



SEILBAHNEN INTERNATIONAL

SKYMETRO WENN SOGAR DER ZUG FLIEGT

SEILBAHNPROJEKTE 2026
**WENN SKIGEBIETE KRÄFTIG
INVESTIEREN**

GENERATIVE ENGINE OPTIMIZATION
**WENN DIE KI-SUCHE WEBSEITEN
BELOHNT**



**BERG
NETZ
WERK
2026**

GEWINN AM BERG



**SKI
JUWEI** ALPBACHTAL
WILDSCHÖNAU

D Doppelmayr

lolyo

PistenBully

**SEILBAHNEN
INTERNATIONAL**

incert

POOLALPIN 

LEASING

SMART  PRICER

**16–18
SEPT
2026
ALPBACH**

BEREITS DABEI:

Alpbach, Arber, Dornbirn, Eberschwang,
Fuschl, Gerlos, Großglockner, Hintertgless,
Hoher Kasten, Kaunertal, KitzSki, Leutasch,
Mitterdorf, Mölltal, Muttereralp,
Patscherkofel, Rauris, Rittisberg, Rofan,
Saalbach, Silvretta Montafon, Stubai,
Unterjoch, Venet, Wildschönau... – **und Sie!**

JETZT ANMELDEN

www.bergnetzwerk.com



NETZWERK



WISSEN



ERLEBNIS

DAS PROGRAMM

Mittwoch, 16.09.2026

REDEN WIR ÜBER GELD



11:00 | **Get together/Registrierung**

12:00 | **Themengeführtes Netzwerken**



13:00 | **Eröffnung** Lokale & europäische Perspektiven.
Reinhard Wieser, GF Alpbacher Bergbahnen
Franz Hörll, Obmann Seilbahnen Österreich



13:20 | **Keynote** Wie die Geld- und Wirtschaftsgeschichte des Alpenraums hilft, Herausforderungen der Geldanlage und des Unternehmertums zu meistern.
Rahim Taghizadegan, Ökonom und Publizist



13:50 | **Keynote** Zins- & Geldpolitik – und deren Einfluss auf den Tourismus.
Peter Brezinschek, Ex-Chefanalyst Raiffeisen Research

14:20 | **Werkstatt-Vorstellungen** zu den Themen Finanzen, Investitionen, Marketing und Effizienz.

14:40 | Kaffeepause

15:30 | **Werkstatt nach Wahl:** Praxiseinblicke zu den Themen Finanzen, Investitionen, Marketing und Effizienz.

16:10 | Zusammenfassung der Werkstätten

16:30 | Freizeit, Hotel Check-In

18:30 | Aperó & Abendessen im Tal

Freitag, 18.09.2026

SEHEN WIR DIE PRAXIS

09:00 | **Exkursion** Verbindungsbahn bzw. Beschneigung: Ein Blick hinter die Kulissen der Alpbacher Bergbahnen. *Praxisnahe Technische Führung vor Ort und Möglichkeit zum direkten fachlichen Austausch.*

Der Bergbahnenbeirat



Reinhard Wieser (Alpbach), Michaela Burger (Kaunertal), Christian Wörster (KitzSki), Domenico Bergamin (Val Surses)

Donnerstag, 17.09.2026

REDEN WIR ÜBER GÄSTE



08:00 | **Get together/Registrierung**

09:00 | **Eröffnung** Neue Perspektiven.
Reinhard Klier, GF Stubaier Gletscher
Wolfgang Kostenzer, TVB Alpbach



09:20 | **Keynote** Das alpine Erlebnis, das bleibt. Was die Gäste von morgen suchen. Und warum Österreich die Antwort darauf ist.
Astrid Steharnig-Staudinger, GF Österreich Werbung



09:50 | **Barcamp Pitches** Painpoints – Wo müssen wir mit Blick auf Gäste noch besser werden? Themen werden gemeinsam festgelegt.

10:20 | Kaffeepause

10:50 | **Barcamp Sessions** Ein Mitmach-Format, in dem alle Ideen einbringen und diskutieren können. Ziel: Gemeinsame Lösungen für Herausforderungen finden.

12:00 | Mittagspause

REDEN WIR ÜBER TECHNIK

13:00 | Zusammenfassung der Barcamp-Sessions



13:20 | **Keynote** Erfolgskriterien für die Inbetriebnahme des Jahrhundertprojekts Koralmbahn.
Klaus Schneider, Gesamtprojektleiter der Koralmbahn

13:50 | **Werkstatt-Vorstellungen** zu Technik für CEOs, Marketingfachkräfte und Technische Leiter.

14:10 | **Vorträge und Werkstätten** nach Wahl. Bisher fixiert: Wir bauen uns einen KI-Seilbahn-Agenten.

15:10 | Kaffeepause

15:40 | Zusammenfassung der Werkstätten



16:00 | **Closing Keynote** Deepfakes, KI und Avatare Was erwartet uns im Skigebiet 2040?
Nahed Hatahet, Digital & AI Transformationsexperte

16:30 | Freizeit, Hotel Check-In



18:30 | Aperó und Abendessen am Berg
Inspirations-Talk: Inklusion, Vertrauen und mentale Stärke im Spitzensport. *Elina Stary, österreichische Top-Para-Athletin, und ihr Guide Stefan Winter.*

ÄNDERUNGEN UND ERGÄNZUNGEN VORBEHALTEN

WAS WILL DIE KI-SUCHMASCHINE? UND WAS WILL DER BERGBAHNER?

Ob B2B oder B2C, ob Bergbahnen oder Zulieferindustrie – wir alle stehen vor neuen Herausforderungen, was die Sichtbarkeit und Relevanz unserer Angebote und Inhalte im Internet betrifft. Bereits jetzt verzeichnen viele Webseiten und Onlineshops einen Einbruch ihrer Zugriffszahlen. Die Customer Journey (ob vom Gast oder von Unternehmen) endet zunehmend bei der KI-Suchmaschine und dringt gar nicht mehr zum Skigebiet oder Zulieferer durch.

GEO heißt das Zauberwort

Wer seine digitalen Auftritte nicht für ChatGPT, Gemini und Co. anpasst, wird von ihnen entweder falsch oder gar nicht zitiert. Daher müssen Skigebiete und Unternehmen Generative Engine Optimization (GEO) betreiben. Wie sie genau funktioniert, erläutert GEO-Experte **Stefan von Gagern** im SI Interview. Bemerkenswert: GEO ist eigentlich klassisches Content- und Reputationsmanagement, kombiniert mit technischen Verbesserungen. GEO bedeutet das Comeback von journalistischer Qualität und klassischen



Thomas Surrer
SI Chefredakteur
© Adria Sadr-Salek

PR-Tugenden. Das freut uns als Fachmagazin naturgemäß ganz besonders. Da passt es gut, dass wir mit „Software und Marketing“ ein spannendes Thema aufbereiten konnten – von Dynamic Pricing über Markenkooperationen und holländischen Gästen bis hin zu Fusionen von Tourismusverbänden. Zudem beschäftigen wir uns mit den aktuellen Ergebnissen der Studien „Best Ski Resort“ und „Consumer Report“ sowie einem wegweisenden Urteil zu Pistenrettern in Österreich.

Netzwerk als Schlüssel

Zurück zu GEO: KI-Suchmaschinen wünschen sich daselbe wie der Mensch: Klarheit, Struktur und Belege für Aussagen. Doch eines wünschen sie sich nicht: Kontakt mit Menschen. Das bleibt uns glücklicherweise noch vorbehalten. Wie viel Branchenakteuren das Vernetzen bedeutet, zeigen die Anmeldezahlen für unser Event BergNetzWerk: Zahlreiche Skigebiete haben bereits ihr Kommen bestätigt. Ich freue mich, auch Sie persönlich im September in Alpbach zu sehen. Bis dahin: Frohes Lesen!

