarts, Bikes und Schlepplift“ erkennen und nutzen.
© Simonhöhe

Die Ersten in Kärnten

Die Simonhöhe war das erste Skigebiet in Kärnten, das sich den Schlepplifttransport der Mountincarts genehmigen ließ, so Kogler: „Entsprechend umfangreich war der Bewilligungsprozess, doch wir haben unsere Aufgaben gemacht und so waren Antrag, Probefahrt und Abnahme durch die Behörden kein Problem.“

Generell unterstützen die Unternehmen Mountincart und easyLOOP Betreiber mit Know-how und vorhandenen Dokumenten, so dass der Prozess der Eingabe möglichst einfach und zeitnah von statten geht. „Trotzdem sollte der Betreiber nach unserer Erfahrung immer einige Wochen einrechnen und genügend zeitliche Puffer einplanen“, betont Jeßberger. Zum Testen und Abnehmen stehen kostenfrei und unverbindlich Mountincarts zur Verfügung.

Mountincarts auf der Sommeralm

Genau diesen Prozess hat kürzlich der Holzmeisterlift Sommeralm durchlaufen. Das kleine steirische Skigebiet wird Mitte Mai mit 20 Mountincarts starten – und so seinen Bikeberg um eine weitere Attraktion bereichern.

„Ein halbes Jahr haben wir für die Genehmigung benötigt, das tatsächliche Umrüsten geht deutlich schneller“, berichtet Geschäftsführer Wolfgang **Wiltchnigg**. Die Liftspuren sind mit Matten ausgelegt, damit die Bikes und Carts keine Rillen bilden, der Ausstieg wurde aufgeschüttet, damit die Fahrzeuge gut wegrollen. Die Abteilung Sport & Tourismus des Landes Steiermark fördert das Projekt, ebenso das LEADER-Programm.

Auch auf der Sommeralm sind die Abfahrten getrennt: Fünf Biketrails mit insgesamt 6,5 Kilometern Länge steht eine 1,1 Kilometer lange Cartstrecke gegenüber, wobei deren Ausbau angedacht ist.

„Von den Mountincarts versprechen wir uns nicht nur eine Angebotsverbesserung für Familienmitglieder, die nicht biken, sondern auch neue Zielgruppen, wie Schulklassen und Vereine. Zudem wollen wir durch die Carts die Gäste darauf aufmerksam machen, dass wir auch im Winter ein tolles Ziel sind“, erklärt Wiltchnigg. Das Alleinstellungsmerkmal in der Südoststeiermark ist jedenfalls gegeben, die nächste Mountincart-Station ist 50 Kilometer entfernt. **ts**

MOUNTINCART-TRANSPORT

MIT EASYLOOP AM SCHLEPPLIFT



Zustieg:

Der Gast passiert mit seinem Cart das Drehkreuz und positioniert sich an der Einstiegsstelle an der Talstation in Fahrtrichtung. Der Gast hält sich am Griff fest, der sich vor dem Lenker befindet, und zieht diesen zu sich nach hinten. Der Liftler hängt nun den easyLOOP-Bügel an der entsprechenden Halterung am Mountincart ein.

Auffahrt:

Der Gast hält den Griff während der Auffahrt mit beiden Händen fest, andernfalls würde sich der easyLOOP-Bügel vom Cart lösen. Sollte sich der Bügel tatsächlich einmal unvorhergesehenweise lösen, würde durch die automatische Rückfahrsperrung der Carts ein Zurückrollen Richtung Tal verhindert werden.

Ausstieg:

Der Gast lässt den Haltegriff los, wenn er die Ausstiegsstelle erreicht hat. Der easyLOOP-Bügel wird nun vom Cart „ausgekuppelt“ und der Gast kann bequem zur Seite wegfahren.

TECHNO LPIN®

**STARKE PUMPEN.
STARKE SAISON.**

Effizienz beginnt im Detail –
durch professionelle Wartung der Pumpstationen

SETTING THE STANDARDS

FIS official product partner



Sommerbetrieb am Berg: Schöffel PRO Funktionsbekleidung unterstützt den Arbeitsalltag der Bergbahnen über das ganze Jahr. © Schöffel PRO

BEKLEIDUNG DAS GANZE JAHR: LÖSUNGEN FÜR BERGBAHNBETRIEBE

Bergbahnen stehen zunehmend vor der Aufgabe, ihre Mitarbeitenden auch in der Sommersaison optimal auszustatten. Hohe UV-Belastung, wechselhaftes Wetter und vielfältige Tätigkeiten erfordern technische Funktionsbekleidung mit klar definierten Leistungsparametern.

Schöffel PRO, Tochter der renommierten Schöffel Gruppe, hat sich auf innovative Arbeitskleidung, unter anderem für Bergbahnen, spezialisiert. Während die Winterbekleidung für Pistenteams längst etabliert ist, rückt die Sommerkollektion zunehmend in den Fokus. Sie basiert auf technischen Materialien, die hohe Atmungsaktivität, Robustheit und Leichtigkeit vereinen. Dazu zählen etwa Polyamid-Gewebe mit Ripstop-Struktur, die trotz geringem Gewicht eine hohe Reiß- und Abriebfestigkeit bieten, sowie

schnelltrocknende Polyesterfasern mit effizientem Feuchtigkeitsmanagement. Innovative Elemente wie die ICE-CAFÉ™ Technologie sorgen für zusätzlichen Kühleffekt.

Technische Materialien für anspruchsvolle Sommerbedingungen

„Wir beobachten seit einigen Jahren, dass die Anforderungen an Sommerbekleidung stark zunehmen. Mitarbeitende sind oft ganztägig starker Sonneneinstrahlung ausgesetzt. Deshalb legen wir großen Wert auf zuverlässigen UV-Schutz mit UPF 50+ sowie auf Materialien, die Hitze und Feuchtigkeit bestmöglich regulieren“, erklärt Tobias **Purner**, Vertriebsleiter Österreich. Schöffel PRO setzt dafür auf Funktionsmaterialien mit hoher Atmungsaktivität (MVTR-Werte über 10.000 g/m²/24h), die sowohl leicht als auch strapazierfähig sind und sich für unterschiedliche Tätigkeiten – vom technischen Personal bis hin zum Kassener oder Servicebereich – eignen.

Langlebigkeit & Wirtschaftlichkeit als zentrale Faktoren

Die Bekleidung ist so konzipiert, dass sie maximale Bewegungsfreiheit bietet und gleichzeitig den spezifischen Anforderungen der Bergbahnen gerecht wird. Elastische 4-Wege-Stretchmaterialien, verstärkte Einsätze aus Cordura® an beson-

ders beanspruchten Bereichen und pflegeleichte Stoffkonstruktionen sorgen für lange Lebensdauer und wirtschaftliche Nachhaltigkeit. „Für unsere Kunden sind Langlebigkeit und Wirtschaftlichkeit zentrale Themen. Eine Jacke oder Hose muss mehrere Saisons überstehen können – im Winter wie im Sommer“, betont Daniel **Allenspach**, Vertriebsleiter Schweiz. Schöffel PRO setzt bewusst auf Materialien, die auch nach vielen Waschgängen ihre Leistungsparameter behalten, Farbstabilität gewährleisten und mechanisch belastbar bleiben.

Individualisierung & Corporate Identity im Bergbahnbetrieb

Bergbahnen möchten über die Bekleidung auch ihre Marke sichtbar transportieren. Schöffel PRO ermöglicht individuelle Farbkonzepte, Logopositionierungen und maßgeschneiderte Bekleidungslinien. Dabei wird stets darauf geachtet, dass die funktionelle Qualität der Produkte im Vordergrund steht. „Wir entwickeln Bekleidung für Menschen, die unter herausfordernden Bedingungen arbeiten. Unser Anspruch ist es, ihnen Produkte an die Hand zu geben, die ihren Arbeitsalltag erleichtern und gleichzeitig das Erscheinungsbild des Unternehmens professionell unterstreichen“, sagt Thomas **Bräutigam**, Geschäftsführer Schöffel PRO.



Schöffel PRO zeigt, warum Mitarbeiterbekleidung heute ein echtes Ganzjahresthema ist – und welche Lösungen moderne Bergbahnbetriebe benötigen.



Bergbahnen können über Bekleidung ihre Marke transportieren. © Schöffel PRO

Sommerbetrieb im Wandel:

Anforderungen diverser Einsatzbereiche

Dass Bergbahnbekleidung längst ein Ganzjahresthema geworden ist, zeigt sich angesichts neuer Tätigkeitsfelder wie Bikeparks, Sommerrodelbahnen oder alpinen Erlebniswelten. Hierfür bietet Schöffel PRO ein breites Spektrum an Sommerjacken, Westen, Funktionsshirts, Hosen und Accessoires, die optimal auf unterschiedliche Tätigkeitsfelder abgestimmt sind. Von besonders leichten Mesh-Strukturen für maximale Belüftung bis hin zu wetterfesten Softshells mit Wassersäulen zwischen 5.000 und 10.000 Millimetern.

Die Kombination aus praxisorientierter Produktentwicklung, enger Zusammenarbeit mit Bergbahnpartnern und der jahrzehntelangen Erfahrung macht Schöffel PRO zu einem verlässlichen Partner für professionelle Ganzjahresbekleidung. „Unsere Kundinnen und Kunden sollen sich darauf verlassen können, dass ihre Teams – egal zu welcher Jahreszeit – optimal ausgerüstet sind“, fasst Bräutigam zusammen.

Mehr Informationen & Beratung:
www.schoeffel-pro.com



Daniel Allenspach,
Vertriebsleiter CH,
Schöffel PRO
+41 78 6880648
d.allenspach@schoeffel.ch



Tobias Purner,
Vertriebsleiter AT & IT
Schöffel PRO
+43 664 88109342
t.purner@schoeffel.com

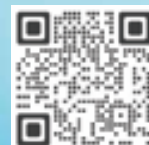


Ihr **VOICEBOT** weiß jetzt **ALLES** über Ihr Skigebiet.

Intelligente Gästekommunikation inklusive
Live-Informationen aus Ihrem Skigebiet:

- Allgemeine Infos & FAQs
- Lift- und Pistenstatus
- Schneelage und Schneebeschaffenheit
- Wetterbericht
- Organisation eines Rückrufs
- u.v.m.

Jetzt Voicebot testen!



Artificial Intelligence for Tourism

www.feratel.ai

feratel **AI**plus

GEORG BLIEM ÜBER ATTRAKTIONEN: RÜCK- UND AUSBLICK ZUM ABSCHIED

Nach 14 Jahren endet Georg Bliems Ära auf der Planai. Mit dem Bergbahner, der auch zehn Jahre Chef von Steiermark Tourismus war, blicken wir in die Zukunft der Branche. Wohin geht die Reise?

SI Magazin: Während Ihrer Zeit als Planai-Chef haben Attraktionen am Berg deutlich an Bedeutung gewonnen. Warum?

Georg Bliem: Dass wir als Seilbahnunternehmen im Sommer einen klaren Mehrwert auf den Bergen bieten müssen, war mir bereits am Beginn meiner Amtszeit klar. Spannend ist, dass in den vergangenen Jahren das Mehrwert-Denken auch im Winter immer mehr an Bedeutung gewonnen hat. Heute gilt es möglichst viele der neuen Angebote für den Sommer so zu gestalten, dass sie auch im Winter einsetzbar sind. Dieser Mehrwert-Trend wird in Zukunft bestehen bleiben. Dabei ist es wichtig, kritisch zu überlegen, was an Attraktionen für den jeweiligen Berg passend ist. Keinesfalls darf es zu einer Disneyisierung unserer Berge kommen. Gleichzeitig ist zentral, die Angebote eigenständig zu gestalten, sodass sie zur Positionierung der Destination sowie zu den Zielgruppen passen. Klar ist, dass die Investitionen einen Return on Investment bringen müssen. Ob das durch Frequenzsteigerungen oder extra Eintritte gelingt, ist von Fall zu Fall zu entscheiden.

Wie sind Sie vorgegangen, um Mehrwert durch Attraktionen zu schaffen?

Wir haben nach der Ski-WM 2013 einen Strategieprozess gestartet, bei dem die



Georg Bliem (68) vereint Seilbahn- und Tourismus-Kompetenz und -Erfahrung in idealer Form. Er war 14 Jahre Geschäftsführer der Planai-Hochwurzen-Bahnen (Planai & Hochwurzen, Dachstein Gletscher, Galsterberg, Wilder Berg Mautern) und arbeitete zehn Jahre als Geschäftsführer von Steiermark Tourismus. Eineinhalb Jahre lang hatte er beide Funktionen gleichzeitig inne.

Positionierung unserer Berge festgelegt wurde. Dementsprechend haben wir in der Folge die Investitionen ausgerichtet. Auf der Planai entstand, ursprünglich nur mit Fokus Sommer, das Hopsiland. Es wird praktisch jährlich ausgebaut, hat aktuell im Sommer 80 Stationen und spricht Kinder aller Altersschichten an: Bis Sechsjährige mit spielerischen Elementen und Sechs- bis Zehnjährige mit Schwerpunkt Motorik. Heute zählt das Hopsiland im Sommer täglich 2.000 Besucher, die per Seilbahn auf den Berg kommen. Interessant ist, dass 40 Prozent der Stationen mittlerweile auch im Winter in Betrieb sind.

Beim Downhillpark haben wir 2018 eine Stagnation gespürt und deshalb Flow-Trail-Angebote entwickelt. Heute sind 75 Prozent der Biker auf den Flow Trails unterwegs und 25 Prozent Downhiller. Auf der Hochwurzen, die oben am Berg viel weniger Platz bietet als die Planai, haben wir zusätzlich zu einer Mountaincartstrecke einen Bankerlweg geschaffen. Am Dachstein entstanden mit der Hängebrücke und der Stiege ins Nichts schon 2013 zentrale Attraktionen.

Mit welchen klimatischen Veränderungen waren Sie am Dachstein konfrontiert?

Der Skibetrieb am Dachstein ist leider nicht mehr möglich. Es gibt Abrutschungen, Gletscherspalten u.v.m. Die Entscheidung zu treffen, bestehende Anlagen abzubauen, war sehr schwer. Weitere, deutliche Auswirkungen sehen wir etwa bei unserem Gletscher-Wanderangebot. Felsen, die umgangen werden müssen, kommen aus dem Gletscher an die Oberfläche und die Trennung zwischen Hallstätter und Schladminger Gletscher stellt uns bei der Präparierung der Wanderwege vor das Problem, mit den Maschinen nicht mehr direkt vom einen zum anderen Gletscher zu gelangen.

Auch ohne Skibetrieb wurde am Dachstein massiv investiert und die Bergstation neu gebaut. Wie hat sich das ausgewirkt?

Wir sehen bei den Gästen am Dachstein interessante Veränderungen. Nur wenige sind Skitourengeher, Langläufer und Bergsteiger. Die allermeisten sind Panorama-Genießer. Im Winter sind viele davon Skiurlauber aus der Region, die kommen, um hochalpine Erlebnisse mit Hängebrücke, Eispalast, Winter-Wandern am Gletscher sowie Kulinarisches in der seit 2024 neuen Bergstation zu genießen.

Die Planai-Gruppe agiert diversifiziert, beispielsweise mit Planai Bus. Warum wird deutlich über das klassische Seilbahngeschäft hinaus agiert?

Wir verfügen über eine der größten Busflotten der Steiermark und agieren als Busreiseveranstalter mit eigenem Reisebüro, bieten verschiedenste Transferfahrten und sind im Linien- bzw. Wander- und Skibusgeschäft tätig. Das Busgeschäft ergänzt unser großes Ganzes sehr gut. Es rechnet sich, ist aber wirtschaftlich sehr sportlich. Ein weiteres Geschäftsfeld, das sich selbst rechnet, ist die Gastronomie (Dachstein Gletscherrestaurant, Gastronomie am Wilder Berg Mautern). Überaus erfolgreich ist auch unser Merchandising mit drei eigenen Shops (Dachstein, Wilder Berg, Planai). In Kooperation mit Partnern engagieren wir uns auch im Sportgeschäftsbereich.

Seilbahnunternehmen und Tourismus im Zusammenspiel – wie sehen Sie dieses Miteinander?

Die Zukunft gehört dem ganzheitlichen Destinationsdenken, in das alle Player – Seilbahn, Hotels, Gastronomie, Skischulen, Sportgeschäfte u.v.m. eingebunden sind. Dabei sind wir als Seilbahnunternehmen gefordert, für den Gast relevante Angebote, möglichst mit Partnern gemeinsam, abzudecken. Das Agieren dabei darf nie von oben herab erfolgen, sondern muss auf Augenhöhe stattfinden. Ebenso wichtig ist, dass bei diesem Miteinander sichergestellt ist, dass alle Player wirtschaftlich erfolgreich agieren können. Interview: Oliver Pichler

INFOSOFT-SYSTEM BEI TSCHENTENBAHNEN: FLEXIBLE UND GÜNSTIGE ZEITERFASSUNG

Die Tschentenbahnen AG in Adelboden setzt seit 2025 auf das komplette Infosoft Ökosystem und hat die gesetzeskonforme Personaleinsatzplanung und Zeiterfassung erfolgreich adressiert. Welche Herausforderungen wurden gemeistert & wie gestaltet sich das neue digitale Arbeiten?

Die Infosoft Systems AG aus Luzern entwickelt seit über 30 Jahren spezialisierte Softwarelösungen für den öffentlichen Verkehr – mit einem besonderen Fokus auf Bergbahnen. Der aktuelle Software-Standard wird bereits von mehr als 120 Kunden in der Schweiz und in Deutschland genutzt.

Ausgangslage: Herausforderungen im Seilbahn- und Gastrobetrieb

Für die Tschentenbahnen war die Ausgangslage anspruchsvoll: Als saisonaler Betrieb mit Bergbahn, Tal- und Bergstation sowie einem Bergrestaurant variieren Personalbedarf und Einsatzorte stark. Zusätzlich gelten unterschiedliche gesetzliche Vorgaben – das Arbeitszeitgesetz (AZG) für die Bahnmitarbeitenden und der Landes-Gesamtarbeitsvertrag (L-GAV) für das Gastronomiepersonal.