WICHTIGE BRANCHEN-TERMINE

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)

10. – 12. Januar 2027

Prowinter 2027, Bozen (IT)

08. – 10. März 2027

TFA 2027, Gstaad (CH)

04. – 10. April 2027

Interski Vail 2027, Vail Resort (USA)

07. April 2027

Ostschweizer Bergforum, Säntis (CH)

20. – 23. April 2027

Interlpin, Innsbruck (AT)

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); **Vertrieb:** Cornelius Lämmerhofer, Gernot Poppenreiter; **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; **Offenlegung laut Mediengesetz unter:** simagazin.com/de/impressum; **Abonnement-Preise:** Österreich EUR 135,- brutto, Schweiz CHF 210,- netto, sonst. Ausland EUR 135,- netto; **Titelbild:** Sisag/Federleicht



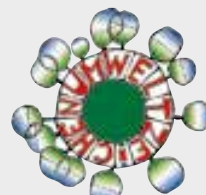
Webseite



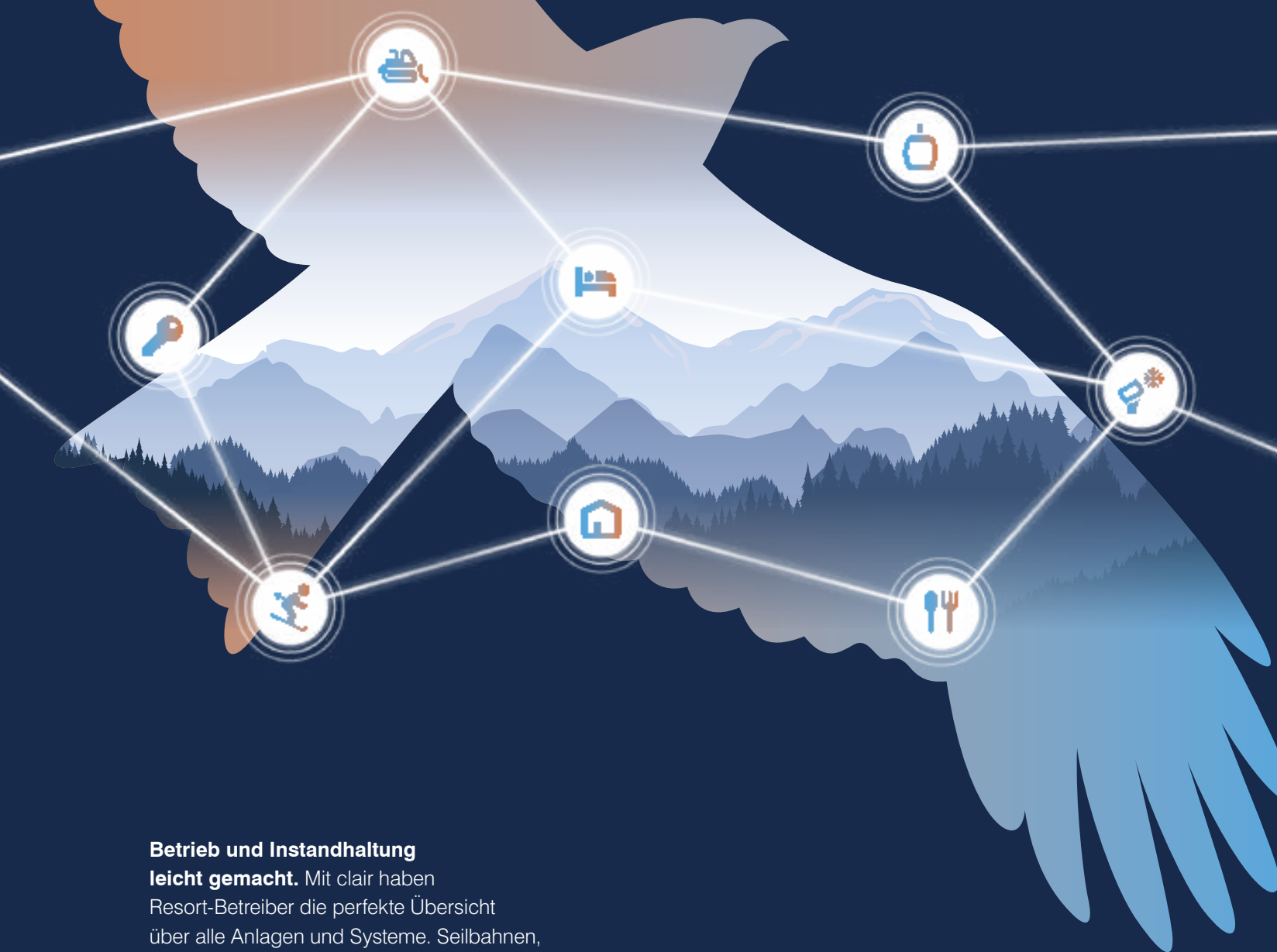
Newsletter



Abos



Deine Digitale Assistenz

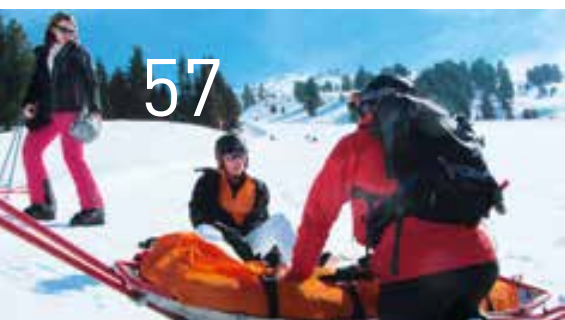


Betrieb und Instandhaltung

leicht gemacht. Mit clair haben Resort-Betreiber die perfekte Übersicht über alle Anlagen und Systeme. Seilbahnen, Pistenfahrzeuge, Beschneiungsanlagen und Betriebsgebäude werden zentral auf einer Cloud-basierten Oberfläche dargestellt und vernetzt. Das Ergebnis ist maximale Transparenz und Effizienz bei Betrieb und Instandhaltung – jederzeit und überall.

clair.cc

 **clair**
Resort Management



INHALT

■ Editorial, Termine & Impressum	04
■ Kurz & Bündig	10-14
■ Thomas fragt – Konstantin antwortet	12
■ Webinare	45
■ Personalia	58

■ SI REPORT

BEST SKI RESORTS 2026: Was bewegt unsere Gäste?	08-09
SOMMER-GÄSTE: Neue Outdoor-Studie	24
TIROLER URTEIL: Pistendienst rettet Leben, nicht Geld	57

■ SEILBAHN & TECHNIK

SUNKID: Wood'n'Fun-Buchstaben zieren Seefeld	16-17
SISAG: Skymetro – wenn sogar der Zug fliegt	18-19
DOPPELMAYR: Seilbahn für das Bundesheer	20-21
FATZER: Vom Seil zum System	22-23