Gleichzeitig bestand der Wunsch nach moderner, digitaler Kommunikation, um die Planung und Zusammenarbeit zu vereinfachen.

Effiziente Einsatzplanung und Zeiterfassung mit Infosoft

Durch die volle Nutzung von Infosoft wurden verschiedene Personalprozesse vereinheitlicht. Eine gesetzeskonforme und transparente Personalplanung über alle Bereiche hinweg ist nun möglich. Über die *Infosoft Mobile App* greifen Mitarbeitende auf Dienstpläne und Informationen zu und können mittels der Zusatz-Funktion Wunscheinteilung ihre Präferenzen einbringen (*siehe Abbildung*). Die Zeiterfassung erfolgt flexibel und präzise via App und NFC-Technologie, was gerade bei wechselnden Einsatzorten – wie Tal-



Mit Infosoft meistern die Tschentenbahnen die komplexen Personal- und Einsatzplanungen von Bergbahn und Gastronomie und vereinfachen die digitale Kommunikation. © Tschentenbahnen AG

station, Bergstation oder Restaurant – große Vorteile bringt. Darüber hinaus stehen detaillierte Auswertungen und Statistiken zur Verfügung. Kostenstellen können auf Dienstabschnittsebene erfasst und analysiert werden, wodurch der Betrieb wertvolle Erkenntnisse für Optimierungen gewinnt. Über anpassbare Exportvorlagen ist das Lohnsystem direkt angebunden, was den administrativen Aufwand weiter reduziert.

Ausblick – Personal-Prozesse mit DMS in neuer Infosoft 3.0 Welt

Infosoft wird eine neue Produktlinie auf einer komplett neuen, modernen, KI-basierten Plattform realisieren. Erste Lösungsbestandteile kommen bereits im Jahr 2026 auf den Markt.

Für Bergbahn-Kunden besonders interessant: Zeitnah werden erweiterte Personal-Prozesse mit DMS- und Messaging-Funktionen in der modernen Oberfläche möglich sein.

MARTIN VON GUNTEN

Geschäftsführer der Tschentenbahnen AG

„Wir sind dankbar, dass wir als Tschentenbahnen nun das volle Potenzial von Infosoft nutzen: mehrere Gesetzesprofile, standortgebundene Zeiterfassung, digitale Mitarbeiterkommunikation sowie zahlreiche Auswertungsmöglichkeiten.“



Infosoft Systems AG
Winkelriedstrasse 35
CH-6003 Luzern | Schweiz
+41 (41) 419 46 33 | www.infosoft.swiss



Jetzt LIVE-DEMO oder
TERMIN vereinbaren!

Wunscheingaben erfassen ✕

Wunschtyp	Nötigenfalls ▾	
Zeitraum	ganzer Tag ▾	
Von	00:00	
Bis	23:59	

März 2026

MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
März 2026						
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22

Beispiel für die Eingabe von Arbeitspräferenzen: dunkelblau = Wunsch, grau = Planung, hellblau = Ferien. © Infosoft



Präsentation der KI-Agentenlösungen im Rahmen eines Pressegesprächs. Von links: Thomas Angerer, Leiter Produktmanagement für Informations- und Reservierungssysteme bei feratel, Markus Schröcksnadel, CEO von feratel und Roman Egger, führender KI-Experte für Tourismus an der Modul Universität Wien. © SI/Zakharova



So sieht der KI-Assistent auf dem Handy aus. © feratel

Wie das System technisch funktioniert

Im Zentrum steht ein Datenhub, der strukturierte touristische Inhalte bündelt – dazu zählen unter anderem Veranstaltungen, Routen und Touren, Gastronomiebetriebe, Infrastruktureinrichtungen, Wetter- und Schneehöhendaten, der Status von Liften und Pisten oder Informationen zum öffentlichen Verkehr.

Die Daten stammen direkt aus den operativen Systemen der Destinationen und werden laufend aktualisiert. Änderungen stehen damit unmittelbar in allen angeschlossenen Kanälen zur Verfügung. Da die KI-Agenten nicht auf beliebige Internetquellen zurückgreifen, sondern ausschließlich mit kuratierten Daten der jeweiligen Destination arbeiten, erhalten Gäste verlässliche und aktuelle Informationen. Sogenannte KI-Halluzinationen werden dadurch ausgeschlossen. Die Pflege und Verantwortung der Inhalte verbleiben im jeweiligen Ursprungssystem. Die Destination behält damit die volle Datenhoheit. Das Microsoft-Sprachmodell, das auf europäischen Servern betrieben wird, übernimmt die sprachliche Formulierung der Antwort.

Markenkonform integriert

Die Voice-Agent-Lösungen erscheinen nicht als externe Chatbots oder in isolierter Form. Sie sind in die bestehende digitale Servicewelt der Destination eingebunden.

Das bedeutet, dass Gestaltung und Ansprache dem Corporate Design der Destination folgen und die Nutzerführung in der bestehenden digitalen Umgebung eingebettet bleibt.

Warum genau ein Sprachassistent?

„Sprache ist die natürlichste Schnittstelle des Menschen“, betont Roman Egger. Menschen müssen sich nicht mit Systemen auseinandersetzen oder verstehen, wie sie es funktionieren. Sie fragen einfach so, wie sie sonst am Info-Point oder an der Rezeption tun würden. „Gerade im Urlaub gibt es viele Situationen, in denen Chats unpraktisch sind: Man hat Sportgepäck, das Kind an der Hand oder anderes Gepäck oder Ausrüstung – die Hände sind einfach nicht frei. Dann drückt man den Knopf und spricht direkt. Keine Menüführung, kein Tippen. Genau das erwartet der Gast von heute.“ Gleichzeitig wird so auch das Thema Barrierefreiheit und die Benutzerfreundlichkeit berücksichtigt.

Implementierung und Kosten

„Im Schnitt dauert die Implementierung etwa vier Wochen, bei sehr komplexen Systemen bis zu sechs Wochen“, berichtet Markus Schröcksnadel.

„Während der Implementierungsphase wird das System getestet und trainiert – je mehr Anfragen es bearbeitet, desto geschmeidiger wird es.“

Die Abrechnung erfolgt minutengenau: Der Standardpreis liegt bei 33 Cent pro Minute. „Dabei sind alle Systeme und Daten enthalten – nicht nur die reine Sprachfunktion“, betont der CEO von feratel.

Beteiligte Destinationen

Prototypen wurden zunächst aus den Daten von Ischgl-Paznaun entwickelt. „Wir haben in einigen Bereichen schon Live-Einsätze, zum Beispiel beim Ski-Assistenten am Hochficht“, erklärt Thomas Angerer.

Geplant ist die Einführung auch in der Wildschönau oder in St. Moritz in der Schweiz. Mit zahlreichen weiteren Destinationen ist man im Gespräch.

Vorteile für die Unternehmen

Destinationen können ihren Gästen nicht nur schnell aktuelle und geprüfte Informationen bereitstellen, sondern auch den modernen Erwartungen gerecht werden: Immer mehr Touristen möchten nicht selbst recherchieren oder lange bei den Ansprechpartnern anrufen.

Zudem fallen einige repetitive Aufgaben weg, wodurch Personal mehr Raum für kreative Tätigkeiten bekommt.

„Die Frage ist also nicht mehr, ob der Gast KI nutzen wird, sondern ob die Destinationen darauf vorbereitet sind“, betont der KI-Experte Roman Egger.

ez



PREVENT DOWNTIME
ICE-FREE WIND SENSORS





Die PV-Anlage am Pitztaler Gletscher ist nur eine von zahlreichen Beispielen für Solarstromerzeugung am Berg. © Julia Brunner

PHOTOVOLTAIK AM BERG: WIE MÜSSEN MODULE BESCHAFFEN SEIN?

Das internationale und interdisziplinäre Projekt „PV-Detect“ forscht an einem „Alpin-Modul“ für PV-Anlagen am Berg. Dissertantin Anika Gassner informiert über den Stand der Technik.

Ob auf Seilbahnstationen, Gebäuden oder Freiflächen: PV-Anlagen am Berg boomen. Skigebiete setzen zurecht auf Solarstrom, um ihren Energiebedarf zumindest teilweise zu decken. Die Module der PV-Anlagen sind jedoch oft harten Bedingungen ausgesetzt: Den Komponenten setzen hohe Schneelasten, starke UV-Belastung, intensive Sonneneinstrahlung und tiefe Temperaturen zu. Wie müssen Module also beschaffen sein, um möglichst lange möglichst viel Leistung zu bringen?

Forschung in Skigebieten

Dieser Frage ist das internationale und interdisziplinäre Forschungsprojekt PV-Detect nachgegangen, darin involviert waren unter anderem das Unternehmen Sonnenkraft, sowie das SUPSI-Institut aus dem Schweizer Tessin und das Österreichische Forschungsinstitut für Chemie und Technik (OFI), wie Dissertantin Anika **Gassner** berichtet: „Zunächst haben wir bestehende alpine Photovoltaik-Installationen in unterschiedlichen Höhenlagen identifiziert und systematisch Daten zu den jeweiligen Umweltbedingungen an den einzelnen Standorten erfasst.“ Darauf aufbauend erfolgte eine

Vor-Ort-Charakterisierung der bestehenden alpinen PV-Systeme, einschließlich einer zerstörungsfreien Materialidentifikation und Alterungsanalyse mithilfe spektroskopischer Methoden sowie elektrischer Untersuchungen wie Leistungsbewertung, Degradationsratenanalyse und Elektrolumineszenzmessungen.

In einem weiteren Schritt wurden typische Ausfallmechanismen von PV-Modulen und -Systemen im alpinen Umfeld identifiziert und mit den daraus resultierenden Verlusten der elektrischen Leistungsfähigkeit korreliert. „Auf dieser Basis haben wir beschleunigte Alterungstests entwickelt, welche die alpinen Umweltbedingungen realistisch nachbilden



Für das „Alpin-Modul“ wurden Kombinationen aus Glasdicken, Rahmen, Zelltechnologien und Verbindern, sowie Einkapselungsmaterialien getestet.

und innerhalb kurzer Testzeiten vergleichbare Schadensbilder erzeugen.“

Ergänzend wurde eine Methode zur frühzeitigen Erkennung von Ausfällen erarbeitet, die fortgeschrittene Zuverlässigkeitstests mit sensitiven Verfahren zur Detektion von Degradationsprozessen kombiniert. „Abschließend haben wir eine Testmatrix definiert, die eine schnelle Produktentwicklung für innovative PV-Materialien, Komponenten und Moduldesigns ermöglicht, die speziell für den Einsatz unter den anspruchsvollen Umweltbedingungen der Alpen geeignet sind“, erläutert Gassner.

„Alpin-Modul“ als Ergebnis

Um das „Alpin-Modul“ konkret zu entwickeln, wurden verschiedene Kombinationen aus Glasdicken, Rahmen, Zelltechnologien und Verbindern, sowie verschiedene Einkapselungsmaterialien getestet. „Am besten schlugen sich PV-Module mit Rahmen, Doppelglasmodulen mit einer Glasdicke über drei Millimetern und einem Polyolefin-Einkapselungsmaterial“, berichtet Gassner. Die Dicke der Gläser stehen im Gegensatz zum Trend zu immer dünneren – und damit billigeren – PV-Modulen. Zudem eignet sich das Po-



Die Testanlage am Loser (Steiermark) umfasst fünf verschiedene Modultypen. © Energie AG

lyolyphin-Einkapselungsmaterial besser als das herkömmliche EVA, da es auch bei tiefen Temperaturen flexibel bleibt und seine dämpfende Wirkung beibehält.

Testanlagen in Skigebieten

Neben Literaturrecherche, Feldbeobachtungen und Labortests experimentiert PV-Detect auch im Feld: So hat die Energie AG Oberösterreich ihre seit 1988 bestehende PV-Forschungsanlage im steirischen Skigebiet Loser im Herbst 2025 grundlegend modernisiert und mit neuen Alpin-Modulen versehen. Die Anlage umfasst fünf verschiedene Modultypen, die auf ihr Verhalten und ihre Beständigkeit

in alpiner Umgebung untersucht und verglichen werden sollen.“ Sie umfasst fünf verschiedene Modultypen, um Vergleiche zu ermöglichen. Weitere analysierte Testanlagen befinden sich am Dobratsch und auf der Kanzelhöhe (beide Kärnten), sowie am Lac des Toules (Wallis). Zudem untersuchen SUPSI und OFI in ihren Laboren weitere geeignete Module. Der Fokus liegt darauf, die Auswirkungen von hohen Schneelasten auf die PV-Module zu erkennen.

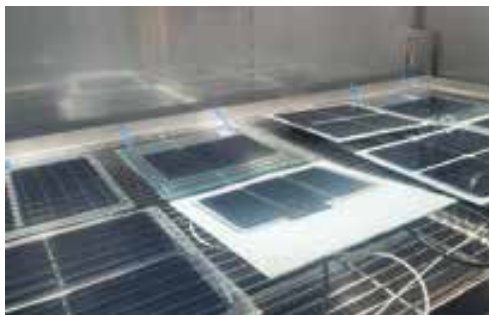
Schweizer forschen tiefer

Die Forschung von Anika Gassner konzentriert sich ausschließlich auf das PV-Modul

selbst und nicht auf das Montagesystem, Wechselrichter oder andere Komponenten der PV-Anlage. Das Schweizer Partnerinstitut SUPSI arbeitet parallel mit „Alience“ an einem Projekt, das sich auch mit diesen anderen Komponenten befasst, besonders Unterkonstruktionen und Wechselrichtern. Dieses Schweizer Projekt ist Teil der staatlichen „Winterstromoffensive“, welche die Installation von Anlagen in den Alpen oder über 1.500 Metern fördert, da dies besseren Winterstrom aufgrund von weniger Nebel und mehr Schnee-Reflexion liefert.

Ausblick: Alpin-Module in Serie?

Neben der alpinen PV-Forschung befasst sich Anika Gassner auch mit den Themen End-of-Life, Recycling und Reparaturmaßnahmen für PV-Module. Die Forschungsergebnisse des nun abgeschlossenen PV-Detect-Projekts ermöglichen es Herstellern wie Sonnenkraft, die Entwicklung neuer alpiner Module in Serie zu planen, denn „zurzeit sehen wir nur wenige Modelle am Markt, die die Anforderungen eines Alpin-Moduls erfüllen“, schließt Gassner. ts



Die PV-Module wurden beschleunigten Alterungstests unterzogen, etwa mit mechanischen Prüfungen (links) und UV-Tests (rechts).

IHR KOMPETENTER PARTNER BEI ALLEN PLANUNGEN IN SKIGEBIETEN...



ALPINE ENGINEERING

Seilbahnen · Skipisten · Schneeanlagen · Infrastruktur · Behördenverfahrens-Management · SkiGIS. u.v.m.

KLENKHART & PARTNER CONSULTING ZT GMBH
A-6067 Absam · T: +43 50226
office@klenkhart.at

www.klenkhart.at

KÄSSBOHRER AUF DER MOUNTAIN PLANET: LÖSUNGEN FÜR NACHHALTIGE PISTENPFLEGE

Auf der Messe Mountain Planet 2026 präsentiert Kässbohrer verschiedene Fahrzeugmodelle, die neue Fräsgeneration SmartCut, das KFX-Schnellwechselsystem, alternative Antriebskonzepte, SnowSat LiDAR sowie den PB 600 Polar W GreenTech für den Ganzjahreseinsatz. Ein Überblick.

Ein effizienter, nachhaltiger und wirtschaftlicher Betrieb ist das Ziel eines jeden Skigebiets. Deswegen stellt der Hersteller Kässbohrer auf der Messe Mountain Planet seine neuesten Technologien und Fahrzeuglösungen vor.



Die „grüne Linie“: Alternative Antriebe für mehr Nachhaltigkeit

Mit dem vollelektrischen *PB 100 E* und dem diesel-hybriden *PB 600 E+* präsentiert Kässbohrer seine konsequent weiterentwickelte „grüne Linie“. Beide Fahrzeuge stehen für emissionsarme Pistenpräparierung, reduzierte Geräuschentwicklung und einen deutlich geringeren Energieverbrauch bei gleichzeitig hoher Leistungsfähigkeit. Diese elektrifizierten Antriebskonzepte ermöglichen Skigebieten einen wichtigen Schritt hin zu mehr Nachhaltigkeit im Pistenbetrieb.



PB 800 W: Leistungsstärke für höchste Anforderungen:

Als die High-End-Maschine für anspruchsvollste Bedingungen wird der *PB 800 W* auf der Messe zu sehen sein. Das Fahrzeug mit seiner Kombination aus stärkstem Motor, fünf Laufradachsen, längerem Fahrwerk und größerem Schild schiebt in kürzerer Zeit erheblich mehr Schnee – auch an kritischen Hängen und bei großen Schneemengen.

PB 600 Polar W GreenTech: Lösungen für das ganze Jahr

Besonders interessant für Betreiber ist der *PB 600 Polar W GreenTech*, der für vielseitige Anwendungen auch außerhalb der Wintersaison konzipiert wurde. Jetzt auch mit Winde kann das Fahrzeug mit speziellen Anbaugeräten beispielsweise zum Mulchen von Pistenflächen eingesetzt werden, um optimale Voraussetzungen für die kommende Schneesaison zu schaffen. Damit unterstreicht der Hersteller Kässbohrer seinen Ansatz, Maschinen als ganzjährige Arbeitsplattformen mit hoher Wirtschaftlichkeit nutzbar zu machen.



Technologiefokus: SmartCut-Fräse und KFX-Schnellwechselsystem

Neben den Fahrzeugen legt Kässbohrer einen besonderen Schwerpunkt auf technische Innovationen rund um die Pistenbearbeitung. Die neue *SmartCut*-Fräsgeneration steht für verbesserte Schneequalität, optimierte Kraftübertragung und höhere Effizienz bei gleichzeitig reduziertem Energiebedarf. Ergänzt wird dies durch das einzigartige *KFX*-Schnellwechselsystem: Das komfortable An- und Abkoppeln der Fräse in 20 Sekunden vom Fahrerhaus aus spart bis zu 20 Prozent Zeit und Sprit, reduziert Anfahrtschäden und macht das Präparieren an engen Stellen einfacher.



SnowSat LiDAR: Technologie zum Erleben

Ein besonderes Highlight am Messestand wird *SnowSat LiDAR* sein. Die Besucher können die neueste Generation der Schneetiefenmessung und Geländeanalyse live erleben. Was diese Weltneuheit im Bereich der Schneetiefenmessung kann: *SnowSat LiDAR* misst die Schneetiefe bereits bis zu 50 Meter vor und neben dem Fahrzeug. So erkennen die Fahrer schneearme Stellen aus der Distanz und können frühzeitig reagieren. Ergebnis: eine optimierte Schneeverteilung und damit erhebliche Einsparungen bei Energie, Zeit und Ressourcen im gesamten Pistenmanagement.

Kässbohrer auf der Mountain Planet
Halle 1 – Stand 1501



GILLES FOURNIER

CEO von Kässbohrer E.S.E.

„Mit unseren Innovationen zeigen wir, wie moderne Technologie Nachhaltigkeit, Effizienz und höchste Präparierqualität miteinander verbindet. Die Mountain Planet ist für uns die ideale Plattform, um gemeinsam mit unseren Kunden die Zukunft des alpinen Betriebs zu gestalten.“

SOMMERTRAINING MIT WIRKUNG: FÜR ANGEHENDE PISTENBULLY-FAHRER

Angehende PistenBully-Fahrer können auch heuer in der Kässbohrer-Zentrale in Laupheim die Fahrzeuge auf Sand testen. Die Bedingungen ähneln überraschend denen auf Schnee – und so lassen sich die Kraftpakete intensiv und praktisch erleben und verstehen.

Die Idee von Kässbohrer, auf Sand ein Gefühl fürs *PistenBully*-Fahren zu entwickeln, kam an und wird deshalb auch in diesem Sommer wiederholt: Rund 20 angehende Fahrer und Fans von nah und fern nutzten im vergangenen Jahr das Angebot, direkt in der Kässbohrer-Zentrale in Laupheim in die Welt von *PistenBully* einzutauchen. Hauptattraktion: Das intensive praktische Erleben und Verstehen der Kraftpakete. Denn die Bedingungen auf Sand sind überraschend ähnlich mit denen auf Schnee.

Eins-zu-Eins-Training auf Sand

Auch ohne winterliche Verhältnisse lässt sich somit eine solide Grundlage für den späteren Einsatz schaffen. Entscheidend sind zunächst das Verständnis für die Bedienung eines *PistenBully* sowie das richtige Fahrgefühl. *ProAcademy* Trainer Anthony **Bowman** vermittelt auf einer groß angelegten Sandpiste mit einem intensiven Eins-zu-Eins-Training grundlegendes Wissen sehr praxisnah und unterhaltsam. Anthony erläutert dabei alle wesentlichen Inhalte für Einsteiger: von der technischen Funktionsweise



Anthony Bowman vermittelt sein enormes Wissen auch auf Sand – mit viel Geduld und Freude.



© Kässbohrer

einer Pistenraupe über die korrekte Bedienung bis hin zu den Grundlagen der Pistenpräparierung. Besonderen Wert legt er dabei auf eine wirtschaftliche sowie maschinen- und umweltschonende Fahrweise. Ebenso steht der sichere Umgang mit dem Fahrzeug im Fokus. Im Anschluss bleibt ausreichend Zeit, das Gelernte anzuwenden und ein Gespür für das Fahrzeug zu entwickeln.

So sind die Teilnehmer bestens vorbereitet, um bei den ersten Schneefällen einfache Einsätze zu übernehmen. Aufbauend empfiehlt sich ein weiterführendes Training im *ProAcademy Camp*, das im November in Sölden stattfindet.

Ein besonderes Highlight des Sommer-Trainingstags ist die individuelle und intensive Betreuung direkt im Fahrzeug. Ergänzt wird das Erlebnis durch eine anschließende Betriebsführung inklusive Bewirtung in der Kässbohrer-Kantine – ein Einblick mitten in die Welt der *PistenBully*-Produktion. Die Teilnahmebestätigung der *ProAcademy* kann bei zukünftigen Bewerbungen von Vorteil sein.



Scan mich

Ab April stehen zahlreiche Termine zur Verfügung:
portal.proacademy.info/learn/courses/649/pistenbully-praxis-training-in-laupheim

bartholet
we move. we connect.

MOUNTAIN PLANET 21 → 23.04.2026
FOR SUSTAINABLE INNOVATIONS
GRENOBLE ALPEXPO ALPS-FRANCE MOUNTAIN-PLANET.COM

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.
21. - 23. April | Halle 1, Stand 1591

MEHR LEISTUNG DURCH SIMULATION: DIE ZUKUNFT DER KÜHLTURMPLANUNG

Je niedriger die Wassertemperatur, desto effizienter können Schneeerzeuger arbeiten – mit weniger Energieeinsatz und höherer Schneequalität. In Skigebieten, in denen jede Kilowattstunde zählt, wird die optimale Kühlung des Wassers damit zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor.

Kaltes Wasser ist das Um und Auf für eine leistungsfähige und wirtschaftliche Beschneigung. Eine der effektivsten Lösungen dafür sind Kühltürme. Sie ermöglichen eine besonders starke Abkühlung durch direkten Luftkontakt und bieten damit ideale Voraussetzungen für moderne Beschneigungsanlagen. Allerdings bringen diese Systeme auch klare Anforderungen mit sich: Kühltürme benötigen viel Platz und müssen sorgfältig geplant werden, um maximale Leistung zu erzielen und betriebliche Risiken zu vermeiden.

Erfahrung trifft Hightech:

Optimierung durch CFD-Simulationen

TechnoAlpin verfügt über mehr als 35 Jahre Erfahrung in der Planung und Umsetzung effizienter Beschneigungssysteme. Dieses Know-how liefert wertvolle Erfahrungswerte, wenn es um die optimale Auslegung von Kühltürmen geht. Doch um die Effizienz weiter zu perfektionieren und die bestmöglichen Lösungen für Kunden zu entwickeln, wurde ein zusätzlicher Schritt gesetzt: der Einsatz von CFD-Analysen. CFD steht für „Computational Fluid Dynamics“ – eine Methode, mit der Strömungsverhältnisse und Luftbewegungen präzise simuliert werden können. Mithilfe dieser Simulationen wurden Kühltürme detailliert untersucht, um die idealen Abstände zwischen den



Kaltes Wasser bleibt der Schlüssel – und mit optimierten Kühlturm-konzepten wird dieser Schlüssel künftig noch effizienter genutzt.

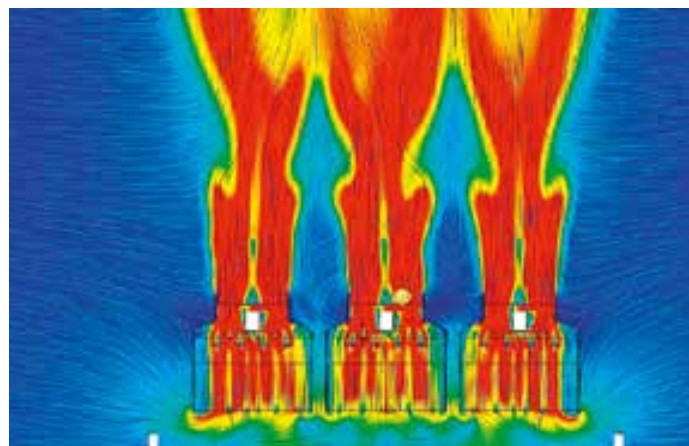
Türmen, zur Wasseroberfläche sowie zu Außenbegrenzungen exakt zu berechnen. Das Ziel: eine optimale Luftzirkulation sicherzustellen, die Kühlleistung zu maximieren und gleichzeitig kritische Effekte wie Vereisung zuverlässig zu verhindern. Denn gerade bei niedrigen Temperaturen kann es bei ungünstiger Anordnung zu Eisbildung kommen, was den Betrieb beeinträchtigen könnte.

Bessere Daten für die Planung

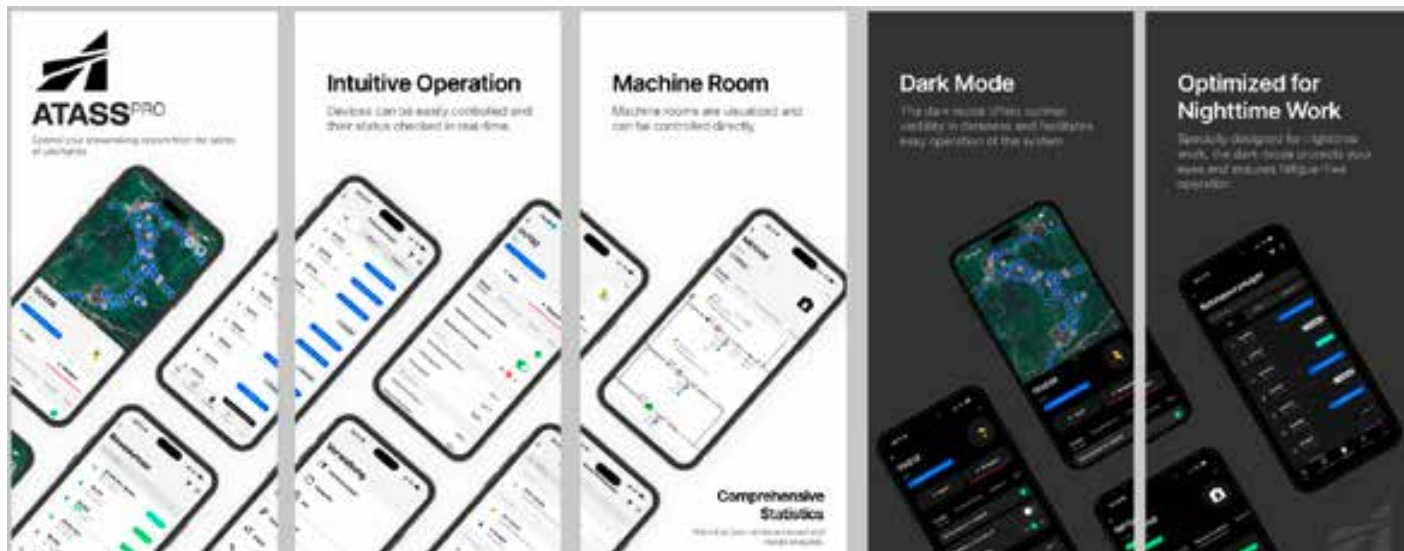
Durch die Kombination aus jahrzehntelanger Praxiserfahrung und modernster Simulationstechnologie stehen dem Un-

ternehmen TechnoAlpin heute noch präzisere Planungsdaten zur Verfügung. Damit können Kunden bereits in der Projektierungsphase optimal unterstützt werden – von der Standortwahl über die Dimensionierung bis hin zur effizienten Integration in bestehende Beschneigungsinfrastrukturen.

So entstehen Lösungen, die nicht nur technisch überzeugen, sondern auch langfristig wirtschaftlich und nachhaltig sind. Kaltes Wasser bleibt der Schlüssel – und mit optimierten Kühlturm-konzepten wird dieser Schlüssel künftig noch effizienter genutzt.



Mithilfe von CFD-Simulationen werden Kühltürme detailliert untersucht, um die idealen Abstände zwischen den Türmen, zur Wasseroberfläche sowie zu Außenbegrenzungen exakt zu berechnen.



© TechnoAlpin

Neben der Android-Version ermöglicht ATASSpro nun auch Nutzern von iPhone und iPad Zugriff auf das digitale Beschneigungsmanagement.

ATASSPRO MOBILEAPP: NUN AUCH FÜR IOS VERFÜGBAR

TechnoAlpin erweitert das digitale Serviceportfolio: Die ATASSpro MobileApp steht ab sofort auch für iOS-Geräte zur Verfügung. Nun haben auch Nutzer von iPhone und iPad einen orts- und zeitunabhängigen Zugriff auf das digitale Beschneigungsmanagement.

ATASSpro die vollautomatische und intelligente Steuerungssoftware von TechnoAlpin für die technische Beschneigung, ermöglicht die umfassende Überwachung, Analyse und Optimierung von Schneeerzeugungsanlagen. Neben der bestehenden Android-Version ermöglicht die Anwendung nun auch Nutzern von iPhone und iPad einen orts- und zeitunabhängigen Zugriff auf das digitale Beschneigungsmanagement.

Die App bildet sämtliche zentrale Funktionen von ATASSpro mobil ab. Betreiber können den Systemstatus in Echt-

zeit überwachen, aktuelle Mess- und Betriebsdaten abrufen sowie einzelne Anlagenteile gezielt steuern. Dadurch bleibt die gesamte Beschneigungsinfrastruktur jederzeit transparent und kontrollierbar. Reaktionszeiten auf veränderte Rahmenbedingungen lassen sich verkürzen, Entscheidungsprozesse werden unmittelbar unterstützt.

Insbesondere im operativen Tagesgeschäft trägt die mobile Anwendung zu einem effizienten, sicheren und nachvollziehbaren Anlagenbetrieb bei. Die benutzerfreundliche Oberfläche, eine hohe

Systemperformance sowie die vollständige Integration in die ATASSpro-Umgebung gewährleisten einen stabilen und praxisorientierten Einsatz unter realen Betriebsbedingungen.

Mit der Bereitstellung der iOS-Version verfolgt TechnoAlpin konsequent das Ziel, digitale Lösungen plattformübergreifend und anwenderorientiert zu entwickeln. Die ATASSpro MobileApp für iOS ist ab sofort im Apple App Store erhältlich und ergänzt das digitale Ökosystem von TechnoAlpin um eine weitere leistungsfähige Komponente.





Der TITAN 5.0 von Demaclenko liefert mehr Schnee, arbeitet zuverlässig bei Grenztemperaturen und reduziert den Energieverbrauch. © Demaclenko

TITAN 5.0 VON DEMACLENKO: EFFEKTIVE BESCHNEIUNG BEI GRENZTEMPERATUREN

Wichtige Neuheit in der Beschneigungsbranche: Der Titan 5.0 von Demaclenko liefert mehr Schnee bei noch besserer Qualität – auch bei Grenztemperaturen – und verbraucht dabei deutlich weniger Energie. Welche Technologien stecken hinter diesem Effekt?

Demaclenko stellt den *Titan 5.0* vor: Mit ihm erhalten Skigebiete einen Schneeerzeuger, der die maximale Nutzung jedes Schneifensters ermöglicht – und das zuverlässig in allen Temperaturbereichen. Dazu wurden die technischen Features des Geräts deutlich weiterentwickelt.

Neu konzipierter Düsenkranz

Der Düsenkranz des *Titan 5.0* wurde komplett überarbeitet und sorgt für eine noch homogenere Schneeverteilung. Dadurch wird der *Titan 5.0* zum leistungsstarken und effizienten Schneeerzeuger für alle Temperaturbereiche. Selbst weniger ideale Schneifenster lassen sich optimal nutzen – ein entscheidender

Vorteil für die Grundbeschneigung vor der Saison, wenn maximale Produktionssicherheit auch bei wechselhaftem Wetter gefragt ist.

Optimiertes Luftkühlsystem

In den neuen Düsenring des *Titan 5.0* wurde ein innovativer Wärmetauscher integriert, der den Ring beheizt und gleichzeitig die Druckluft kühlt. Damit macht das ausgereifte Luftkühlsystem – dessen Grundstein Demaclenko bereits 2011 mit der Nachkühlung der Druckluft über den Wasserfilter legte – einen weiteren Effizienzsprung. Die besonders niedrige Lufttemperatur optimiert die Gesamtpower der Maschine, insbesondere bei Grenztemperaturen.

Hocheffiziente Kompressortechnologie

Eine weitere Neuerung ist die Integration einer völlig neuen Kompressortechnologie. Der Scroll-Kompressor arbeitet extrem leise, nahezu vibrationsfrei und liefert zuverlässige Spitzenleistung. Gleichzeitig ist er kompakt, wartungsarm und garantiert 100 Prozent ölfreie Druckluft. Durch die hohe Effizienz verbessert sich zudem die Energiebilanz der Maschine spürbar, da sie insgesamt weniger Strom als das Vorgängermodell benötigt.

Next-Gen Schnittstellen & Elektronik

Beim *Titan 5.0* kommt ein neues 10"-Touch-Farbdisplay zum Einsatz, das höchste Benutzerfreundlichkeit garantiert.



Optimiertes Luftkühlsystem mit innovativem Wärmetauscher im Düsenring.



Die neue Kompressortechnologie reduziert den Strombedarf, arbeitet leise und minimiert Vibrationen.



Das Display wurde auf 10" vergrößert und der Schaltschrank auf den neuesten Stand der Technik gebracht.



Das geringe Gesamtgewicht sorgt für sicheren Transport und maximiert die Stabilität.

Mehr Schnee und noch bessere Qualität dank des komplett überarbeiteten Düsenrings, vor allem bei Grenztemperaturen.



GESAMT-PLANUNG SCHNEE-ANLAGEN



Wie gewohnt lässt es sich auch mit Handschuhen problemlos bedienen und zeigt alle relevanten Daten auf einen Blick: Wassertemperatur, Druck, Durchsatz, Schneequalität, Energieverbrauch, Lufttemperatur und -feuchtigkeit sowie statistische Kennzahlen. Auch der Schaltschrank wurde komplett überarbeitet und auf den neuesten Stand der Technik für Hochleistungselektronik gebracht.

Neu integriert wurde zudem ein Energiemesser, der die Leistungsüberwachung in Echtzeit ermöglicht.