SONDERTHEMA SOFTWARE & MARKETING

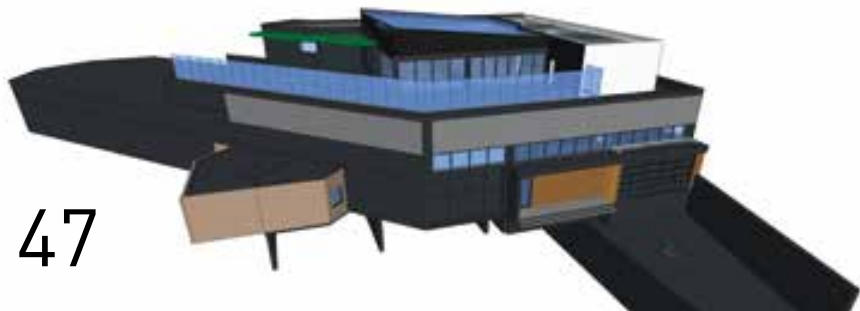
DEBATTE: Die Rolle der Tourismusorganisationen	25
GEO: Was mögen die KI-Suchmaschinen?	26-27
SISAG & REMEC: Digitalisierung hautnah erleben	28-29
LOLYO: Die Mitarbeiter-App für Bergbahnen	30
SMART PRICING: Ticketpreis als Führungsinstrument	31
FUSIONEN: Der Schlüssel zu mehr Sichtbarkeit?	32-33
NIEDERLÄNDER: Was suchen sie im Urlaub?	34
MARKEN-KOOPERATIONEN: Finanzieller Nutzen	35



PREVENT DOWNTIME
ICE-FREE WIND SENSORS



47



48



■ BESCHNEIUNG & PISTENPFLEGE

TÉLÉ-VILLARS & KÄSSBOHRER: Enge Partnerschaft

36-37

TL8 DOUBLE VON TECHNOALPIN: Doppelte Leistung

38-39

PRO ACADEMY: Saisonauftakt auf der Sandpiste

40-41

■ PLANEN & BAUEN

SALZMANN: 13 Kilometer lange 3S-Bahn geplant

42-43

MOUNTAINCART: Piste wird – sicher – zum Sommerhit

44-45

TÜV SÜD: Geprüfte Sicherheit für Mountaincarts

46

GAUGELHOFER & GANYECZ: Tiroler High-Tech

47

MELZER & HOPFNER: Das Projektjahr 2026

48-49

DA EMOBIL: Elektromobilität bei den Bergbahnen Steinplatte

50

HOCHKANT: Kletterpark aus Douglasien

51

■ WARTUNG & SERVICE

INTERFLON: Was macht ein technischer Berater?

52-53

KISSLING: Getriebeschäden erkennen und beheben

54-55

IGUS: Smarte Kunststoffe für Seilbahnen

56

44



54



52



ANZEIGEN

ABACUS	13
BERGNETZWERK	U2
BRANDNER	23
DA EMOBIL	19
DOPPELMAYR	05
FATZER	43
FREY AUSTRIA	41
FT TECHNOLOGIES	06
HANS HALL	09
ILF	55
INTERFLON	11
KÄRNTNER SAATBAU	07
KÄSSBOHRER	U4
LOLYO	53
MELZER & HOPFNER	37
MOUNTAIN OFFICE	15
SI JOBBÖRSE	U3
PFANZELT	29
SALZMANN	39
SISAG	U1
S LEASING	21
SMART PRICER	27

ReNatura® SPEZIALBEGRÜNUNGSMISCHUNGEN



...damit Ihre Saat aufgeht!

- 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

STUDIE BEST SKI RESORTS 2026: *Was bewegt unsere Gäste?*

Die Sicherheit auf den Pisten ist den Gästen mittlerweile wichtiger als die Pistenkilometer.
Das ist nur eine von vielen Erkenntnissen der Studie Best Ski Resorts 2026. Was steht noch drin?

Mountain Management Consulting präsentierte kürzlich in den Tourismusschulen Villa Blanka bei Innsbruck die Ergebnisse der Studie „Best Ski Resorts 2026“. Dazu wurden im Winter 2025/26 in 49 führenden und vergleichbaren Skidestinationen 41.276 Gäste direkt vor Ort befragt. Die Studie wurde zum siebten Mal seit 2012 durchgeführt – und kann somit Trends im Gästeverhalten erkennen.

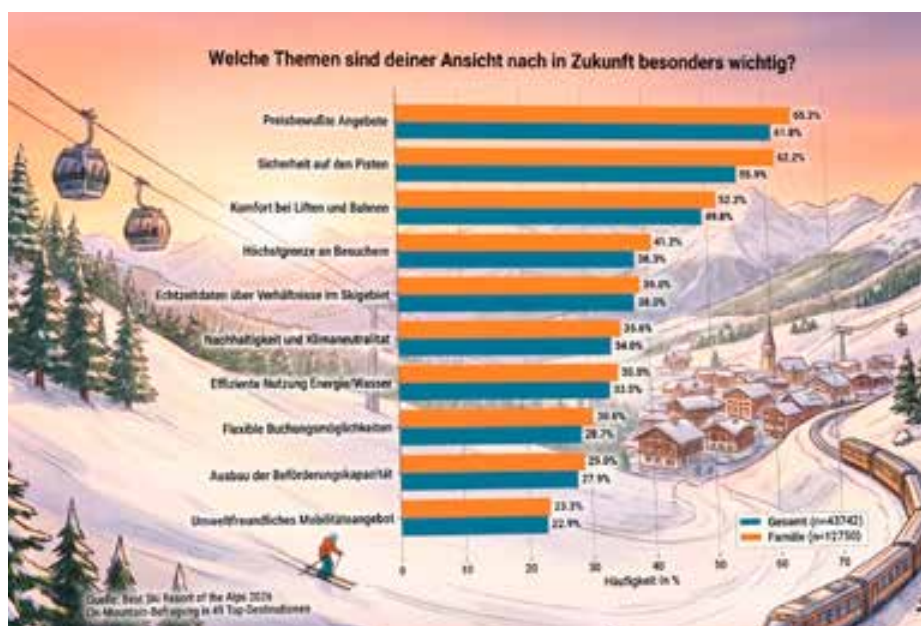
Allgemeine Entwicklungen

Die Gesamtzufriedenheitswerte liegen demnach bei 7,95 (Scala 1-10). „Generell haben sich die Zufriedenheitswerte als auch das Preis-Leistungsverhältnis [6,69] in den vergleichbaren Destinationen wieder erholt. Die Spitzenwerte von 2018 wurden dennoch nicht erreicht“, mahnt Studienleiter **Michael Partel**.

Ihm fällt auf, dass die Altersgruppe über 50 Jahren wächst – ebenso jene Gruppe, die sich vom Fahrkönnen als gut/sehr gut einschätzt. „Das kann auch als Zeichen gewertet werden, dass wir zu wenig „Nachschub“ haben.“ Erfreulich sei die Tendenz des Net Promoter Scores: Die Weiterempfehlungsrate stieg von 38,8 Prozent 2023 auf 43,2 Prozent 2026.

Sicherheit wichtiger als Pistenangebot

Zusammen mit seinem Kollegen **Philipp Gusner** führt Partel die nahezu stagnierende Gesamtzufriedenheit darauf zu-



rück, dass sich die Kriterien verschoben haben: Die Sicherheit der Schneelage (Platz 2) und die Sicherheit auf den Pisten (Platz 3) werden wichtiger und übertreffen mittlerweile die Pistenkilometer (Platz 4). Auf Platz 1 steht die Pistenqualität. Weitere wichtige Kriterien zur Wahl des Skigebiets sind die Freundlichkeit der Mitarbeitenden (Platz 5) und der Beförderungskomfort (Platz 6).

Wann wird es dem Gast zu voll?

Die Sicherheit auf den Pisten wirkt sich also verstärkt auf die Gesamtzufriedenheit der Gäste aus. Bei mehr als 40 Prozent der untersuchten Top-Destinationen zeigt sich ein deutliches Risiko für sinkende Gästezufriedenheit. „Die Analysen weisen darauf hin, dass die Bewertungen um vier bis fünf Prozentpunkte schlechter ausfallen können, wenn Gäste das Gefühl haben, dass sich zu viele Menschen in der Destination aufhalten. Mehr als 30 Prozent der Befragten nennen genau diesen Aspekt als Belastungsfaktor“, erläutert Partel. Im Durchschnitt geben 27,6 Prozent der Gäste an, dass sich zu viele Menschen im Skigebiet aufhalten – ein leichter Anstieg gegenüber 2023, als dieser Wert noch bei 26 Prozent lag. Dies könnte darauf hindeuten, dass Gäste den

zunehmenden Befüllungsgrad vieler Skigebiete sowie ein teilweise rücksichtsloseres Fahrverhalten einzelner Wintersportler stärker wahrnehmen. „Offenbar fühlen sich manche Gäste auf den Pisten weniger sicher als noch vor einigen Jahren. Wahrscheinlich ist diese Entwicklung auf eine Kombination beider Faktoren zurückzuführen“, so Partel weiter.

Österreichs Pisten stark frequentiert

Unter den 15 besonders betroffenen Destinationen finden sich acht aus Österreich, drei aus der Schweiz sowie jeweils zwei aus Italien und Frankreich. Dies könnte mit ein Grund dafür sein, dass österreichische Skidestinationen – trotz einzelner Spitzenleistungen – im Gesamtranking häufig nicht die vordersten Plätze belegen, ergänzt Philipp Gusner: „Die vertiefende Analyse bestätigt ein klares Bild: Vor allem überfüllte Pisten und lange Wartezeiten an Bahnen und Liften wirken sich negativ auf das Urlaubserlebnis aus.“ Nicht die Anzahl der Gäste an sich werde zum Problem, sondern die spürbaren Einschränkungen in der Qualität des Aufenthalts. Das subjektive Sicherheitsgefühl der Gäste gewinnt also an Bedeutung. Maßnahmen zur besseren Besucherlenkung werden ein zunehmend

TOP-10 RANKING IN DER GESAMTZUFRIEDENHEIT

1.	Zermatt	8,46
2.	Val d'Isère	8,40
3.	Tignes	8,31
	Les Arcs	8,31
5.	Alta Badia	8,28
6.	Aletsch Arena	8,24
7.	Kronplatz	8,22
	Serfaus-Fiss-Ladis	8,22
9.	Val Gardena/Seiser Alm	8,18
10.	Mayrhofen	8,16



Die Studienpräsentation und die Preisverleihung wurde durch Netzwerken, Dinner und einem starken Inputprogramm abgerundet. So sprach Tourismusforscher **Hubert Siller** über „Flow-Erlebnisse“ und **Bruno Felicetti** über Gästebeschränkungen in Madonna di Campiglio. Über KI im Unternehmen und am Gast diskutierten Unternehmer **Gilberto Loacker** und **Patricio Hefleisch** von der Tirol Werbung. Den inspirierenden Höhepunkt setzte **Kurt Matzler**, der die Studie wissenschaftlich begleitet. Er nahm bereits zweimal am härtesten Radrennen der Welt teil - dem „Race Across America“ - und sprach darüber, welches Mindset es braucht, 5.000 Kilometer und 30.000 Höhenmeter in nur elf Tagen zu bewältigen. © SI/Surrer

wichtigeres Thema. „Bis dato akzeptiert der Gast noch den Befüllungsgrad ohne große Verhaltensänderung. Doch wann ist der Kipp-Punkt erreicht?“, fragt sich Partel. Sobald es einer kritischen Masse an Gästen zu voll auf den Pisten wird, kann ein Skigebiet Gäste verlieren – und das dann sehr schnell und deutlich.

Wann wird es dem Gast zu teuer?

Auch das Preis-Leistungsverhältnis könnte der Gesamtzufriedenheit künftig gefährlich werden, so Gusner: „Bis dato haben sich die doch nicht unwesentlichen Erhöhungen noch nicht sehr negativ ausgewirkt. Anzeichen gibt es aber schon, dass hier – speziell im Bereich der Familien – sehr behutsam umgegangen werden sollte, wenn man nicht Gäste verlieren möchte.“ Gebot der Stunde sei deshalb verstärkt an der Attraktivitäts-Schraube zu drehen, was im vergangenen Winter seitens der Gäste zum Großteil ja auch in den Bewertungen honoriert wurde, obschon auch im Ranking der Top-10 einige nicht jene Werte von 2023 erreichten.

Die Aufenthaltsdauer verschiebt sich

Die Analyse der Aufenthaltsdauer zeigt, dass die klassische Urlaubswoche weiterhin die wichtigste Reiseform im alpinen Tourismus bleibt. Insgesamt entscheiden sich 51 Prozent der Gäste für einen Aufenthalt von fünf bis sieben Ta-

gen. In Frankreich ist diese Form des Urlaubs sogar noch deutlich stärker ausgeprägt: Dort verbringen 68 Prozent der Gäste eine ganze Urlaubswoche in der Destination.

Gleichzeitig zeigt sich ein klarer Trend hin zu kürzeren Reisen. Der Anteil der Gäste, die lediglich zwei bis vier Tage in einer Destination verbringen, liegt mittlerweile bei 25,6 Prozent. „Dies deutet auf eine zunehmende Bedeutung von Kurzurlauben und verlängerten Wochenenden hin. Flexible Arbeitsmodelle, eine höhere Reisehäufigkeit sowie das Bedürfnis nach spontanen Auszeiten könnten diese Entwicklung zusätzlich begünstigen“, betont Gusner. Auch bei den Tagsgästen zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Destinationen. Während ihr durchschnittlicher Anteil über alle betrachteten Regionen hinweg bei 9,2 Prozent liegt, weisen einige Orte wesentlich höhere Werte auf.

Wie loyal sind die Gäste?

Der Anteil der Erstbesucher liegt mittlerweile bei 30,6 Prozent – das bedeutet, dass bereits jeder dritte Skifahrer bzw. Snowboarder regelmäßig neue Destinationen ausprobiert. Der Wunsch nach neuen Erlebnissen und Abwechslung hat das Reiseverhalten in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Trotzdem bleibt die Gästebindung hoch: 69,4 Prozent der Gäste waren bereits mehrmals vor Ort,

und jeder vierte Gast hat die Destination sogar schon über zehnmal besucht. „47,6 Prozent der Befragten geben an, ihre Destination in den nächsten Jahren erneut zu besuchen, wobei hier teils auch die Zweitwohnsitzthematik zum Tragen kommt“, sagt Partel: „Aktuell liegt der Anteil jener Gäste, die sowohl im Winter als auch im Sommer zu Besuch kommen, bei durchschnittlich 20,4 Prozent. Hier besteht also noch erhebliches Potential.“

Auffällige Skigebiete der Studie

Die Ergebnisse der einzelnen Skigebiete sind zwar nur bedingt vergleichbar, da „nur“ die jeweils eigenen Gäste befragt wurden. Trotzdem sind die Rankings in den 18 Kategorien sehr spannend. In der Gesamtzufriedenheit wurde Zermatt zum fünften Mal zum Best Ski Resort 2026 gekürt, auf Platz 2 folgt Val d'Isère. Den dritten Platz teilen sich Tignes und Les Arcs. „Mich überrascht, dass sich erstmalig französische Skigebiete im Gesamt-Ranking im Spitzenfeld befinden und bei den Gästen sehr hohe Zufriedenheitswerte erreichen“, so Partel. Erwähnenswert sind zudem die Kategoriensieger, welche zum siebten Mal in Folge an der Spitze liegen: Serfaus-Fiss-Ladis beim Kinder- und Familienangebot, Laax bei den Fun- und Snowboardparks, Ischgl beim Après Ski und Sulden am Ortler beim Preis-Leistungsverhältnis.