Für den einfachen Transport entwickelt

Der *Titan 5.0* überzeugt auch mit seinem unschlagbar niedrigen Gewicht – eine Eigenschaft, durch die sich alle Propellermaschinen von Demaclenko vom Markt abheben.

Dank der bewährten Andockrichtungen, die direkt im Unteraufbau der Maschine integriert sind, kann der Schneerzeuger sehr nah und sicher am Schild des Pistenfahrzeugs geführt werden. Das beweist sich vor allem in sehr steilem Gelände als entscheidender Vorteil.

Das vergleichsweise geringe Gewicht ermöglicht einen problemlosen Transport mittels Helikopter, auch in sehr großen Flughöhen.

Weiterentwickelt auf bewährter Basis

Mehr denn je ist es Demaclenko mit dem neuen *Titan 5.0* gelungen, konsequente Innovation mit erprobter Technik zu verschmelzen und echten Kundennutzen zu schaffen.

Skigebiete erhalten einen Schneerzeuger, der höchste Effizienz bietet und eine maximale Nutzung jedes Schneifensters ermöglicht.

Er verbindet technologische Spitzenleistung mit praxisnaher Funktionalität und ist laut Demaclenko der neue Leader am Markt, wenn es um effiziente und kompromisslose Beschneigung in allen Temperaturbereichen geht.

TECHNISCHE DATEN:

PERFORMANCES

Wasserdruck	8-50 bar
Maximaler Wasserdurchsatz	12 l/s
Wurfweite	80 m

ELEKTRISCHE EIGENSCHAFTEN

Spannung	400 V**
Gebälsemotor	18 kW
Kompressor	3,7 kW
Heizung	0,5 kW*
Aufgenommene Leistung	22,2 kW*
Frequenz	50 Hz
Netzanschlussstecker	63 A

MECHANISCHE EIGENSCHAFTEN

Nukleatoren	12
Wasserdüsen	84
Horizontaler Drehbereich	360°
Automatische Schwenkung	-175° – +175°
Höhenverstellung Gebläse	0° – 45°
Wasseranschluss	2"
Wasserfilter	250 µm

* bei Feuchtkugeltemperatur -10°C, 1.500 m.ü.M | ** zulässige Toleranz -10% bis +5%.



Scannen Sie den QR-Code, um mehr Details und technische Daten zum Titan 5.0 zu erfahren.



ILF CONSULTING ENGINEERS AUSTRIA GMBH
Feldkreuzstraße 3 · 6063 Rum bei Innsbruck
Tel.: +43/512/2412-0

HANS HALL: ALPINE GRABBER „GIBT GUMMI“

Ob das Kundenevent in Saalbach, die Test-Tournee in der Schweiz oder die Erfahrungsberichte der Pilotkunden: Der „Alpine Grabber“ von HANS HALL überzeugt immer mehr Pistenteams. Die Gummikette bietet volle Leistung auch auf dünnem Schnee oder gar Gras – Flurschaden adé.

Die Gummikette *Alpine Grabber* des Herstellers HANS HALL stößt in der Branche auf immer größere Resonanz. Das bewies unter anderem ein Kundenevent in Saalbach mit 90 Teilnehmern aus acht Skigebieten, das begeisterte Reaktionen auslöste. In der Schweiz wiederum reist die Kette derzeit alle zwei Wochen in ein anderes Skigebiet – und auch dort häuft sich das positive Feedback. Nicht zuletzt wenden Skigebiete in der Schweiz und Frankreich den *Alpine Grabber* bereits aktiv an, ihre Erfahrungsberichte stoßen in das gleiche Horn.

Pain Point: Flurschäden

Doch warum löst die Gummikette von HANS HALL ein so großes Echo aus? „Weil sie eine Lücke schließt: Mit ihr können selbst große Pistenraupen auf Nassschnee, dünnen Schneedecken, Schmutzschnee und apere Stellen fahren – ohne den Pistenaufbau zu zerstören oder gar Flurschäden zu verursachen“, berichtet Geschäftsführer Hans Hall. Vielmehr ist das Einschleichen aus Pistenrandbereichen bei wenig Schneeeauflage möglich. Ebenso stellt längeres Fahren über schneefreie Bereiche kein Problem dar: Die Pistenraupenfahrer umfahren mit *Alpine Grabber* steile Stellen, um dann von oben nach unten zu präparieren. Der Schnee bleibt kompakt, anstatt – wie bei Alu- oder gar Stahlketten – aufgerissen und verdreckt zu werden.

Gain Point: Wettbewerbsvorteil

„Mit *Alpine Grabber* lassen sich Loipen, Südhänge und Talabfahrten selbst bei Schneedicken von 10 bis 15 Zentimetern qualitativ länger aufrechterhalten – ein knallharter Wettbewerbsvorteil, sowohl zu Beginn als auch zu Ende der Saison oder wenn der Winter Pause macht“, so Hans Hall. So konnte etwa die Kaisereggbahnen Schwarzsee AG (Schweiz) eine Piste in nur vier Stunden retten und so ihr breites Angebot weiterhin sicherstellen. Ein weiteres gutes Beispiel sind die Schwärzenlifte Eschach (Deutschland). Dank Beschneigung und Gummikette war deren Skigebiet das erste deutsche, das im Winter 2025 in Betrieb gehen konnte – obwohl es auf 800 Metern Seehöhe liegt.



90 Bergbahner aus acht Skigebieten kamen kürzlich nach Saalbach, um die verschiedenen Ketten von HANS HALL zu testen.



Ob Schubleistung oder Steigfähigkeit: Die Gummikette *Alpine Grabber* braucht den Vergleich zu Alu- & Stahlketten nicht scheuen. © HANS HALL

Performance Point: Kettenleistung

Was nicht nur die Teilnehmer des Kundenevents, sondern auch das Team von HANS HALL überraschte: Die enorme Schubleistung und die Steigfähigkeit der Gummikette – auch im normalen Präparier-Einsatz. „*Alpine Grabber* erbringt auf sulzigen bis normalen Schneedecken eine ebenso gute Performance wie Aluketten. Das hat der direkte Vergleich in Saalbach gezeigt“, betont Hall. Teilweise ist die Gummikette sogar leicht im Vorteil, da sie den Schnee presst statt aufreißt und die Fräse nur das Nötigste bearbeitet, was wiederum Energie spart.

Nur bei extrem eisigen und steilen Pisten stößt die Gummikette an ihre Grenzen. Hier lässt sich bis zu einem gewissen Grad mit Winde und scharfen Eisdornen gegensteuern. Diese sind – wie bei den Alu- und Stahlketten aus dem Hause HANS HALL – im Bereich der Spurbügelbänder angeordnet, also links und rechts neben den Laufrädern, wo der meiste Anpressdruck herrscht. Anordnung und Einsatz der Eisdorne im Gummisteg sind patentiert.

Good Point: Baukastenprinzip

Egal ob Flachdorn, Spitzdorn oder Blindstopfen: die Elemente lassen sich mit einem entsprechenden Gerät schnell austauschen. Generell entspricht *Alpine Grabber* dem HANS HALL Hall-6-Band- Baukastenprinzip. Das heißt: Spurbügel, Unterlagsplatten, Gummibänder sowie weitere Bauteile von Alu-, Stahl- und Gummiketten sind untereinander austauschbar, was die Wartung erleichtert und vergünstigt. *Alpine Grabber* ist für alle Arbeitsbreiten bis zu 4,2 Metern verfügbar.

Further Point: Sommernutzung

Der Zuspruch, den *Alpine Grabber* derzeit erfährt, stimmt Hans Hall nicht nur für das Wintergeschäft zuversichtlich: „Mit der Gummikette können Pistenraupen ja auch über Straßen und Gras fahren. Mit ihr werden die Fahrzeuge auch für den Sommer interessant, um etwa Schneerzeuger zu transportieren.“ ts



Im Gegensatz zu Niederungsarten führt regionales Wildpflanzensaatgut in alpinen Lagen zum Begrünungserfolg. © Kärntner Saatbau

ALPINE LAGEN RICHTIG BEGRÜNEN: WENN DAS SAATGUT PASSEN MUSS

Begrünungen, speziell in höheren Lagen, sind nicht unproblematisch. Vor allem die schlechten Bodenverhältnisse und extremen Klimabedingungen gegenüber Tieflagen erschweren eine sichere Begrünung. Die Lösung? Eine Alpinbegrünung mit regionalem Wildpflanzensaatgut.

Um Skipisten und Co. zu begrünen, setzen manche Bergbahnen noch immer auf klassisches Saatgut. Die Ausbringung von Niederungsarten im alpinen Gebiet bringt zwar einen anfänglich raschen Grüneffekt, jedoch keine dauerhafte Begrünung. Die Niederungsarten können sich unter den gegebenen Bedingungen nicht etablieren. Skigebiete sollten daher auf alpines, regionales Wildpflanzensaatgut setzen.

Vorteile von alpinen Saatgut

Alpines Wildpflanzensaatgut hat sich über Jahrhunderte sowohl an die Nährstoffverhältnisse als auch an die extremen klimatischen Verhältnisse in den alpinen Regionen angepasst und bietet so alle Voraussetzungen für eine langfristige und damit erfolgreiche Begrünung. Es zeichnet sich gegenüber Tieflandsorten, welche für die landwirtschaftliche Nutzung gezüchtet worden sind, durch ein geringeres Massenwachstum und einen geringeren Pflege- und Düngeanspruch aus.

ReNatura® Alpinmischungen

Das Saatgut der Marke ReNatura® des Anbieters Kärntner Saatbau besteht zu hundert Prozent aus herkunftszertifiziertem regionalem Wildpflanzensaatgut und erzielen einen breiten Einsatzbereich für Begrünungen von Wegböschungen, Skipisten, Almflächen etc, aber auch bei Rekultivierungen im Bereich von Kraftwerksbauten oder Lawinenverbauungen. Die ReNatura® Alpinmischungen sind an die Standortbedingungen im alpinen Bereich bestens angepasst:

- kurze Vegetationszeit,
- extreme Schwankungen der Wasserversorgung,
- hohe Unterschiede in den Tagestemperaturen,
- schlechtere Nährstoffversorgung,
- lange andauernde, komprimierte Schneedecke,
- allgemein niedrige Temperaturen,
- geringe Humusaufgabe nach Erdarbeiten.

Eigenschaften der Alpinmischung

Im Vergleich zu konventionellen Begrünungsmischungen zeigen alpine Ökotypen ein langsames Jugendwachstum. Die Pflanzen investieren in den ersten Monaten vor allem in unterirdische

Wurzelmasse. Damit sind sie von Anfang an sehr stabil gegenüber extreme Umwelteinflüsse. Die Pflanzen haben geringe Nährstoffansprüche und eine besondere Langlebigkeit. Sie gelangen auch in sehr hohen Lagen noch zur Samenreife und füllen damit wieder die Samenvorräte des Bodens.

Bei Narbenverletzungen durch Maschinen, Viehtritt oder Seilbahnbetrieb werden kleinere Lücken durch junge Keimlinge wieder geschlossen. Die Gräser sind in erster Linie für einen guten Narbenschluss verantwortlich. Die Kleearten stellen die Stickstoffversorgung der Begrünung langfristig sicher und die beigemischten Kräuter stabilisieren die Begrünung durch ihr tiefreichendes Wurzelsystem auch in tieferen Bodenschichten.

Düngung und Pflege

Bei Verwendung standortgerechter Saatgutmischungen ist zum Erreichen einer stabilen Vegetationsdecke im Regelfall eine einmalige Düngung zur Aussaat ausreichend. Nur in Ausnahmefällen sind weitere Düngemaßnahmen notwendig. Im Gegensatz zu Beständen, welche sich vorwiegend aus Tieflagensaatgut entwickelt haben, benötigen Bestände aus Alpinsaatgut keine Erhaltungsdüngung.

Begrünungstechnik, Saatgutmischung und Erosionsverhalten

Die Qualität der Begrünungstechnik ist für die Vermeidung von Erosion in den Wochen nach der Ansaat entscheidend. Nur bei Verwendung von Techniken, bei denen der Oberboden durch Abdeckung mit einer Mulchschicht oder durch Geotextilien geschützt wird, kann auch bei starken Niederschlägen Bodenabtrag weitgehend vermieden und der Oberflächenabfluss ausreichend reduziert werden. Der Einsatz von Deckfrüchten bringt unter den extremen Klimaverhältnissen der Hochlagen keinen schnelleren Erosionsschutz. Standortgerechte Begrünungsmischungen erreichen eine signifikant bessere Bodendeckung als Handelsmischungen von Niederungsarten.

Zusammenfassung

Bei Begrünungen kommt einer möglichst der Natur entsprechenden Vorgangsweise die größte Bedeutung zu. Dazu sollte standortgerechtes Saatgut mit einer auf dem Standort abgestimmten Begrünungsmethode verwendet werden.

SALZMANN INGENIEURE: ÜBER NEUE ALTE UND NEUE NEUE ANLAGEN

Die Salzmänn Ingenieure planen derzeit fünf Projekte, die unterschiedlicher nicht sein könnten: Von der Wiederaufstellung eines Sessellifts über den Neubau einer reinen Biketransport-Anlage bis zur ersten ROPERA-Seilbahn in Österreich reichen die Bauvorhaben.

Von den zahlreichen Seilbahnprojekten, die Salzmänn Ingenieure verantworten, stechen aktuell fünf Projekte heraus – was sowohl ihre Bedeutung für die Branche als auch ihren Fortschritt im Planungs- und Genehmigungsprozess betrifft (Änderungen sind daher noch möglich). Ein Überblick.

Wiederaufstellung in Silvretta Montafon

In Silvretta Montafon wird die Doppelsesselbahn Freda für die Snowboard- und Ski-Cross-Weltmeisterschaft im nächsten Winter ersetzt. „Da diese Anlage hauptsächlich für Freerider und Funpark-Fahrer von Bedeutung ist, werden wir die gebrauchte Vierersesselbahn „Einzeiger“ – Baujahr 1999 – aus Sölden wiederaufstellen“, berichtet Seilbahnplaner Stephan **Salzmänn**. Die Anlage wird von Silvretta Montafon selbst in Stand gesetzt und mit einer ansprechenden Gestaltung (Vonier Architekten) wieder aufgebaut, da die alten Verkleidungen die Demontage nicht überleben werden. Die Seilbahn wird mit neuer Elektrik, neuem Seil und neuen Klemmen auf einen modernen Stand gebracht, zudem werden zwei Stützen neu errichtet. „Da die Seilbahn sich nahe eines Natura-2000-Gebiets befindet, ist der Genehmigungsprozess langwierig und herausfordernd,



Rendering der 4er-Sesselbahn Freda, mit aufbereiteter Seilbahntechnik und neuer Architektur.

umso mehr freut uns der sehr gute Zustand der Anlage“, betont Salzmänn. „Bei Wiederaufstellungen sollte der Zeitpunkt passen, damit der Betreiber tatsächlich eine Konzession von 30 Jahren bis zur Generalrevision erhält“, mahnt der Seilbahnplaner.

Die Kosten für Demontage, Transport, Instandsetzung, Montage, Hochbau, Infrastruktur und Genehmigungsverfahren müssen berücksichtigt werden. Erfahrungsgemäß liegen die Gesamtkosten im Vergleich zu einem Neubau im Durchschnitt um ein Drittel niedriger.

Retrofit einen Berg weiter

Die Strategie der Ressourcenschonung in Silvretta Montafon muss im Zusammenhang mit dem Retrofit der Doppelsesselbahn Gafrescha gesehen werden, die den Talboden mit dem gleichnamigen Ortsteil verbindet und hauptsächlich für den Gepäcktransport und Rodler genutzt wird. „Die Generalrevision ist komplex und kostspielig, da die Anlage die Vorgaben der Sessellift-Richtlinie von vor 1993, wie die Notwendigkeit von Überkopfbügeln, nicht erfüllt“, schildert Salzmänn. Dies erfordert neue Sessel und Stützen sowie die Sanierung der Stationen. Die Generalrevision der Gafreschabahn muss bis 2027 abgeschlossen sein, weshalb die Einreichung dieses Jahr und der Umbau nächstes Jahr erfolgen werden. Die Gafreschabahn ist eines von fünf Generalrevisionsprojekten, die Salzmänn Ingenieure für 2027 vorbereitet.

Reine Bike-Anlage am Wurbauerkogel

Mit der Übernahme des Bikebergs Wurbauerkogel in Windischgarsten investiert die Oberösterreichische Seilbahnholding in eine neue 4er-Sesselbahn. Die Anlage wird abwechselnd mit einem Vierersessel mit Haube und einem Fahrradträger für drei Bikes ausgestattet und ist als Selbstbedienungsanlage konzipiert, bei der die Biker ihre Fahrräder selbst ein-



Renderings der reinen Biker-Sesselbahn am Wurbauerkogel in Windischgarsten. © Salzmänn



Rendering der ersten österreichischen ROPERA-Sesselbahn am Glungezer.

und aushängen. Die Seilbahn wird durch eine umfassende Infrastruktur im Tal ergänzt, darunter ein Shop, eine Werkstatt, ein Waschplatz und ein Kassenbüro. „Bei diesem ersten reinen Bike-Projekt müssen auch wir neue Erfahrungen sammeln: So haben wir die Einstiegssituation bei uns in der Tiefgarage simuliert“, schmunzelt Salzmann. Zudem planen die Ingenieure für die OÖ Seilbahnholding ein Technik-Zentrum für Pistengeräte und Schneerzeuger, welches ebenfalls heuer errichtet wird.

Erste ROPERA-Anlage in Österreich

Technisch ebenfalls interessant ist die 6er-Sesselbahn Scharnkogel im Skigebiet Glungezer. Sie wird Österreichs erste Anlage sein, die dem neuen ROPERA-Standard der HTI-Gruppe (Leitner, Bartholet, POMA) entspricht und Leitner als Referenzanlage in der Nähe des Standorts Telfs dienen wird. „Die Seilbahn ersetzt eine ältere 4er-Sesselbahn von Wopfner im hinteren, hoch gelegenen und windigen Gebiet ‚Kalte Kuchl‘, bei der eine Generalrevision nicht wirtschaftlich

gewesen wäre“, so Salzmann. An der Bergstation ist ein Restaurant mit 130 Sitzplätzen geplant.