ts

EXTREMES TERRAIN – MACHEN WIR EINFACH

HANS-HALL.COM



HANS HALL
PREMIUMKETTEN UND KOMPONENTEN

**Jetzt Newsletter
abonnieren!**



SÄNTISBAHN präsentiert neues Kabinendesign



© Sântis-Schwebbahn AG

Bei der Generalversammlung der Sântis-Schwebbahn AG stand ein Moment besonders im Fokus: die Enthüllung des neuen Kabinendesigns. Die Kabinen werden in kräftigem Rot gestaltet und tragen das Schweizerkreuz sowohl auf dem Boden als auch rundherum. Großflächige Panoramafenster versprechen ein außergewöhnliches Fahrerlebnis. Die Kabinen sind so konzipiert, dass sie den besonderen Anforderungen und Wetterextremen auf dem Sântis funktional standhalten. Ein Beispiel dafür sind die abgeflachten Frontscheiben sowie



das leicht nach vorne verlängerte Dach, um den Auswirkungen von Eiswurf entgegenzuwirken. Der untere Bereich der Verglasung wird teilweise foliert, um einen optischen Schutz zu schaffen, ohne die Panoramansicht wesentlich einzuschränken. Für zusätzlichen Komfort sorgt eine fest integrierte Sitzbank. Zudem sind die Zugstangen in den Seitenwänden integriert, wodurch der Innenraum offener und großzügiger wirkt. An deren Stelle werden moderne Hebelgriffe an der Decke installiert, die während der Fahrt sicheren Halt bieten.

NEUES FÖRDERGELD für Energieeffizienz

Mit 1. Juli startete die zweite Ausschreibung zur Energieeffizienz im Rahmen der Umweltförderung in Österreich. Darüber informiert das Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus. Dafür stehen neuen Millionen Euro zur Verfügung. Unterstützt werden Betriebe, die ihren Energieverbrauch dauerhaft senken, ihre Kosten reduzieren und damit gleichzeitig einen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Gefördert werden Investitionen in bestehende gewerbliche und industrielle Anlagen mit einer Investitionssumme ab einer Million Euro, die mindestens eine Gigawattstunde Energie pro Jahr einsparen. Die Einsparung muss spätestens bis 31. Dezember 2029 wirksam werden. Anträge können von 1. Juli 2026 bis 12. Oktober 2026 ausschließlich online eingereicht werden. Die Fördermittel werden im Wettbewerb vergeben. Entscheidend ist, mit welchem Projekt bei möglichst geringem Förderbedarf möglichst viel Energie eingespart wird. Die Förderung beträgt maximal 180 Euro pro eingesparter MWh, höchstens 50 Prozent der förderungsfähigen Kosten und maximal 2,5 Millionen Euro pro Projekt.

DER HERO AUF DEM KOPF: Neuer Sicherheitshelm

Die BG BAU verzeichnet jährlich etwa 6.000 Kopfverletzungen auf Baustellen in Deutschland. Die häufigste Todesursache bei Arbeitsunfällen sind Kopfverletzungen. In den arbeitsschutzrechtlichen Vorschriften und Regeln wird eine generelle Helmpflicht für Baustellen nicht explizit genannt. Arbeitgeber haben allerdings im Rahmen der Gefährdungsbeurteilung mögliche Risiken für ihre Beschäftigten zu ermitteln und die nötigen Schutzmaßnahmen festzulegen. Inspiriert von der alpinen Umgebung am Hauptsitz in Kurtatsch hat Rothblaa ein Design entwickelt, das die Sicht und die subjektive Bewegungsfreiheit mit Helm nicht einschränkt. Gleichzeitig bietet der Helm alle Optionen zur Ausstattung mit einem universellen Adapter für Gehörschutz, Visier, Schutzvisier sowie Sonnen- und Nackenschutz. In Verbindung mit dem Sonnenschutz fördert die BG Bau die Anschaffung mit bis zu 50 Prozent. Der Helm aus ABS ist schlagfest und mit 450 Gramm vergleichsweise leicht. Die Schale ist mit stoßabsorbierendem EPS ausgekleidet. Zusammen mit dem Einhand-Einstellrad an der Rückseite und dem Kinnriemen lässt sich die Größe leicht einstellen.

ABTENAU: Skigebiet-Rettung in letzter Minute

Das insolvente Skigebiet Karkogel in Abtenau (Tennengau) ist im allerletzten Moment vor dem endgültigen Aus gerettet worden – das berichten die Salzburger Medien. Das gesamte Rettungsprojekt stand bis zuletzt auf der Kippe, da ein entscheidender Grundbesitzer den langfristigen Pachtvertrag bis zum Jahr 2045 nicht unterzeichnen wollte. Erst nach einem finalen Verhandlungsversuch durch Vertreter des Raiffeisenverbands Salzburg (RVS) lenkte der Landwirt ein. Mit der erfolgreichen Einigung übernimmt nun der RVS die insolvente Gesellschaft und plant, in den kommenden Jahren knapp 5,5 Millionen Euro in das Gebiet zu investieren, um unter anderem das bestehende Beschneigungssystem umfassend auszubauen.



© Rothblaa

Die Belüftungsschlitze sind dezent in das Helmdesign eingefügt. Die optional angebotene Lampe wird rückseitig rutschsicher mit einem Elastikband fixiert und vorne an zwei im Ton des Helmes gehaltenen und dezent in das Design integrierten Haken befestigt. Der Schutzhelm HERO ist eine nach den wichtigsten internationalen Normen – EN 397:2025 Type II und EN 50365:2023 – zertifizierte PSA. Aufgrund dieser Mehrfachzertifizierung ist er für Arbeiten in der Höhe, auf Baustellen und in verschiedenen industriellen Umgebungen, darunter auch in Skigebieten, geeignet und garantiert dabei Schutz vor seitlichen und vertikalen Stößen unter allen Arbeitsbedingungen.



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



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

Kombiaktion

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





SI Redakteur
Thomas Surrer

SI Experte
Konstantin Kühner

Stimmt die Regel „Bier auf Wein – das lass sein“?

Endlich Sommer - und Biergartenzeit! Ist es bei der Wahl der Getränke denn wirklich gefährlich, nach einem Glas Wein mit einem Bier weiterzumachen? Man könnte der Frage leicht zustimmen, denn aus evolutionärem Selbstschutz erinnern wir uns meist besser an die schlechten Erlebnisse als an die Guten (vgl. Erfahrungen mit Seilschmiermitteln: es muss längst nicht so schlecht laufen, wie es häufig überliefert wird).



Britische Forscher haben es vor einigen Jahren genau wissen wollen und eine Gruppe freiwilliger (!) Probanden verschiedene Abfolgen trinken lassen. Das Ergebnis: kein signifikanter Unterschied. Es ging allen Teilnehmern nach ihren Maßstäben gleich gut bzw. schlecht. Woher kommt also der Spruch?

Historiker vermuten, dass es ein Wunsch beim gemeinsamen Anstoßen gewesen ist. Es mag regional unterschiedlich gewesen sein, aber Bier war während Jahrhunderten das Getränk der einfachen Leute. Wein wurde eher in höheren Kreisen konsumiert. „Wein auf Bier – das wünsch ich Dir“ sollte somit bedeuten, dass man seinem Gegenüber eine Zukunft in Wohlstand wünscht, nicht den vermeintlichen Abstieg „Bier auf Wein“.

Sollte man sich also beim nächsten „Über-die-Streng-Schlagen“ fragen, wie das wohl passieren konnte, kann man sich mit gutem Gewissen sagen: an der Reihenfolge lag es - wissenschaftlich erwiesen - nicht!