Leistungsstarke Anlage Kreischberg

Eine herausragende Seilbahn soll am Kreischberg entstehen: Die neue 8er-Sesselbahn Rosenkranz wird auf eine außergewöhnliche Förderleistung von 4.030 Personen pro Stunde ausgelegt sein, da sie am höchsten Punkt im Skigebiet liegen und acht Abfahrten bedienen wird. Die Bahn soll die bestehende Doppelsesselbahn ersetzen, während der Schlepplift vorerst in Betrieb bleibt, um windige Verhältnisse abzudecken. „Die Bergstation wird geschlossen gebaut und mit zwei großen Toren ausgestattet, um maximalen Windschutz – und damit auch Anlagenverfügbarkeit – zu gewährleisten“, so Salzmann. Für den Komfort der Gäste sorgen, neben der höheren und schnelleren Förderleistung, Wetterschutzhauben sowie eine automatische Schließbügel- sowie Haubenverriegelung. Aktuell verzögern noch Kartierungen zum Artenschutz die Umsetzung. ts



Rendering der neuen, leistungsstarken 8er-Sesselbahn „Rosenkranz“ am Kreischberg.

BERGNETZWERK 2026

Aktuelle Webinare zum Nachsehen

Mitarbeitermanagement am Beispiel KitzSki



Wie wird ein Skigebiet effizient durch digitales Mitarbeitermanagement?

Die harten Fakten der digitalen Transformation diskutierten KitzSki-Vorstand Christian **Wörster**, IT-Leiter Stefan **Niedermühlbichler** sowie August **Schärli** von TMC Enluf.

Von der Straße auf die Piste: Das ideale Pistenleitsystem



Nach ihrem Zusammenschluss schufen die Skigebiete Saalbach Hinterglemm

Leogang Fieberbrunn von Grund auf ein Pistenleitsystem, das mit Blick auf die Ski-WM auch ein Parkleitsystem umfasst. Wie ist dies gelungen? Sebastian **Schwaiger** (Bergbahnen Fieberbrunn GmbH) und Christian **Lunger** (motasdesign) berichten über die erfolgreiche Integration von Pisten- und Parkleitsystemen – für zufriedene Gäste.

Mehr Umsatz dank Daten:

Performance statt Imagestrategien



Cases, Learnings, Trends und der Praxisnutzen für Bergbahnen: Anita

Baumgartner, Marketing Leitung der SkiWelt Wilder Kaiser – Brixental, und Fabian **Lechner**, Geschäftsführer der Digitalagentur Speed U Up – Digital Pioneering, erklären, warum datengetriebenes Marketing für Bergbahnen so relevant ist und sich die Strategien im E-Commerce von Image- zu Performance-Strategien wandeln.



Scan mich

NEXT-LEVEL-BODENLÖSUNG: REGUPOL EVERROLL ALPINE ULTIMATE IN DER TRI-LINE

In Hoch-Ybrig, Schweiz, feierte die Seilbahn Weglosen–Seebli Weltpremiere als erste Bahn mit dem innovativen TRI-Line-System. Regupol everroll alpine ultimate sorgt in diesem Projekt für elastischen Komfort unter den Füßen. Wodurch überzeugt dieser Bodenbelag?

Mit der neuen TRI-Line-Seilbahn Weglosen–Seebli setzt das Skigebiet Hoch-Ybrig neue Maßstäbe in der alpinen Seilbahntechnik. Als weltweit erste Anlage dieser innovativen Dreiseil-Technologie vereint sie die Vorteile bestehender Systeme mit einer kompakten Bauweise, hoher Windstabilität und gesteigertem Fahrkomfort. Damit ersetzt sie eine Pendelbahn aus dem Jahr 1970 und steht exemplarisch für die zukunftsorientierte Weiterentwicklung alpiner Infrastruktur.

Besonderer Bodenbelag

Im Zuge dieses anspruchsvollen Projekts kam auch der elastische Bodenbelag *Regupol everroll alpine ultimate* zum Einsatz. Regupol lieferte die Bodenlösung für mehrere stark beanspruchte Bereiche der Anlage, darunter für die Gondelkabinen, ein Skidepot sowie verschiedene Passagen der Bergstation. Gerade in diesen Zonen treffen hohe Besucherfrequenzen, schwere Winterausrüstung und wechselnde Witterungsbedingungen aufeinander – Faktoren, die an den Bodenbelag besondere Anforderungen stellen.



Regupol sorgt für robuste Böden in Gondeln, Skidepots und weiteren stark genutzten Bereichen.



Der elastische Bodenbelag Regupol everroll alpine ultimate wird im Großprojekt TRI-Line Weglosen–Seebli eingesetzt. © Regupol

Sicherheit und Komfort im Fokus

Ein zentrales Kriterium ist dabei die Sicherheit. *Regupol everroll alpine ultimate* bietet auch bei Nässe zuverlässigen Halt und erreicht die höchste Rutschfestigkeitsklasse C. In Gondelkabinen, Übergangsbereichen und Depots, in denen Gäste zum Teil auch mit Ski- oder Snowboardschuhen unterwegs sind, sorgt die Oberfläche für hohe Trittsicherheit und Stabilität. Der elastische Bodenbelag steigert den Komfort beim Gehen und Stehen. Darüber hinaus trägt der Bodenbelag durch seine dämpfenden Eigenschaften zu einer verbesserten Raumakustik bei.



Gehgeräusche werden reduziert, was das Aufenthaltsgefühl in Innenräumen spürbar verbessert. Neben dem Komfort und den akustischen Vorteilen überzeugt *Regupol everroll alpine ultimate* auch durch seine hohe mechanische Belastbarkeit. Der Belag ist robust, langlebig und für den intensiven Einsatz in alpinen Umgebungen ausgelegt. Der elastische Boden von Regupol ist salzwasserbeständig in Anlehnung an DIN EN ISO 175.

Öko-Standard erfüllt

Auch in ökologischer Hinsicht erfüllt der Bodenbelag hohe Anforderungen. *Regupol everroll alpine ultimate* verfügt über eine Environmental Product Declaration (EPD) und ist nach ecobau zertifiziert.

Im TRI-Line-Projekt Hoch-Ybrig zeigt sich, wie durchdachte Materialwahl zur Gesamtqualität einer Seilbahnanlage beiträgt. *Regupol everroll alpine ultimate* verbindet Sicherheit, Komfort und Robustheit mit einer zurückhaltenden Ästhetik und wirkt sich dabei in mehrfacher Hinsicht positiv auf die Raumgestaltung aus.

Mehr Infos: www.regupol.de

SPEICHERTEICHE: HERZEN DER BESCHNEIUNG

Speicherteiche sichern die Schneesicherheit und damit das Wintergeschäft: Klenhart & Partner beherrschen dieses Metier. Das beweisen einmal mehr die aktuellen Projekte.

Über 400 Beschneiungsanlagen und 150 Speicherteiche mit Größen von 10.000 bis 400.000 Kubikmetern haben Klenhart & Partner bereits im Detail geplant und in der Umsetzung begleitet. Stellvertretend für die vielen Projekte sind folgende aktuellen Vorhaben zu nennen.



St. Moritz: Mit der Kraft der Natur

Mit der „Vision 2025“ ging St. Moritz 2017 einen Schritt in Richtung Nachhaltigkeit. Es wurde ein Naturspeichersee mit einem Fassungsvermögen von 300.000 m³ errichtet. Dadurch muss kein Wasser mehr aus dem Tal hinauf gepumpt werden. Das komplette Schneewasser wird in der Schneeschmelze wieder gefasst und gespeichert. Auf eine Pumpstation konnte verzichtet werden, es wurde lediglich eine Verteilerstation mit einer Kühlturmanlage errichtet.



Gerlos: Alt und neu zusammen

In Gerlos wurde der bestehende Speicherteich Ebenfeld I saniert. Dabei erfolgte der Austausch der Teichabdichtung einschließlich der Bekiesung und die Errichtung neuer Teichleitungen. Gleichzeitig wurde angrenzend der Teich Ebenfeld II mit einem Volumen von 105.000 m³ errichtet. Beide Speicherteiche sind hydraulisch angebunden an eine neue gemeinsame zweigeschoßige Pumpstation mit Kühltürmen und Steuerzentrale. Hinzu kommen mehrere Kilometer neue Schneileitungen.



Filzmoos: Neu- und Rückbau

Der neue 125.000 m³ große Speicherteich Roßbrand ersetzt den alten 5.000 m³ fassenden Teich in Filzmoos. Mit der zugehörigen Hauptpumpstation (Durchsatz ca. 400 l/s) und einer Füllpumpstation an einem nahegelegenen Quellbehälter (Leistung regelbar bis zu 45 l/s) sorgt der neue Teich für die zentrale Wasserversorgung im Skigebiet. Ebenso werden die Leitungen sukzessive erweitert und die kleinen bestehenden Teiche naturnah rückgebaut.



Bergeralm: Highlight Kollektorgang

Das Skigebiet Bergeralm/Steinach in Tirol ertüchtigt seine Beschneiungsanlage. Das Zwei-Jahres-Projekt umfasst die Errichtung eines 100.000 m³ großen Speicherteiches. Die Bergbahnen haben bereits 2025 mit umfangreichen Erdarbeiten für den Speicherteich und die Pistenbaumaßnahmen in Eigenregie begonnen. Eine Besonderheit ist der Kollektortunnel zwischen dem Entnahmebauwerk und dem Schieberbauwerk. Das überschüssige Aushub-Material wird für die umfangreichen Pistenbaumaßnahmen rund um das Baufeld verwendet. Nach Skisaison-Ende folgt der zweite Teil der Arbeiten, die 2026 fertig gestellt werden.



Stanz: Löschwasser & Bewässerung

Stanz bei Landeck besitzt mit seiner Bewässerungsanlage zur Bewässerung von landwirtschaftlich genutzten Flächen ein immaterielles Kulturerbe. Trotzdem braucht es auch eine zusätzliche Beregnungsanlage. Um für Extremsituationen gerüstet zu sein, hat sich die Wassergenossenschaft Neuer Bach dazu entschlossen, einen Bewässerungs- und Löschwasserteich zu errichten. Dieser wurde 2025 als Pufferspeicher errichtet, mit welchem die Beregnungsspitzen abgedeckt werden können. Zusätzlich wurde damit ein Löschwasservorrat auf dem Niveau der Siedlungsbereiche oberhalb des Inntals nahe den Waldbeständen geschaffen.



Mitterdorf: An allen Schrauben gedreht

Auch im Bayerischen Wald wurde kräftig investiert. Im Gebiet Mitterfirmiansreut/Philippsreut wurde der bestehende Speicherteich von 26.500 m³ auf 38.000 m³ vergrößert. Zusammen mit den zusätzlichen Schneileitungen und Schnee-Erzeugern wird die Schneesicherheit wesentlich erhöht. Durch eine zusätzliche Trafostation verbessert sich die Energiebereitstellung – allein die Pumpleistung erfuhr eine Erhöhung um 30 Prozent. Unterstützt wurde dies auch durch den Bau einer Kühlturmanlage.



Obergurgl: Getrennte Leitungsnetze

Die Liftgesellschaft Obergurgl errichtet derzeit den Speicherteich Hohe Mut Mitte mit einem Volumen von ca. 74.000 m³ sowie beigeschlossener Pumpstation und Teichzentrale. Zudem wird ein Lawinenschutzdamm und zwei Sprengmasten errichtet. Weiters ist geplant, das Feldleitungsnetz zu verbessern, eine Schieberkammer zu bauen und ein getrenntes Füll- und Nachspeisenetz zu schaffen, das den neuen Speicher mit den Bestandsspeichern verbindet.



Ein Großprojekt der Fisser Bergbahnen: Das neue Parkhaus mit 520 Stellplätzen auf vier Ebenen. © Mateo Landeka

NACHHALTIGE SYNERGIEN NUTZEN: BERGBAHNEN SETZEN AUF E-LADUNG

Im Tourismus birgt die nachhaltige Anreise von Gästen ein großes Potenzial für den Klimaschutz. da emobil unterstützt Seilbahnen, Tourismusregionen und Freizeitbetriebe mit durchdachten Ladelösungen dabei, E-Mobilität einfach und alltagstauglich zu ermöglichen.

Moderne Mobilität ist in der Tiroler Familien- und Ferienregion Serfaus-Fiss-Ladis etabliert: Zum einen fährt hier die weltweit kleinste und höchstgelegene U-Bahn, zum anderen ist die Elektromobilität längst angekommen.

Das neue Parkhaus der Fisser Bergbahnen erfüllt höchste Komfort- und Nachhaltigkeitsstandards: 40 moderne Ladestationen (bei 520 Stellplätzen) stehen Bergbegeisterten auf vier Ebenen zur Verfügung. Hier laden sie ihr E-Fahrzeug voll, während sie sportliche Abenteuer erleben. Auf dem Parkhausdach wurde zudem eine leistungsstarke Photovoltaikanlage installiert.



Aufladen an 40 Ladepunkten im neuen Parkhaus an der Waldbahn in Fiss. © Fabian Schirgi

da emobil stellte in Fiss neben der Hardwarelieferung auch die Inbetriebnahme der Stationen, das Lastmanagement und eine transparente Abrechnung sicher. Rechtzeitig zur Wintersaison 2025/26 konnte so eine benutzerfreundliche Lösung entstehen.

Michael **Schöpf**, Geschäftsführer der Fisser Bergbahnen GmbH, unterstreicht: „E-Mobilität ist für uns ein zentraler Bestandteil einer nachhaltigen Tourismusentwicklung. Mit dem Bau des neuen Parkhauses an der Waldbahn haben wir bewusst in eine moderne Infrastruktur investiert. Bereits in der ersten Ausbaustufe stehen unseren Gästen 40 E-Ladestationen zur Verfügung.“

Dieser Schritt ist jedoch erst der Anfang, sagt der Geschäftsführer der Fisser Bergbahnen: „Im Endausbau werden insgesamt 160 Ladepunkte bereitstehen. Als Bergbahn tragen wir Verantwortung für die Natur- und Kulturlandschaft, welche die Grundlage unseres touristischen Angebots bildet. Nachhaltige Mobilität beginnt bei der Anreise unserer Gäste – und genau hier setzen wir ein starkes Zeichen für die Zukunft.“

Innovativ und emobil

da emobil realisiert zahlreiche E-Mobilitätsprojekte – auch im alpinen Bereich. Zu den Erfolgsgeschichten zählen u. a. Steinplatte Winklmoosalm, SkiWelt Westendorf, Zillertal Arena, Alpbacher Bergbahnen, Kaunertaler Gletscherbahnen, Silvrettaseilbahn AG, Hochzillertal Bergbahnen, Lech Bergbahnen und Bergbahnen Wilder Kaiser.

Die Projektbegleitung reicht dabei vom Konzept über die Lieferung hochwertiger Ladestationen, die Realisierung, den Betrieb, die Abrechnungssoftware sowie Supporthotline bis hin zur Wartung. da emobil ist auch ein Profi, wenn es um Schnellladelösungen geht.

Kontakt: da emobil GmbH
+43 50 2277 2277
sales@da-emobil.com
www.da-emobil.com



CAMPING: BOOM IN ÖSTERREICH UND GROSSPROJEKT IN SÜDTIROL

Reisen mit Wohnmobil liegen weiterhin im Trend. Auch Skigebiete und Seilbahnbetreiber reagieren darauf: Die Kronplatz Holding AG in Südtirol plant heuer einen neuen Campingplatz mit 250 Stellplätzen. Ein Blick auf das Projekt und die aktuelle Entwicklung beim Camping.

Noch nie gab es so viele Campinggäste in Österreich wie im vergangenen Jahr. 2025 verzeichnete die Campingbranche mit 8,8 Millionen Übernachtungen (+ 3,46 Prozent) einen neuen Höchststand und damit das fünfte Rekordjahr in Folge. Das hat eine Auswertung des Reise- und Buchungsportals camping.info auf Basis der aktuellen Zahlen von Statistik Austria ermittelt.

Kärnten an der Spitze

Das beliebteste Camping-Bundesland ist Kärnten mit 2.577.185 Nächtigungen, gefolgt von Tirol mit 2.522.095. In sieben Bundesländern gab es Zuwächse bei den Camping-Übernachtungen. Die stärksten Zuwächse gab es in Wien mit einem Plus von 31,83 Prozent. Auch im Burgenland (+ 11,99 Prozent) und Tirol (+ 4,32 Prozent) wurden 2025 deutlich mehr Camping-Übernachtungen als im Vorjahr verzeichnet. Rückgänge gab es nur in der Steiermark, in Oberösterreich und in Niederösterreich.

Wintercamping im Trend

Ein feuchter März verschob 2025 den Saisonstart, doch der sonnige April sorgte für einen erfolgreichen Auftakt mit über 357.000 Übernachtungen – doppelt so viele wie im Vorjahr. Im Laufe des Sommers lässt sich ein Trend zu Urlaubszeiten außerhalb der Hauptferienzeiten beobachten. Im Juni wurde mit über 1,6 Millionen Übernachtungen (+35 Prozent) ein neuer Spitzenwert erreicht, im September waren es über 922.000 (+19 Prozent). Juli und August blieben leicht rückläufig, sind aber weiterhin die unangefochtenen Spitzenmonate. Auch Wintercamping gewinnt an Beliebtheit: Im November und Dezember stieg die Zahl der Übernachtungen erneut um 12 bis 13 Prozent.

Kronplatz plant großen Campingplatz

Eines der großen Campingprojekte dieses Jahres soll in Südtirol starten: Die Kronplatz Seilbahn GmbH will in Bruneck einen Campingplatz errichten, wie das



Der Camping-Trend gewinnt in Österreich in den letzten Jahren an Popularität. © camping.info

Medium RaiNews.it berichtet. Die Campingplätze sollen in der Nähe der Bergstation der Kabinenbahn „Korer“ entstehen. Der Gemeindevorstand von Bruneck hatte zuletzt den Durchführungsplan für den Campingplatz genehmigt. Bisher hatte die Gemeinde keinen einzigen richtigen Campingplatz. Camper parkten häufig am Hallenbad, was nach Ansicht der Behörden keine optimale Lösung war. Außerdem fehlten dort die üblichen Annehmlichkeiten für diese Art von Gästen. „Wir kämpfen schon seit zwei Jahren, dass wir dort die Camper loswerden: Sie hinterlassen Müll und besetzen enorme Flächen. Mit diesem Angebot in Reischach erhoffen wir uns, dass wir diese Menschen auf einem richtigen Cam-

pingplatz unterbringen können“, zitiert RaiNews.it Hannes **Niederkofler**, Stadtrat von Bruneck.

Infrastruktur für das Camping

An dem neuen Standort sollen Camper nicht nur Strom und Wasser erhalten, sondern auch ein Restaurant, eine Sauna und einen Fitnessraum nutzen können. Mit den Stellplätzen genehmigte der Gemeindevorstand auch die Errichtung von Chalets. Jetzt muss das Unternehmen ein konkretes Projekt ausarbeiten, das der Kommission für Raum und Landschaft vorgelegt wird. Wird es genehmigt, bedeutet das die Baugenehmigung für das Projekt und damit wohl der Startschuss.

ÜBERNACHTUNGEN 2025 VS. VORJAHR

Österreich: 8.798.295 Nächtigungen (+ 3,46 %)

Kärnten: 2.577.185 (+ 1,80 %)

Tirol: 2.522.095 (+ 4,32 %)

Salzburg: 998.884 (+ 5,77 %)

Steiermark: 756.680 (- 0,37 %)

Burgenland: 561.498 (+ 11,99 %)

Oberösterreich: 505.868 (- 1,22 %)

Vorarlberg: 450.624 (+ 4,33 %)

Niederösterreich: 299.772 (- 3,32 %)

Wien: 125.689 (+ 31,83 %)

DIE 5 BESTEN CAMPINGPLÄTZE IN ÖSTERREICH 2026*

1. Camping Sonnenland Lutzmannsburg – Lutzmannsburg, Burgenland
2. Camp MondSeeLand – Mondsee/Tiefgraben, Oberösterreich
3. Falkensteiner Camping Grubhof – St. Martin bei Lofer, Salzburg
4. Natürlich HELL. Camping & Aparthotel – Fügen, Tirol
5. Camping Murinsel – Großlobming, Steiermark

* Laut dem camping.info Award.

INTERFLON: DAMIT BAUTEILE ZUVERLÄSSIG FUNKTIONIEREN

Wenn tausende Gäste täglich unterwegs sind, muss jedes Bauteil einer Seilbahn zuverlässig funktionieren. Besonders die Schmierung mechanisch stark beanspruchter Komponenten mit Interflon-Produkten ist ein wichtiger Faktor für einen sicheren und wirtschaftlichen Betrieb.

Seilbahnen sind ein zentrales Element der touristischen Infrastruktur im alpinen Raum. Millionen von Gästen verlassen sich täglich darauf, sicher und komfortabel ans Ziel zu gelangen. Für Betreiber bedeutet das: Anlagen müssen unter unterschiedlichsten Bedingungen zuverlässig funktionieren – bei Schnee, Regen, intensiver Sonneneinstrahlung oder starken Temperaturschwankungen.

Damit dieser Anspruch erfüllt werden kann, spielt die technische Wartung eine entscheidende Rolle. Besonders die Schmierung mechanisch stark beanspruchter Komponenten ist ein wichtiger Faktor für einen sicheren und wirtschaftlichen Betrieb.

Schmierung unter extremen Bedingungen im alpinen Raum

Seilbahnanlagen bestehen aus einer Vielzahl bewegter Bauteile. Rollenbatterien, Umlenkrollen, Lagerstellen, Klemmenmechaniken oder Komponenten in Stationen und Kabinen sind permanenten Belastungen ausgesetzt. Neben mechanischem Verschleiß wirken auch Umweltfaktoren auf die Bauteile ein. Feuchtigkeit, Temperaturschwankungen, Staub oder Streusalze können dazu führen, dass sich Reibung erhöht oder Korrosion entsteht.

Hohe Anforderungen an Technik und Wartung

Eine zuverlässige Schmierung reduziert diese Belastungen deutlich. Sie sorgt dafür, dass Bauteile auch unter schwierigen Bedingungen dauerhaft funktionsfähig

SCHMIERUNG BEI SEILBAHNEN – TYPISCHE EINSATZBEREICHE

- Rollenbatterien und Umlenkrollen
- Lagerstellen und bewegliche Gelenke
- Mechanische Komponenten in Kabinen
- Stationseinrichtungen und Wartungsmechaniken
- Schraubverbindungen/Montagepunkte



Interflon Lube TF kann im Seilbahnbetrieb vielseitig angewandt werden. © Bergbahnen Berwang

bleiben und Wartungsintervalle optimal eingehalten werden können. Gerade in hochalpinen Regionen müssen Schmierstoffe daher besonderen Anforderungen gerecht werden. Sie sollten sowohl bei niedrigen Temperaturen als auch bei hoher mechanischer Belastung zuverlässig arbeiten. Gleichzeitig sind sie im Sommer oft hohen Temperaturen und intensiver UV-Strahlung ausgesetzt, weshalb auch Temperaturstabilität und UV-Beständigkeit entscheidende Eigenschaften sind.

Moderne Schmiertechnologie für langlebige Anlagen

Moderne Hochleistungsschmierstoffe leisten heute deutlich mehr als reine Reibungsreduzierung. Sie können dazu beitragen, Wartungsaufwand zu reduzieren, Energieverluste zu minimieren und die Lebensdauer von Komponenten zu verlängern.

Ein Beispiel dafür ist der Schmierstoff *Interflon Lube TF*. Er basiert auf der sogenannten MicPot®-Technologie. Dabei bilden mikroskopisch kleine Partikel eine extrem dünne, aber hochbelastbare Schutzschicht zwischen den Reibflächen. Diese Schutzschicht reduziert den direkten Metallkontakt zwischen den Bauteilen. Das Ergebnis ist eine deutlich geringere Reibung und ein reduzierter Ver-

schleiß. Für Betreiber bedeutet das vor allem eines: bewegte Komponenten bleiben länger funktionsfähig und müssen seltener nachgeschmiert werden.

Vielseitige Einsatzmöglichkeiten im Seilbahnbetrieb

Im praktischen Betrieb gibt es zahlreiche Bereiche, in denen eine zuverlässige Schmierung entscheidend ist. Dazu zählen unter anderem Rollenbatterien, Lagerstellen, bewegliche Gelenke oder mechanische Komponenten in Kabinen und Stationen. Besonders dort, wo Feuchtigkeit, Schmutz oder Temperaturschwankungen eine Rolle spielen, kann eine langlebige Schmierung dazu beitragen, ungeplante Stillstände zu vermeiden. Auch bei Wartungsarbeiten und der Montage von Komponenten ist die Wahl geeigneter Schmierstoffe entscheidend.

Schutz für Schraubverbindungen und Montagepunkte

Neben der laufenden Schmierung spielt auch der Schutz von Schraubverbindungen und hochbelasteten Montagepunkten eine wichtige Rolle. Komponenten, die regelmäßig gewartet oder demontiert werden müssen, sind häufig extremen Temperaturen und hohen mechanischen Belastungen ausgesetzt. Hier kommen spezielle Montagepasten zum Einsatz.



Interflon Lube TF

Bewährt für Reinigung, dauerhafte Schmierung, Rostschutz und Langzeitkonservierung von Transport- und Antriebsketten, Zahnrädern, Drahtseilen, Weichen, Maschinenteilen und technischen Anlagen. Auch geeignet für Führungsbahnen, Gleitbahnen, Pressen, Förderanlagen, Hallenkräne, Trockenöfen, Palettiersysteme, Holzbearbeitungsmaschinen und viele weitere Anwendungen.

- Hervorragender, langanhaltender Verschleißschutz
- Hemmt Rost und Korrosion
- Sehr beständig gegen Auswaschen durch Wasser
- Hinterlässt keine Rückstände
- Verdrängt Feuchtigkeit, auch in elektrischen Anlagen
- Frei von PFAS (inkl. PTFE)



Interflon HT1200

Hochtemperatur-Montagepaste für Schraubverbindungen und Bauteile, die hohen thermischen und mechanischen Belastungen ausgesetzt sind. Typische Anwendungen sind Bremsanlagen, Sensoren, Metallverbindungen, Gewinde, Schrauben, Muttern, Achsen, Abgassysteme, Turbolader, Flansche sowie Edelstahlverbindungen.

- Hervorragende Haftung
- Schutz vor Korrosion und Tribokorrosion
- Metallfrei – sicher für Mensch und Umwelt
- Ausgezeichneter Ersatz für Kupferpaste
- Frei von PFAS (inkl. PTFE)
- NSF Zertifizierung



Kombi-Aktion: Interflon Lube TF kaufen + Interflon Paste HT1200 gratis. Mehr unter: Interflon.com/at/kombiaktion

Eine solche Lösung ist beispielsweise die *Interflon Paste HT1200*. Die Hochtemperaturpaste schützt Schraubverbindungen zuverlässig vor Festfressen, Korrosion und extremen Temperaturen. Durch die Schutzwirkung der Paste lassen sich Bauteile auch nach längerer Betriebsdauer leichter demontieren. Gleichzeitig werden Gewinde und Kontaktflächen dauerhaft geschützt.

Nachhaltigkeit in sensiblen Regionen

Neben der technischen Leistungsfähigkeit spielt heute auch die Umweltverträglichkeit von Schmierstoffen eine zunehmend wichtige Rolle. Seilbahnanlagen befinden sich häufig in ökologisch sensiblen Regionen, in denen nachhaltiger

Betrieb eine große Bedeutung hat. Interflon ist sich dieser Verantwortung bewusst und arbeitet kontinuierlich daran, den ökologischen Fußabdruck seiner Produkte zu reduzieren. Viele Schmierstoffe sind biologisch abbaubar oder lebensmitteltauglich formuliert und leisten damit einen Beitrag zum Schutz sensibler Umweltbereiche. Darüber hinaus führt die längere Lebensdauer geschmierter Komponenten zu einem geringeren Energieverbrauch und reduziertem Materialverschleiß. Weniger Wartung, geringerer Schmierstoffverbrauch und eine längere Nutzungsdauer von Bauteilen tragen insgesamt zu einer nachhaltigeren Instandhaltungsstrategie bei.

Wartung als Grundlage für sicheren Betrieb

Für Betreiber von Seilbahnen bleibt Wartung ein zentraler Bestandteil eines sicheren und wirtschaftlichen Anlagenbetriebs. Eine durchdachte Schmierstrategie trägt wesentlich dazu bei, Verschleiß zu reduzieren, Wartungsarbeiten effizienter zu gestalten und die Verfügbarkeit der Anlagen zu erhöhen. Gerade im anspruchsvollen Umfeld alpiner Infrastruktur zeigt sich: Eine professionelle Schmierung ist ein entscheidender Baustein für langfristige Betriebssicherheit.

Mehr Infos unter interflon.com/de/branchen/skiorte-2

SALZMANN

INGENIEURE

PROJEKTENTWICKLUNG

SEILBAHN-GENERALPLANUNG

PROJEKTMANAGEMENT

Salzmann Ingenieure ZT GmbH
 Angelika-Kauffmann-Straße 5
 6900 Bregenz, Austria
 Tel. +43 (0)5574/45524-0
www.salzmann-ing.at



Das Hydrauliköl ECOSYNT HEES 46 wird auch im Hochgebirge angewendet. © Motorex

QUALITÄT GETESTET: TOP-ZERTIFIZIERUNG FÜR HYDRAULIKÖL VON MOTOREX

Das biologisch schnell abbaubare Hydrauliköl ECOSYNT HEES 46 von Motorex hat sich längst als leistungsstarkes Produkt am Markt etabliert. Die offizielle Listung durch Bosch Rexroth bestätigt die Einsatzmöglichkeit in modernen Hochleistungs-Hydraulikanlagen – auch am Berg.

ECOSYNT HEES 46 ist eine Erfolgsgeschichte, die im Jahr 2007 begann. Als eines der ersten breit eingesetzten biologisch abbaubaren Hydrauliköle von Motorex hat es eindrucksvoll bewiesen, dass Nachhaltigkeit und Leistung in der Anwendung nicht im Gegensatz stehen. Im Gegenteil: Es zeigt, dass die Einsatzdauer erheblich gesteigert werden kann, was ein wichtiger Beitrag für einen nachhaltigen Ressourcenumgang ist. Bis heute verrichtet das Hydrauliköl in unzähligen Maschinen weltweit seinen Dienst. Motorex treibt die kontinuierliche Weiterentwicklung seiner Produkte im Takt der sich wandelnden Marktanforderungen voran. In den vergangenen Jahren ist der Leistungsbereich vieler Maschinen – und damit auch ihrer Hydrauliksysteme und Hydrostaten – deutlich gestiegen. Daraus ergeben sich erhöhte Anforderungen an das eingesetzte Hydrauliköl. Es muss mit höheren Temperaturen, Druckbelastungen, gesteigerten Umwälzraten sowie längeren Wartungsintervallen zurechtkommen.

Anerkannte Leistungsfähigkeit seit vielen Jahren

ECOSYNT HEES 46 erfüllt die aktuellen technischen und regulatorischen Anforderungen. Die Formulierung basiert auf umfassender Forschung und zahlreichen Tests und entspricht den geltenden Vorgaben.

Sie bietet eine hervorragende Oxidationsstabilität sowie einen starken Verschleißschutz und enthält über 25 Prozent nachwachsende Rohstoffe. Darüber hinaus zeichnet sich ECOSYNT HEES 46 durch eine optimale Elastomer- und Schlauchverträglichkeit aus.

Verantwortungsvolle Leistung im hydraulischen Einsatz

ECOSYNT HEES 46 wurde für Anwendungen mit hohen Anforderungen an Umweltverträglichkeit und technische Leistungsfähigkeit konzipiert. Die zinkfreie, hydrolytisch stabile Formulierung eignet sich besonders für den Einsatz in sensiblen Umweltzonen sowie im Wasserbau.

Getestet unter härtesten Bedingungen – mit Auszeichnung bestanden

Die Listung durch Bosch Rexroth gehört zu den technisch anspruchsvollsten Nachweisen im Bereich der Hydrauliköle.

MARKUS KURZWART

Leiter Forschung und Entwicklung bei Motorex

„ECOSYNT HEES 46 erfüllt die Anforderungen moderner Hydraulikanlagen. Es bleibt auch unter Dauerbelastung viskositätsstabil und schützt vor Verschleiß und Ablagerungen. Zudem zeigt es eine hohe Materialverträglichkeit – für einen langlebigen und störungsfreien Betrieb.“





ECOSYNT HEES 46 eignet sich für den Einsatz in sensiblen Umweltzonen und im Wasserbau. © Motorex

SANDRO GISSI

Product Manager bei Motorex

„ECOSYNT HEES 46 beweist, dass sich strenge Regulierungen und höchste Performance nicht ausschließen.“



WILLIAM WRIGHT

Senior Chemiker bei Motorex

„Der Schlüssel unseres Erfolgs liegt im Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kundschaft und in der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen. Dieses Prinzip bleibt unser Anspruch.“



Sie bestätigt höchste Qualität und Leistung. Viele Hersteller schreiben den Einsatz freigegebener Hydrauliköle ausdrücklich vor. Das Hydrauliköl eignet sich damit bestens für den Einsatz in modernen Hochleistungs-Hydraulikanlagen. Besonders in Bereichen wie Skigebiete, Bau, Forstwirtschaft, kommunaler Infrastruktur oder Kraftwerken bietet es eine verlässliche Betriebssicherheit.

Verlässlicher Partner für Anwender

Die Listung durch Bosch Rexroth ist für Motorex somit mehr als ein technischer Meilenstein. Sie ist Ausdruck einer langfristigen Strategie mit OEMs (Original Equipment Manufacturers). Hersteller können mit *ECOSYNT HEES 46* ein umweltfreundliches Hydrauliköl in ihre Betriebshandbücher, Freigabelisten und Wartungskonzepte aufnehmen. Das

schafft Sicherheit für den Serviceprozess im After Sales.

Mehr Infos über ECOSYNT HEES 46:

+41 62 919 75 75

info@motorex.com

www.motorex.com

ECOSYNT HEES 46: EIGENSCHAFTEN IM ÜBERBLICK

- Neu getestet und nach Bosch Rexroth RDE 90245 gelistet
- Erfüllt Swedish Standard SS 15 54 34
- Biologisch schnell abbaubar nach OECD 301 B & erfüllt DIN ISO 15380:2024
- Anteil von mehr als 25 Prozent an nachwachsenden Rohstoffen
- Kennzeichnungsfrei nach GHS
- Verlängerte Serviceintervalle durch sehr hohen Oxidations- und Alterungsschutz
- Sehr gute Filtrierbarkeit
- Hervorragende Dichtungs- und Schlauchverträglichkeit



Das Hydrauliköl sorgt für zuverlässige Betriebssicherheit – ideal für Skigebiete, Bau, Forstwirtschaft, kommunale Infrastruktur und Kraftwerke. © Motorex

REGUPOL EVERROLL ALPINE

IHRE BODENLÖSUNG FÜR WINTERSPORTANLAGEN



Informieren Sie sich jetzt auf sports.regupol.de

 **REGUPOL**

SCHNEESICHERHEIT STATT STILLSTAND: BESCHNEIUNG ALS ÜBERLEBENSFRAGE

Beschneigung, Finanzierung und Führung bestimmen die Zukunft von kleinen Skigebieten. Das größte – für Geschäftsführer haftbare – Risiko liegt im Zögern und Nichtstun, davon ist unser Autor Thomas Kalcher überzeugt. Die größte Chance sieht er in mehr Öffnungstagen.