KRONPLATZ investiert in neue Seilbahnen und Pisten

Im Südtiroler Skigebiet Kronplatz hebt die neue **Kronplatz 1+2 Bahn** der Kronplatz Holding AG das Skierlebnis ab Winter 2026/27 auf ein neues Niveau (*Bild oben links*). Die 10er-Gondelbahn von Leitner wird mit zehn Prozent höherer Geschwindigkeit bis zu 3.250 Personen pro Stunde befördern. Mit der Verlegung der Mittelstation entsteht zudem eine neue, attraktiv geführte Piste. Der Energieverbrauch wird um rund 20 Prozent reduziert werden.

Die erneuerte **Ruisbahn** der „Seilbahnen St. Vigil in Enneberg AG“ bringt ein weiteres Upgrade (*Bild oben rechts*). Die neue 8er-Kabinenbahn des Herstellers Doppelmayr überzeugt mit hoher Leistungsfähigkeit: Bis zu 3.600 Personen pro Stunde werden dank einer um 15 Prozent gesteigerten Geschwindigkeit noch schneller auf den Berg befördert.



Mit dem Neubau des **Dolomiti Lifts** gestaltet die Olangier Seilbahnen AG das Bergerlebnis gezielt noch komfortabler. Die 8er-Sesselbahn von Doppelmayr sorgt dank einer Förderleistung von 3.000 Personen pro Stunde für einen effizienten und flüssigen Transport im Skigebiet.

Die rote Piste Lumen wird verlängert und führt künftig bis zur neuen Mittelstation des Kronplatz 1+2 Lifts. Auf rund 2,7 Kilometern entsteht damit eine neu gestaltete Abfahrt mit 22 Schneekanonen.

Ergänzt wird dies durch den blauen Skiweg Weiden, der die alte Mittelstation mit der verlängerten Lumen-Piste verbindet – auf einer Länge von etwa 650 Metern und zehn Schneelanzen. Die rund 1,5 Kilometer Dolomiti-Piste startet wiederum oberhalb der Bergstation des Alpenlifts und verläuft entlang des neuen Dolomiti-Sessellifts.

© Skirama Kronplatz



ZERMATT: Pendelbahn bereits saniert – nun folgt die neue Sesselbahn

Die **Pendelbahn Trockener Steg – Matterhorn Glacier Paradise** wurde von Garaventa, Sisag und CWA umfassend modernisiert. Für Besucher gut sichtbar sind die modernisierten Kabinen, die eine neue Lackierung erhalten haben und nun im charakteristischen Blau der Zermatt Bergbahnen erstrahlen. Zusätzlich wurde ein gesicherter Platz für Gäste mit eingeschränkter Mobilität integriert, der einen barriereärmeren Zugang ermöglicht und den Komfort für alle Reisenden erhöht.

Zudem starten aktuell umfangreiche Bauarbeiten im Gebiet Patrullarve-Sunnegga-Blauherd. Die Sesselbahn **Patrullarve**, die älteste Anlage im Matterhorn Ski Paradise, wird nach 37 Betriebsjahren durch eine moderne 6er-

Sesselbahn ersetzt – die schweizweit erste Leitner-Anlage nach dem neuen Seilbahnstandard ROPERA®. Das System zielt auf geräuscharme Betriebsabläufe, hohe Arbeitssicherheit, Wartungsfreundlichkeit sowie reduzierte Lebenszykluskosten ab. Die neue Anlage wird in zentraler Lage zwischen Patrullarve und Blauherd verlaufen und den Fahrgästen Ausblicke auf das Matterhorn bieten. Mit einer Förderleistung von 2.000 Personen pro Stunde, einer Fahrgeschwindigkeit von sechs Metern pro Sekunde sowie modernsten Technologien wie Leitner DirectDrive und dem autonomen Betriebssystem LeitPilot erfüllt die Bahn höchste Anforderungen an Leistungsfähigkeit und Benutzerkomfort.

© Zermatt Bergbahnen AG



TITLIS TOWER ERÖFFNET: 360-Grad-Panorama und Top-Gastronomie

Eine Aussichtsterrasse, ein Casual-Fine-Dining-Restaurant sowie eine Rolex Boutique: Der Schweizer TITLIS erweitert gezielt sein Angebot. Der neue Turm ist dabei der erste sichtbare Meilenstein des Großprojekts TITLIS, mit dem die Bergbahnen ihre Infrastruktur bis 2029 grundlegend erneuern und den Berg als internationale Ganzjahresdestination weiter stärken wollen.

Der Richtstrahlturn wurde in den 1980er Jahren für Telekommunikationszwecke errichtet und in den vergangenen drei Jahren zu einer ikonischen touristischen Attraktion transformiert. Die beiden neuen, horizontal eingeschobenen Baukörper überlagern sich und erinnern so visuell an das Schweizer Kreuz. Herzstück des Towers ist das Horizon Deck: Diese Aussichtsterrasse auf 54 Metern Höhe bietet einen Rund-

umblick bis nach Italien, Frankreich und Deutschland. Gleichzeitig setzt das neue JOSEPH's Restaurant kulinarische Akzente. Unter der Leitung von **André Kneubühler**, der „GaultMillau Entdeckung des Jahres 2025“, verfügt das Restaurant über rund 120 Sitzplätze und steht für modernes Casual Fine Dining.

Im TITLIS Tower befindet sich zudem eine Rolex Boutique. Eine weitere Neuerung ist die unterirdische Rock Passage, die die Bergstation direkt und witterungsunabhängig mit dem TITLIS Tower verbindet. Ein spiegelndes Stahlband führt die Gäste durch den roh belassenen Felsraum bis in eine großzügige Kaverne am Ende des Stollens. In dieses Stahlband sind zudem zwei großformatige LED-Bildschirme integriert, die das beeindruckende Raumerlebnis abrunden.

© TITLIS Bergbahnen



ISCHGL: Surfen in den Bergen

Die Silvretta Therme Ischgl präsentiert eine neue Attraktion für ihre Gäste – den Wellen-Simulator. Die neue Anlage befindet sich auf Ebene 1 der Therme – dort, wo im Winter die Eislauffläche betrieben wird. Sie verwandelt sich im Sommer in eine Bühne für dynamische Wassersporterlebnisse und bietet Gästen ein einzigartiges Surf-Erlebnis mitten in den Alpen. Ein Surf-Slot dauert 30 Minuten und kostet 18 Euro pro Person. In dieser Zeit teilen sich bis zu fünf Gäste die Anlage und surfen abwechselnd. Tickets für die Welle sind sowohl über den Online-Ticketshop der Silvretta Therme Ischgl als auch direkt an der Kasse vor Ort erhältlich. Die begrenzte Anzahl an Plätzen pro Zeitslot sorgt für ausreichend Zeit auf der Welle.

© Nico Wieseneder



AHRNTAL: Es schneit Regenbögen

Eine Aktion der Skiworld Ahrntal in Südtirol sorgt gleichermaßen für Begeisterung und Kritik: An heißen Tagen verwandelt sich eine Schneekanone einmal täglich in eine Regenbogenmaschine und sorgt für eine Abkühlung im Family Park Klausberg. Wie Merkur.de berichtet, entstand die Idee eher zufällig bei der Wartung, bei der das Gerät kurz eingeschaltet werden musste. Daraufhin sind zahlreiche Kinder heraufgerannt und hatten Freude am Wasser. Die Schneekanone läuft seitdem an heißen Sommertagen um 14:00 Uhr für je zwei Minuten. Trotzdem gibt es in den sozialen Netzwerken nicht nur Begeisterung, sondern auch Kritik. Ein Teil der lokalen Bevölkerung beklagt die angebliche Wasserverschwendung.

© Facebook / Skiworld Ahrntal



Entspannt durch die Saison

Mit der AZG-konformen Zeiterfassung und Personaleinsatzplanung von Abacus.



Swiss Made Software



Weitere Informationen finden Sie unter: abacus.ch/azg

ABACUS



Sicherheit: Was können Seilbahner von Piloten lernen?

Im Berufsalltag haben Seilbahn-Teams und Piloten auf den ersten Blick nicht viel gemeinsam. Bei einem **Notfall** oder in **Stresssituationen** (etwa Events) ändert sich das allerdings schnell. In beiden Jobs kommt es dann darauf an, einen kühlen Kopf zu bewahren, die richtigen Entscheidungen zu treffen und das Team gut zu führen. Genau hier kann die Seilbahnbranche einiges aus der Luftfahrt abschauen.

Eine praxisnahe Möglichkeit dafür bietet das «Interpersonal Skills LAB» (kurz «LAB»). Diese interaktive Simulation wurde ursprünglich für Piloten entwickelt, um verschiedenste Notfälle zu trainieren. Im Seminar tauchen die Teilnehmer in eine interaktive Echtzeit-Simulation ein, bei der ein dynamisches Szenario durchgespielt wird: Die Lage wird unübersichtlich, der Zeitdruck steigt, und es fehlen wichtige Informationen. Trotzdem müssen schnelle und effiziente Entscheidungen getroffen werden.

In genau diesen Momenten zeigt sich, wie gut das Team wirklich kommuniziert und zusammenarbeitet. Es geht darum, unter Druck handlungsfähig zu bleiben, klar zu kommunizieren und Aufgaben im Team klug abzustimmen. Zudem trainieren die Teilnehmer, trotz Informationsflut den Überblick zu bewahren und ihren Stresspegel im Griff zu haben. Der größte Vorteil dieser Methode: Das Verhalten der Teilnehmer wird direkt im Seminar sichtbar und auch messbar gemacht. In mehreren Runden kann das Team sofort besprechen, was gut lief und wo es noch hakt. So lässt sich die Zusammenarbeit schon während des Seminars spürbar verbessern.

Andreas Weitgasser, Certified Trainer
«LAB» Simulationsplanspiel
quergedanken.at / aw@quergedanken.at

© Bergbahnen Samnaun



Die Visualisierung der Laretbahn.

© Garaventa AG



Neue Kabinen für den Twinliner.

SAMNAUN: Neue 10er-Gondelbahn und modernisierte Twinliner-Kabinen

Im Skigebiet Samnaun/Ischgl werden derzeit gleich mehrere spannende Projekte umgesetzt. Die moderne 10er-Einseilumlaufbahn Laretbahn wird künftig die Fraktionen Laret und Compatsch direkt mit dem Skigebiet verbinden. Geplant sind eine Mittelstation auf 1.992 Metern sowie eine Bergstation auf 2.503 Metern Seehöhe, in unmittelbarer Nähe der Bergstation der 6er-Sesselbahn Muller. Mit der neuen Bahn wird der Einstieg in die SkiArena Samnaun-Ischgl für Gäste und Einheimische direkter und komfortabler. Insbesondere Übernachtungsgäste in den unteren Fraktionen profitieren von kürzeren Wegen und einem bequemerem Zugang zu den Pisten. Die kuppelbare Einseilumlaufbahn ermöglicht einen barrierefreien sowie komfortablen Ein- und Ausstieg. In der ersten Ausbaustufe sind 59 Kabinen mit einer Förderleistung von 1.600 Personen pro Stunde vorgesehen.

Im Endausbau wird die Anlage über 74 Kabinen verfügen und bis zu 2.000 Personen pro Stunde befördern. Die Fahrgeschwindigkeit beträgt 6,0 m/s, die Fahrzeit rund elf Minuten. Die Inbetriebnahme der Laretbahn ist für November 2027 vorgesehen.

Zudem wird die 1995 errichtete Doppelstockbahn Twinliner im Sommer 2026 umfassend modernisiert. Dabei werden beide Gondeln durch neue Kabinen ersetzt, die Seilbahnsteuerung erneuert und die Anlage mit automatischen Bahnsteigtüren auf den neuesten Stand gebracht.

Zusätzlich wird der Twinliner künftig für den Betrieb mit unbegleiteten Kabinen ausgelegt. Dafür werden sowohl die Gondeln als auch die Stationen technisch und infrastrukturell angepasst. Die Wiederinbetriebnahme des modernisierten Twinliners ist rechtzeitig zum Start der Wintersaison 2026/27 geplant.

UNFALL: Muss ein Seilbahner für einen Kollegen haften?

Nach einem schweren Arbeitsunfall im Juli 2023 in Oberperfuss droht dem Bergbahn-Mitarbeiter **Thomas Umek** der finanzielle Ruin. Bei einer von ihm beaufsichtigten Schulung stürzte ein Kollege zehn Meter in die Tiefe und wurde schwer verletzt. Obwohl die Staatsanwaltschaft Umek von jeder Schuld freisprach, fordert die Sozialversicherung (BVAEB) laut ORF-Bericht rund 200.000 Euro an Behandlungskosten von ihm zurück. Das Risiko verlagert sich in diesem Fall komplett auf den Arbeitnehmer. Wie Umek schildert, greift die Haftpflichtversicherung der Bergbahnen bei solchen Forderungen gegen Mitarbeiter nicht. Die BVAEB droht mit einer Klage, falls Umek keinen Verjährungsverzicht unterschreibt. Die Arbeiterkammer Tirol kann erst eingreifen, wenn die Klage auf dem Tisch liegt.

FELLHORN: Gericht verhängt Baustopp für Scheidtobelbahn

Die Modernisierung des Skigebiets am Fellhorn sorgt für Debatten: Das Verwaltungsgericht Augsburg hat einen vorläufigen Baustopp für den Neubau der Scheidtobelbahn verhängt und damit einem Eilantrag des Landesbunds für Vogel- und Naturschutz (LBV) stattgegeben. Laut der Süddeutschen Zeitung ist das Urteil ein Warnsignal an die bayerische Staatsregierung. Das Projekt ist das erste, das nach dem dritten Modernisierungsgesetz für Bergbahnen und Beschneiungsanlagen genehmigt wurde. Es soll die Genehmigungsverfahren vereinfachen. Der Streit entzündet sich an der fehlenden Umweltverträglichkeitsprüfung (UVP). Laut dem Modernisierungsgesetz ist diese erst ab 1.500 Metern vorgeschrieben. Die Trasse der Scheidtobelbahn bleibt mit 1.430 Metern knapp unter diesem Grenzwert.



MOUNTAINOFFICE

SKI-RESORT-MANAGEMENT-SOFTWARE



Wartung & Instandhaltung



Vertragsmanagement



Interaktive Skigebietskarte



Planung und Vorschau



Pistenrettungsmodul



Datenschutz-Modul



Betriebstagebuch



Störfallmanagement



Digitale Arbeitslisten



JETZT DEMO ANFORDERN

www.mountain-office.at

Telefon: +43 6434 40 287

E-Mail: office@sec.at

+ 300 Kunden
+ 3500 Anwender
+ 20 Länder





Entdecken Sie
weitere Projekte von
Sunkid!