Schneearme Winter und ausbleibende Niederschläge stellen Skigebiete zunehmend vor existenzielle Herausforderungen. Während technische Beschneigung über Jahrzehnte hinweg als optionale oder ergänzende Investition betrachtet wurde, entwickelt sie sich für viele alpine Unternehmen zu einer strategischen Grundvoraussetzung für den operativen Betrieb.

Unterlassen kann schädigen

Die Frage, ob in Beschneigungsinfrastruktur investiert wird, ist damit längst keine rein technische oder operative Entscheidung mehr, sondern eine zentrale unternehmerische Führungsfrage. In diesem Zusammenhang gewinnt die Erkenntnis an Bedeutung, dass nicht nur Fehlentscheidungen, sondern auch unterlassene Entscheidungen erhebliche Auswirkungen auf die Zukunftsfähigkeit eines Skigebiets haben können.

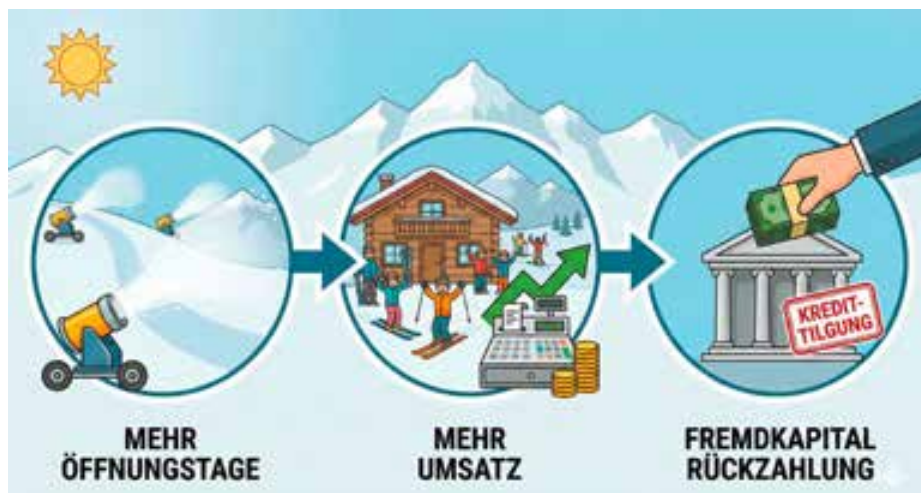
Alte Annahmen helfen nicht mehr

Strategische Entscheidungen in Seilbahnunternehmen entfalten ihre wirtschaftliche Wirkung häufig nicht unmittelbar, sondern zeitverzögert. Investitionsentscheidungen wurden in der Vergangenheit vielfach unter stabileren klimatischen Rahmenbedingungen oder auf Basis begrenzter Erfahrungswerte getroffen. Annahmen wie eine ausreichende natürliche Schneesicherheit, kurze witterungsbedingte Engpässe oder die Hoff-



Thomas Kalcher

ist Profisportler, Unternehmensberater und Gesellschafter einer Skischule sowie eines Skiverleihs in einem Skigebiet in Österreich.



Öffnungstage sind strategisch zu denken, Basis dafür ist die technische Beschneigung.

nung auf günstige Winter galten lange als nachvollziehbar. Unter den heutigen, deutlich veränderten klimatischen, regulatorischen und marktwirtschaftlichen Voraussetzungen stoßen diese Annahmen jedoch zunehmend an ihre Grenzen. Damit rückt weniger die Frage nach vergangenen Entscheidungen in den Vordergrund, sondern vielmehr die Notwendigkeit, bestehende Strategien kritisch zu überprüfen und weiterzuentwickeln.

Beschneigung nicht isoliert betrachten

Vor diesem Hintergrund kommt der Unternehmensführung eine zentrale Rolle zu. Aus dem GmbH-Gesetz ergibt sich für Geschäftsführer die Verantwortung, dass die Umsetzung des eigentlichen Geschäftszweck optimal gefördert und sichergestellt wird. Verantwortungsvolle Führung bedeutet heute, erkennbare Risiken systematisch zu analysieren, Handlungsoptionen strukturiert abzuwägen und Entscheidungen nachvollziehbar zu treffen. Beschneigung ist dabei nicht isoliert zu betrachten, sondern im Kontext der Gesamtstrategie eines Skigebiets. Ziel ist nicht die Maximierung technischer Ausstattung, sondern die Sicherstellung von Planbarkeit, operativer Handlungsfähigkeit und wirtschaftlicher Stabilität unter veränderten Rahmenbedingungen.

Entscheidungen treffen auch andere

Die strategische Bedeutung dieser Entscheidungen reicht dabei weit über das einzelne Skigebiet hinaus. Nach Angaben der Wirtschaftskammer Österreich generieren bergbahnnutzende Wintersportler einen Bruttoumsatz von rund 12,6 Milliarden Euro, der neben Seilbahnen auch Beherbergung, Gastronomie, Sporthandel und Transport umfasst. Daraus entsteht eine Wertschöpfung von über 6,7 Milliarden Euro und damit ein erheblicher Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt.

Auch die volkswirtschaftliche Hebelwirkung ist beachtlich: Jeder Euro, der bei Seilbahnen wirksam wird, löst ein Vielfaches an Wertschöpfung entlang der gesamten touristischen Leistungskette aus. Auch das öffentliche Interesse ist entsprechend groß, da allein das Umsatzsteueraufkommen aus diesen Aktivitäten rund 1,9 Milliarden Euro beträgt. Darüber hinaus sichert die österreichische Seilbahnwirtschaft insgesamt rund 128.000 Arbeitsplätze, davon rund 17.000 direkt in den Betrieben und der überwiegende Teil in vor- und nachgelagerten Branchen.

Keine Angst vor Fremdkapital

Damit wird deutlich, dass die Sicherstellung von Öffnungstagen nicht nur eine betriebswirtschaftliche Frage ist, son-



© SI/Gemini (KI generiert)

Nachhaltigkeitskriterien werden stärker entscheiden, welche Investitionen finanzierbar sind.

dern eine Entscheidung mit gesamtwirtschaftlicher Tragweite. Ein möglicher Lösungsansatz liegt in der Finanzierung von Beschneidungsinfrastruktur und dem damit verbundenen Leverage-Effekt. Fremdfinanzierte Investitionen werden insbesondere in angespannten Situationen häufig als zusätzliches Risiko wahrgenommen. Tatsächlich kann der gezielte Einsatz von Fremdkapital jedoch ein entscheidender Hebel sein, um den operativen Betrieb abzusichern.

Mit Umsatz Kredite stemmen

Der Leverage-Effekt entsteht, wenn durch den gezielten Einsatz von Fremdkapital Investitionen ermöglicht werden, deren zusätzliche Ertragskraft die Kapitalkosten übersteigt und so die wirtschaftliche Handlungsfähigkeit des Unternehmens absichert. Der Leverage-Effekt wirkt dort, wo fremdfinanzierte Investitionen zusätzliche Öffnungstage ermöglichen und damit Umsätze generieren, die ein Vielfaches der laufenden Finanzierungskosten betragen, während ohne Investition kein operativer Betrieb möglich wäre.

Mehr Öffnungstage sichern Liquidität

Öffnungstage stellen im Skigebiet einen zentralen „Key-Value-Driver“ dar: Sie ermöglichen Umsätze, sichern Liquidität und erhalten die Marktpräsenz. Im Vergleich dazu führt der Verzicht auf Beschneidung im Extremfall zu einem vollständigen Betriebsstillstand mit entsprechendem Umsatzausfall. In vielen Fällen übersteigt der wirtschaftliche Schaden eines Stillstands die zusätzliche Belastung durch eine finanzierte Investition deutlich.

Förderungen ausschöpfen

Besonders herausfordernd ist die Situation für kleinere Skigebiete, die sich bereits in einer finanziell angespannten Ausgangslage befinden. Zwar stehen grundsätzlich Förderinstrumente für Investitionen in alpine Infrastruktur zur Verfügung, diese setzen jedoch regelmäßig Eigen- und Fremdmittel voraus, die nicht immer kurzfristig darstellbar sind. Es entsteht ein strukturelles Spannungsfeld, in dem Förderungen zwar vorhanden sind, jedoch nicht voll ausgeschöpft werden können.

Gleichzeitig gewinnen ESG-Kriterien an Bedeutung für Finanzierungsentscheidungen. Umwelt- & Nachhaltigkeitsbewertungen beeinflussen bereits heute Kreditkonditionen und werden künftig noch stärker darüber entscheiden, ob und zu welchen Bedingungen Investitionen finanzierbar sind.

Entscheiden statt zögern

Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass vorausschauende Planung, integrierte Förder- und Finanzierungsstrategien sowie strukturierte Risikoanalysen zu zentralen Elementen moderner Unternehmensführung in alpinen Unternehmen werden.

Der Unternehmensführung kommt dabei die Aufgabe zu, Investitionsentscheidungen nicht isoliert, sondern im Zusammenspiel von Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Förderung und Nachhaltigkeitsanforderungen zu treffen. Unter veränderten Rahmenbedingungen ist damit nicht die Entscheidung selbst das größte Risiko, sondern das Ausbleiben einer strategisch fundierten Entscheidung.

Thomas Kalcher



SI Redakteur
Thomas Surrer

SI Experte
Konstantin Kühner

Warum sagen wir „Schwarzfahren“?

Wenn man in der Bahn oder im Skigebiet ohne gültiges Ticket unterwegs ist, spricht man vom „Schwarzfahren“. Neulich kam daheim die Frage auf, ob man das denn überhaupt noch sagen darf?

Der Ursprung wird im Rotwelschen vermutet, einer Art deutschem Dialekt der Straße, der schon im Mittelalter existierte. Mit „Schwärzen“ wurde das Schmuggeln, vermutlich auch allgemeine verbotene Aktivitäten bezeichnet, die meist bei Nacht in der Dunkelheit stattfanden. Das erklärt auch, warum die Übersetzungen z.B. auf Englisch oder Französisch keinen Bezug zur Farbe schwarz zeigen. Hier sagt man z.B. „fare evasion“ oder „voyager sans billet“. Der Begriff hat also keine rassistische Bedeutung.

Bei der Recherche habe ich jedoch Meldungen gefunden, dass einige Verkehrsbetriebe das Wort „Schwarzfahren“ trotzdem lieber meiden, da die Herkunft vielen unbekannt ist und Möglichkeit für zweideutige Interpretationen schafft. Man bevorzugt weniger bildhafte Beschreibungen wie z.B. „Fahren ohne Fahrschein“. In Deutschland ist die „Erschleichung einer Beförderungsleistung“ aktuell noch eine Straftat, für die man bei wiederholtem Vergehen sogar im Gefängnis landen kann.

Nicht wenige Menschen wurden deshalb schon inhaftiert. Man stelle sich vor, auch auf der Piste dürften dafür die Handschellen klicken. Das würde die in der Presse genannten Quoten des Schwarz-Skifahrens sicher reduzieren.

Sie wissen es besser als Konstantin oder haben auch eine Frage? Dann Mail an: redaktion@simagazin.com.



Von 21. bis 23. April 2026 findet die Mountain Planet in Grenoble statt, die internationale Fachmesse für die Bergbahnbranche. © Mountain Planet

MOUNTAIN PLANET 2026: BERGBAHNER AUS ALLER WELT TREFFEN SICH IN GRENoble

Vom 21. bis 23. April 2026 bringt die Mountain Planet – die internationale Fachmesse für die Bergbahnbranche – über 180 Delegationen aus 68 Ländern nach Grenoble, Frankreich. Im Fokus stehen die Herausforderungen der Zukunft sowie mögliche Strategien zu deren Bewältigung.

Mountain Planet, die internationale Fachmesse für die Entwicklung der Bergregionen, hat sich als globaler Treffpunkt für Entscheidungsträger, Betreiber und Hersteller etabliert, welche die Bergbranche von heute und morgen gestalten.

Vom 21. bis 23. April wird Grenoble, Frankreich, für drei Tage zum internationalen Zentrum der Bergwelt.

Thematische Vielfalt

Mit rund 23.500 Fachbesuchern, 480 Ausstellern und 1.000 Marken auf 60.000 Quadratmetern ist die Mountain Planet eine der größten internationalen Fachmessen für die Bergbahnbranche. Die Messe deckt 17 Themenbereiche ab – von Seilbahnen und Beschneigungssystemen über digitale Lösungen bis hin zu Freizeit- und Ganzjahresangeboten. Sie bietet Seilbahnbetreibern, Herstellern, Planungsbüros und Verkehrsbehörden eine Plattform, um Projekte voranzutreiben, Best Practices zu vergleichen und Kontakte auf allen Kontinenten zu knüpfen.

Die Ausgabe 2026 erreicht einen neuen Meilenstein: Mit einer zweiten Halle und einem zusätzlichen hochmodernen Konferenzraum werden immersi-

ve Sessions angeboten, die die technischen und wirtschaftlichen Herausforderungen der Branche in den Fokus rücken.

Internationale Reichweite

Auf ein internationales Fachpublikum zugeschnitten, wird die Mountain Planet 2026 über 180 Delegationen von Entscheidungsträgern und Vertretern aus 68 Ländern nach Grenoble bringen.

Den Auftakt bildet die Präsentation des International Report on Snow & Mountain Tourism durch den Schweizer Experten Laurent **Vanat**, der einen globalen Überblick über den Markt gibt und zentrale Themen wie Besucherzahlen, Investitionen und Markttrends beleuchtet. Die Mountain Planet Trophies rücken die spannendsten Innovationen in den Vordergrund: neue digitale Erlebnisse, vielfältige Geschäftsmodelle, Konzepte der Kreislaufwirtschaft sowie effizientes und nachhaltiges Ressourcenmanagement.

Das umfassende Programm ist gezielt darauf ausgelegt, die größten Herausforderungen der Zukunft in den Bergen zu adressieren. Dazu gehören Sport und Freizeit, der Umgang mit Naturge-

fahren, Resilienz gegenüber dem Klimawandel sowie die langfristigen Auswirkungen der Olympischen Winterspiele. Roundtables, technische Kolloquien und branchenspezifische Feedback-Sessions liefern wertvolle Einblicke für operative Diskussionen über Infrastruktur-Sicherheit, grüne Mobilität sowie Zwei-Saison- und Ganzjahres-Tourismusmodelle.

Urban Mobility ebenfalls im Fokus

Auch im Bereich urbane Mobilität setzt die Mountain Planet 2026 wichtige Akzente: Gemeinsam mit der InterAlpin präsentiert die Messe die Plattform „City Cable Car Solutions (3CS)“ für urbane Seilbahnsysteme. Am 3CS-Tag am 22. April treffen sich Hersteller, Betreiber, Mobilitätsbehörden und politische Entscheidungsträger, um von den Erfahrungen wegweisender Städte wie La Paz, Mexiko-Stadt und der Metropolregion Paris zu lernen und sich auszutauschen.

Seien Sie auch dabei:

Wann: 21. bis 23. April 2026

Wo: Alpexpo, Grenoble, Frankreich

Mehr Infos: www.mountain-planet.com



Die Mountain Planet: Mehr als 23.500 Fachbesucher aus 67 Ländern, 480 Aussteller und ein Einblick in die Bergtrends von morgen.

KOMMUNALFORUM ALPENRAUM: WIR WERDEN AUCH IM JAHR 2050 SKI FAHREN

Geht den Tourismusgemeinden im Alpenraum der Schnee aus? Diese Frage stand im Mittelpunkt des Kommunalforums Alpenraum im Lindner-Innovationszentrum in Kundl. Die Experten zeigten auf, mit welchen Strategien die Branche auf die Herausforderungen von morgen reagieren sollte.

„Es gab noch nie so viele Skifahrer wie heute. Die Skifahrer werden uns nicht ausgehen“, zeichnete Skitourismusforscher Günther **Aigner** in einem Impulsvortrag ein optimistisches Bild. „Die 366 Millionen jährlichen Erstzutritte sind weltweit seit 25 Jahren stabil, 44 Prozent davon entfallen auf den Alpenraum. Österreich und Norditalien sind Skitourismusweltmeister.“ Als wichtigsten Zukunftstrend sieht Aigner die Luxusisierung, Skifahren werde elitärer. Gleichzeitig zeige das Beispiel USA, dass selbst im teuersten Skitourismusmarkt der Welt dynamisches Wachstum und neue „All Time Highs“ möglich sind.



Die Speaker (v.l.): Skitourismus-Forscher Günther Aigner, Dominik Oberstaller (Präsident Südtiroler Gemeindenverband), Reinhard Klier (Vorstand Stubai Gletscher und Fachgruppenobmann der Seilbahnen in der Wirtschaftskammer Tirol), Boris Giesen (Henne Nutzfahrzeuge) und Gastgeber David Lindner.

Pisten dekarbonisiert präparieren

Zum Thema Klimawandel meinte der Experte: „Wir werden 2050 noch Ski fahren, selbst im Worst-Case-Szenario. Der Skitourismus hat sich von den meteorologischen Rahmenbedingungen entkoppelt.“ Was in öffentlichen Debatten oft untergehe, sei das Thema Nachhaltigkeit: „Skifahren ist ökologischer als gedacht, da der CO₂-Footprint von Beschneigung, Seilbahnen und Liften gering ist.“ Handlungsbedarf gebe es aber bei der Pistenpräparierung, die dekarbonisiert werden müsse. Insgesamt eröffne die Klimaerwärmung neue Chancen für den alpinen Ganzjahrestourismus, zum Beispiel mit dem Thema Wasser am Berg.



Gemeindepolitik trifft Tourismus (v.l.): Bürgermeister Hansjörg Kreidl (Hainzenberg), Ilona Klingler (Tirol Werbung), Bürgermeister Josef Unterweger (Fügenberg) und Manuel Lutz (Geschäftsführer Vitalpin).

Ganzjahrestategie trifft auch Traktoren

„Mit der Weiterentwicklung der Tourismusangebote sind für uns neue Geschäftsfelder entstanden. Wir haben mit unseren Traktoren und Transportern Ganzjahreslösungen entwickelt, bei denen die Fahrzeuge mit Raupenlaufwerk ausgestattet werden und so im Winter für perfekt präparierte Langlaufloipen und Rodelbahnen sorgen. Durch den Umbau auf Standardreifen können unsere Lintracs und Unitracs im Ganzjahresbetrieb eingesetzt werden. Besonders bei Seilbahnen und Tourismusregionen wie Lech am Arlberg, Ischgl, Kaprun, Sölden oder Silvretta Montafon hat sich dieses Konzept in der Praxis bereits bestens bewährt“, erklärte David **Lindner**, Geschäftsführer bei Lindner Traktoren.

Boris **Giesen**, Leiter Vertrieb & Geschäftsentwicklung bei Henne Nutzfahrzeuge, gab in Kundl Einblicke in die Zukunft des Winterdienstes. „Nicht die Technik hat sich verändert, aber die



Persönlichkeiten vor Ort: Stefan Lindner, Florian Schletterer (Geschäftsführer Kufgem), Vizebürgermeister Armin Lechner und Bürgermeister Thomas Mai von Münster (AT).

Planbarkeit. Die Winter sind ungleichmäßiger geworden, gleichzeitig sind die Ansprüche gestiegen, dass alles sofort geräumt werden muss.“



Zur Talkrunde trafen sich (v.l.): Dominik Oberstaller, Reinhard Klier, Alois Vahrner (Tiroler Tageszeitung), Rudolf Eberle (Geschäftsführer Hochgratbahn) und Walter Osl (Bürgermeister Angerberg).

Regionen gut gerüstet

In der abschließenden Talkrunde diskutierten Reinhard **Klier** (Vorstand Stubai Gletscher), Rudolf **Eberle** (Geschäftsführer Hochgratbahn), Walter **Osl** (Bürgermeister Angerberg) und Dominik **Oberstaller** (Präsident Südtiroler Gemeindenverband). Das Fazit: Dank technischer Beschneigung und laufender Innovationen sind die Regionen im Alpenraum gut aufgestellt, um die Herausforderungen der Zukunft zu bewältigen. Skifahren ist und bleibt das Kernprodukt, alternative Angebote gewinnen an Bedeutung.



Das Kommunalforum Alpenraum ist eine Initiative des Tiroler Familienunternehmens Lindner Traktoren und findet seit 2013 in Kundl statt. Heuer kamen unter anderem (v.l.): Anton Bodner (Vorstandsvorsitzender Bergbahn AG Kitzbühel), Dominik Oberstaller (Präsident Südtiroler Gemeindenverband) mit Hermann und David Lindner. © Lindner Traktoren

**BERG
NETZ
WERK
2026**


NETZWERK



WISSEN



ERLEBNIS

**16-18
SEPT
2026
ALPBACH**

BERGNETZWERK 2026: NEUE IMPULSE FÜR MEHR GEWINN AM BERG

Seit acht Jahren bringt das BergNetzWerk Entscheidungsträger aus der alpinen Tourismus- und Seilbahnbranche zusammen. 2026 erwarten die Teilnehmer Keynotes aus den Bereichen Finanzen, Spa und Tunnelbau. Bonus: ein interaktives Format zum Erfahrungsaustausch.

Vom 16. bis 18. September 2026 findet das BergNetzWerk in Alpbach statt – ein Netzwerkevent für Fachleute der Seilbahnbranche und des alpinen Tourismus. Drei Tage voller Programm bieten die Chance, aktuelle Trends zu entdecken und zu lernen, wie man sie für das eigene Geschäft nutzt. Zudem lassen sich neue Kontakte mit Kollegen und Partnern knüpfen.

Eine traumhafte Lage in Tirol ermöglicht es den Teilnehmern, ein paar Tage in der Natur zu verbringen und nach dem aktiven Austausch Energie zu tanken.

Reden wir über Geld

Das Thema des Jahres *Gewinn am Berg* wird aus drei Perspektiven beleuchtet, alle Sessions sind in folgenden thematischen Tracks gegliedert.

Am Mittwoch stehen Finanzthemen im Fokus. Rahim **Taghizadegan**, Ökonom und Publizist, zeigt, wie die Geld- und Wirtschaftsgeschichte des Alpenraums helfen kann, heutige und künftige Herausforderungen der Geldanlage und des Unternehmertums zu meistern. Peter **Brezinschek**, Ex-Chefanalyst Raiffeisen Research und Finanzmarktexperte, vertieft in seinem Vortrag, wie Zins- und Geldpolitik den Tourismus beeinflussen.

In einer Podiumsdiskussion haben die Teilnehmer die Gelegenheit, Fragen an die Experten zu stellen, während der Pausen mit ihnen zu netzwerken und in Workshops Wissen über verschiedene Finanzinstrumente zu erweitern.

Reden wir über Gäste

Am Donnerstag startet das Programm mit dem Tourismus-Track. Eröffnet wird er von Astrid **Steharnig-Staudinger**, Geschäftsführerin der Österreich Werbung, die Einblicke gibt, was das Land heute für Besucher attraktiv macht. Ein weiterer besonderer Gast, ist Markus **Meier**. Der CEO der Therme Erding vergleicht Europas größtes Thermalbad mit Skiregionen und gibt der Seilbahnbranche spannende Einblicke hinter die Kulissen sowie praktische Tipps aus dem Spa-Betrieb.

Neu im Programm: das Barcamp – ein interaktives Format, bei dem alle Teilnehmer aktiv Ideen austauschen und gemeinsam Lösungen erarbeiten. Ziel ist es, sich gegenseitig bei Herausforderungen zu helfen. Die Teilnehmer legen die Themen selbst in einer Pitch-Session fest, nach dem Leitmotiv: „Pain Points – Was können wir für unsere Gäste besser machen?“. Alles, was die Gästeerfahrung verbessern kann, ist willkommen.

Reden wir über Technik

Die Session am Donnerstagnachmittag widmet sich technischen Themen. Klaus **Schneider**, der Gesamtprojektleiter der Koralmbahn, stellt die Erfolgskriterien des Projekts vor – und liefert der Seilbahnbranche frische Impulse aus dem Tunnelbau-Bereich. Danach stehen technische Trends und Innovationen auf dem Programm – vorgestellt von führenden Branchenexperten. Der Tag endet mit einer Diskussion „Was erwartet Skigebiete 2040?“ Am Freitag bietet die technische Führung die Möglichkeit, einen Blick hinter die Kulissen der Alpbacher Seilbahnen zu werfen.

Alpine Erlebnisse

Das Programm umfasst auch gemeinsame Abendessen, darunter eines am Berg – die perfekte Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen und unvergessliche Momente zu erleben.



Scan mich

Seien Sie dabei!
Einfach QR-Code
scannen oder
bergnetzwerk.com
besuchen, das
Programm entdecken
und Ihr Ticket sichern.



© ÖW/www.stefanjotham.com



© Oliver-Wolff Fotografie

Keynote-Speaker (von links): Klaus Schneider, Markus Meier, Astrid Steharnig-Staudinger, Rahim Taghizadegan und Peter Brezinschek.



Die Fachgruppentagung der Oberösterreichischen Seilbahnen fand am 18. März in Gosau statt. © SI/Zakharova

OÖ SEILBAHNEN: JUBILÄUMSKAMPAGNE, WINTERBILANZ UND NEUE VORSCHRIFTEN

Vorläufige Bilanz der Wintersaison, Jubiläumskampagne, Kostenfragen zur EU-Energieeffizienzrichtlinie sowie zur Generalrevisionsverordnung – diese Themen standen im Fokus der OÖ Fachgruppentagung. SI war dabei und hat das Wichtigste zusammengefasst.

Die oberösterreichischen Seilbahner trafen sich am 18. März in Gosau, um Saisonserfolge und kommende Herausforderungen zu besprechen.

Vorläufige Saisonbilanz

Helmut **Holzinger**, Fachgruppenobmann der OÖ Seilbahnen, zog eine erste Bilanz für die zu Ende gehende Wintersaison 2025/26. Trotz des spürbaren Mangels an Naturschnee verlief der Winter positiv und die Branche konnte das Gästenniveau des starken Vorjahres erfolgreich halten. Einen wesentlichen Beitrag zu diesem Erfolg leistete der Verkauf der Saisonkarten: „Wir haben zum Teil schon im Oktober und November ein zweistelliges Plus beim Verkauf verzeichnet,“ berichtete Holzinger.

Generalrevisionsverordnung als Herausforderung

Christian **Felder**, Vorsitzender des Technikerkomitees des Fachverbands Österreichischer Seilbahnen, erinnerte auf der

Tagung an die Seilbahn-Generalrevisionsverordnung und betonte, dass die Fristen sehr streng sind. Ältere Anlagen, die vor dem 31.12.1971 erstmals eine Betriebsbewilligung erhalten haben, müssen umfassend modernisiert werden. Die Generalrevision samt erforderlicher Umbauten muss bis spätestens 31.10.2027 abgeschlossen sein. Die notwendigen Unterlagen sind dabei spätestens ein Jahr vor Ablauf der Frist – bis zum 31.10.2026 – einzureichen.

Energieeffizienz:

Neue Pflichten und hohe Kosten

Die Umsetzung der EU-Energieeffizienzrichtlinie in nationales Recht steht bevor. Das Gesetz befindet sich derzeit in Ausarbeitung und wird Betriebe mit hohem Energieverbrauch dazu zwingen, streng Buch zu führen. Bis Oktober 2026 müssen betroffene Unternehmen ein Energieaudit vorweisen, bis Oktober 2027 ist sogar ein komplettes Energiemanagementsystem Pflicht.

Der gesamte Verbrauch muss künftig erfasst und zugeordnet werden. Felder schätzt die Kosten für diese Umstellung auf stolze 64.112 bis 97.175 Euro pro Seilbahnunternehmen.

Jubiläumskampagne

In den kommenden zwei Jahren feiern sechs Seilbahnen in Österreich ihr 100-jähriges Bestehen: die Rax-Seilbahn, die Tiroler Zugspitzbahn, die Pfänderbahn, der Feuerkogel, die Schmittenhöhebahn und die Kanzelbahn. Die Wirtschaftskammer Österreich startet eine Kampagne zum Ereignis. Sie wird aus Fachverbandsrücklagen finanziert, erhält aber zusätzlich Mittel durch einen Sockelbeitrag aller Mitglieder von 0,5 Cent pro Skitag und Sponsorengelder.



Scan mich

Eine ausführlichere Berichterstattung sowie weitere Fotos finden Sie auf der SI-Webseite.

Die Erlebnismacher!





hochkant

Konzeption | Planung | Bau

Spielanlagen
Themenwege
Seilgärten
Erlebniswelten
Outdoor-Fitness
Baumhäuser
Parkausstattung

hochkant GmbH
www.hochkant.de

Österreich Werbung: Neuer Head des US-Markts



Mit 1. Juni 2026 übernimmt Marsa **Kindl-Omuse** die Funktion als Head of Market USA der Österreich Werbung. In ihrer neuen Position verantwortet sie die strategische Weiterentwicklung des US-Marktes sowie die Leitung des Teams in New York. Kindl-Omuse ist seit 2004 im New Yorker Büro der Österreich Werbung tätig und verfügt über mehr als zwei Jahrzehnte Markterfahrung in den USA. Von

2004 bis 2010 verantwortete sie die Travel-Trade-Aktivitäten sowie das strategische Partnermanagement. Der bisherige Head of Market USA, Michael **Gigl**, wird in Pension gehen. © Österreich Werbung /privat

Verstärkung bei den Nauderer Bergbahnen

Die Nauderer Bergbahnen AG stellt sich personell neu auf. Ab Mai wird Joachim **Nigg** als Prokurist tätig sein und gemeinsam mit Armin **Falkner** die Unternehmensführung bilden. Nigg stammt aus Kauerberg und bringt fundierte Erfahrung aus den Bereichen Strategisches Management, Wirtschaftspädagogik und Unternehmensführung mit. Zuletzt war er an der Universität Innsbruck als

Lehrender tätig. Zudem sammelte er Praxiserfahrung bei RegioL Landeck, wo er insbesondere mit Förderprogrammen arbeitete.

Auf dem Foto: Hartmann Ploner, Armin Falkner und Joachim Nigg. © Nauderer Bergbahnen



Belalp Bahnen: Neuer Verwaltungsratspräsident



Der Verwaltungsrat der Belalp Bahnen AG hat Bernard **Vogel** als seinen neuen Präsidenten nominiert. Er soll das Amt am 1. Oktober 2026 antreten. Als aktueller CEO der Air-Glaciers verfügt er über langjährige Erfahrung in der Führung eines Unternehmens mit sehr hoher operativer Komplexität. Zuvor war er als CEO bei der Air Zermatt und als Direktor bei der Ausgleichskasse Wallis tätig. Er bringt Kenntnisse in

den Bereichen Unternehmensführung, Risikomanagement und Infrastruktur mit. © Belalp Bahnen

Neue Chefin bei Toggenburg Tourismus

Toggenburg Tourismus bekommt eine neue Geschäftsführerin: Rebecca **Scheidegger** übernimmt die operative Leitung von Christian **Gressbach**. Scheidegger verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in Führung, Tourismus und Regionalentwicklung. Im Zentrum ihrer Arbeit steht die Entwicklung von Regionen als lebendige Räume. Ihre Schwerpunkte liegen auf transformativer Führung, partizipativer Entwicklung sowie resilienten Kooperationen zwischen Wirtschaft, Bevölkerung und öffentlicher Hand. © LinkedIn/ Rebecca Scheidegger



MND-Gruppe: Neue Leiter Sales & Marketing



Die französische Industrie-gruppe MND, Spezialist für Seilbahnmobilität, hat bekanntgegeben, dass Edouard **Barret** dem Executive Committee als Director Group Sales, Communication und Marketing beigetreten ist. Er verfügt über einen Doppelabschluss als Ingenieur für Wirtschaftsingenieurwesen sowie Maschinenbau. Zudem ist er auf industrielle Prozesse spezialisiert. Über fast fünfzehn Jahre hin-

weg bekleidete er verschiedene Führungspositionen in Frankreich und international. Anschließend wurde er Sales Director der Division Signalling und verantwortete die Geschäftsentwicklung für Signal- und Automatisierungssysteme im Schienenverkehr auf europäischen und weltweiten Märkten – im Einklang mit der MND-Governance. © MND

Neuer CEO für das Switzerland Travel Centre

Der Verwaltungsrat des Switzerland Travel Centre hat Markus **Kohli** einstimmig zum neuen CEO des Schweizer Reiseveranstalters ernannt. Er war vier Jahre CEO der Knecht Reisen AG und zuvor über 20 Jahre in verschiedenen Leitungspositionen bei TUI Suisse im Bereich Product und Retail tätig. Kohli hat nach dem Wirtschaftsgymnasium die Ausbildung zum eidgenössisch diplomierten Tourismusfachmann abgeschlossen und zusätzlich einen MBA in Tourismus und Freizeit an der Universität Salzburg absolviert. Kohli bringt Erfahrung im Bereich der Digitalisierung mit und ist in der Schweizer Tourismusbranche hervorragend vernetzt. Er tritt seine neue Aufgabe per 15. Mai 2026 an.



© Switzerland Travel Centre

JEDE SI LIEGT IN KLUGEN HÄNDEN

**JETZT
ABONNIEREN**



 **SEILBAHNEN
INTERNATIONAL**

Edition ALPIN | Edition WORLD | Edition URBAN

DIE NR. 1 DER ENTSCHEIDER

BITTE BESTELLUNG EINSENDEN AN:

Seilbahnen International Verlag GmbH
Straß 21, A-5301 Eugendorf/Salzburg
UID: ATU 69586138

- Jahresabo SI Alpin EUR 135,-
6 x SI Alpin + 2 x REDGuide
- Einzelheft SI Alpin EUR 25,-
Aktuelle Ausgabe oder älteres Exemplar, REDGuide 35,- netto
- Online Jahresabo SI Plus EUR 125,-
Alle SI Plus Inhalte auf der Webseite (Alpin/Red Guide/Urban)
inkl. PDF Archiv

ODER DIGITAL BESTELLEN:



Web: simagazin.com/das-magazin/abos
Mail: office@simagazin.com
Tel: 0043 (0) 62 25 / 72 90

IHRE DATEN:

Unternehmen/Institution
Ansprechpartner
Adresse
Postleitzahl/Ort
E-Mail/Telefon
Datum/Unterschrift

Mit meiner Unterschrift erkläre ich mich mit den AGB und den Datenschutzbestimmungen einverstanden. AGB: simagazin.com/agb/ - Datenschutz: simagazin.com/datenschutz/

In der Ruhe liegt die Kraft. Das kann jeder behaupten. Der PistenBully 600 E+ kann es beweisen.



**MOUNTAIN
PLANET**

21.-23. APRIL 2026
HALLE 1, STAND 1501

Die weltweit erste und einzige diesel-elektrische Pistenraupe fährt einfach effizienter. Die smarte Regelung errechnet lastabhängig laufend den idealen Betriebspunkt; so fährst Du stets mit möglichst niedriger Drehzahl. Bergab gewinnt der PB 600 E+ Energie zurück, die direkt in die Fräse geht und den Dieselmotor entlastet. All das spart bis zu 20 % Kraftstoff, senkt die Kosten, reduziert Emissionen und steigert die Reichweite.

Dabei ist der PB 600 E+ auch noch rund 20 % leiser – und liefert trotzdem 16 % mehr Schub. Zudem bringt er aus dem Stand heraus brachiales Drehmoment auf die Piste. Und seine aktive Stillstandsregelung sorgt an jedem Hang für genau das: Perfekten Stillstand, ganz ohne Handbremse.

Es stimmt also: In der Ruhe liegt die Kraft. Jedenfalls beim PistenBully 600 E+. Jetzt steig ein – und rekupeier' erst mal.

On Top of the Mountain since 1969.

PistenBully®