Ihr Partner für ganzjährige Erlebniswelten

sunkidworld.com



Der Seefeld-Schriftzug von Sunkid – ein neuer Treffpunkt für Spiel, Sport & Bewegung am Seekirchl. © Sunkid

WOOD'N'FUN-BUCHSTABEN ZIEREN SEEFELD: NEUER SUNKID-SCHRIFTZUG IM SPIELPARK

Seefeld in Tirol bietet im Winter Weltklasse-Langlaufen, genussvolles Winterwandern und familiäres Skifahren. Im Sommer lockt das sonnenverwöhnte Hochplateau auf über 1.200 Metern Seehöhe mit einer Vielzahl an Outdoor-Attraktionen für Familien und Kinder.

Wo sich im Winter das Loipenzentrum befindet, entsteht zur Sommersaison 2026 ein neuer Treffpunkt für Spiel, Sport und Bewegung – für Groß und Klein. In unmittelbarer Nähe zur Seefelder Fußgängerzone und perfekt eingerahmt von Olympiabad und „Seekirchl“, einem der klassischen Wahrzeichen der Urlaubsdestination, ist der neue Spielpark dank riesiger Holzbuchstaben bereits von Weitem gut zu erkennen.

Noch vor Fertigstellung und Eröffnung der übrigen Sport- und Bewegungszonen – insgesamt sechs Attraktionsbereiche – standen die SEEFELD-Buchstaben allen Einheimischen und Gästen zum Spielen, Toben, Erkunden und Relaxen zur Verfügung.

Jeder Buchstabe ein Erlebnis

Dabei hat jeder einzelne der aus österreichischem Lärchenholz gefertigten Let-

tern etwas Besonderes zu bieten: Das „S“ dient auf zwei Ebenen als Liegefläche – zwei Schaukeln im Hintergrund lassen Kinderherzen „höherfliegen“. Von „E“ Nummer eins und zwei kommen die Spielplatzbesucher rasant wieder runter – über die blaue Rutsche beziehungsweise die senkrechte Feuerwehrrampe. Am Buchstaben „F“ sind drei Reckstangen in unterschiedlicher Höhe – passend für jede Körpergröße – angebracht.



Jeder Buchstabe bietet ein eigenes Spielerlebnis für Kinder – von Rutschen bis zu Schaukeln. © Sunkid

Das dritte „E“ ist wieder mit einer blauen Rutsche ausgestattet. Die beiden letzten Buchstaben, „L“ und „D“ fungieren als ergonomisch geformte Ruhe- und Liegeflächen, wobei auf der „D“-Rückseite eine spaßige Nestschaukel bereitsteht. Sowohl für das spielbegeisterte Kind als

auch den Feriengast der Oma-Opa-Generation gilt: Die von Sunkid gelieferten Wood'n'Fun-Buchstaben dienen als perfekter Fotohintergrund – entweder fürs Kinder-Portrait, ein Familien-Gruppenfoto oder den perfekten Album-Schnappschuss vom Seekirchl.



Zum Video:
Sunkid Wood'n'Fun –
Seefeld, Österreich.



Die Wood'n'Fun-Buchstaben „Seefeld“ sind bereits zu einem beliebten Fotomotiv im Spielpark geworden. © Sunkid

SISAG AM FLUGHAFEN ZÜRICH: SKYMETRO – WENN SOGAR DER ZUG FLIEGT

Der Umbau des People Movers am Flughafen Zürich ist in vollem Gange. Von der Logistik über die Technik bis zur IT ist das Projekt „Skymetro“ komplex und anspruchsvoll. Besonders gefordert ist der Steuerungslieferant Sisag – und das bei laufendem Betrieb und hohen Sicherheitsstandards.

Die Skymetro ist eine vollautomatische, unterirdische seilgetriebene Luftkissenbahn, die seit September 2003 am Flughafen Zürich das zentral gelegene Airside Center mit dem Satellitenterminal Dock E verbindet. Die Bahn benötigt für die rund 1,1 Kilometer lange, durch zwei getrennte Tunnelröhren unter der Westpiste hindurch führende Strecke knapp drei Minuten. Mit rund elf Millionen Passagieren jährlich (8.000 Personen pro Stunde und Richtung) ist sie die leistungsfähigste Seilbahn der Schweiz.

Langjähriges Herzensprojekt der Sisag

Gleichzeitig zählt die Skymetro zu den anspruchsvollsten Seilbahnanlagen weltweit. Sie vereint Komponenten verschiedenster Hersteller, besteht aus individueller, komplexer Technik und verlangt eine Verfügbarkeit von 99,7 Prozent. Seit 2007 übernimmt die Firma Sisag den 365-Tage/24-Stunden Support der Steuerung, nachdem sich das Herstellerkonsortium aufgelöst hatte. „Seitdem kümmern sich vier Spezialisten von Sisag mit Leidenschaft um die Anlage: Sie haben sich in die Technik reingefuchst, sie immer wieder verbessert und 2009 auch den dritten Wagenzug integriert. Ohne sie hätte die Skymetro keine so hohe Verfügbarkeit wie heute“, berichtet **Beat Dübendorfer**, Leiter Spezialprojekte der Flughafen Zürich AG.

Kapazität auf 10.000 Personen steigern

Trotzdem musste sich Sisag zusammen mit der Seilbahnfirma Garaventa und dem Planungsbüro Doppelmayr Cable Car in einer umfassenden, transparenten Ausschreibung durchsetzen, um den ak-



Die Skymetro am Flughafen Zürich wird jährlich von rund elf Millionen Menschen genutzt.

tuellen Umbau des People Movers ausführen zu dürfen. „Die Elektrotechnik der Bahn ist nach 20 Jahren am Ende der Lebensdauer“, sagt Sisag-CEO **Marco Zraggen**. Zudem gebe es bald nicht mehr für alle Komponenten Ersatzteile. Neben dem Einbau der neuen Steuerung umfasst das Projekt die elektrotechnische Erneuerung der Wagen und deren Umbau auf vier 2-Wagenzüge, die sich untereinander zu einem 4-Wagenzug koppeln lassen – also nacheinander am Seil befestigt werden. Ziel ist eine technisch moderne, ausfallsichere Anlage mit einer Förderleistung von 10.000 Personen pro Stunde und Richtung.

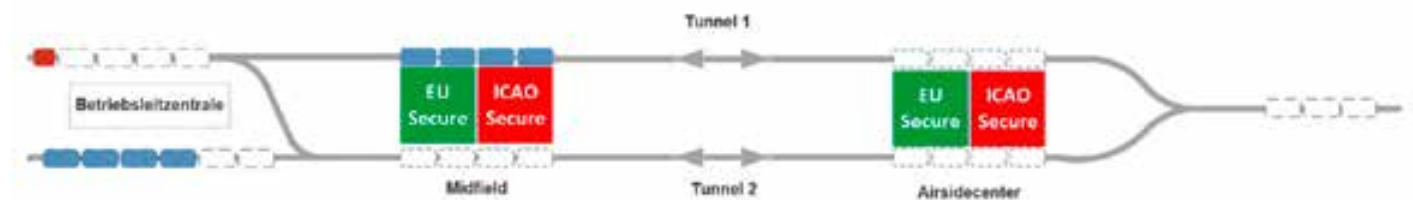
Großprojekt erfordert viel Manpower

Bei der Sisag sind zahlreiche Fachleute an der Erneuerung der Steuerungstechnik beteiligt. Zehn Ingenieure kümmern sich um die Planung der Elektrotechnik und entwickeln die Steuerungssoftware.

An der Produktion der Schränke für die Steuerungstechnik der Skymetro sind weitere sechs Personen beteiligt. „Wir haben sogar extra eine Halle angemietet, um über 60 Schaltkästen durchzuchecken“, schildert Zraggen. Bei der Crew für die Installation setzt die Sisag auch auf temporäre Arbeitskräfte. Möglichst früh miteinbezogen wird der Kundendienst, der sich um den Unterhalt kümmert. Erschwerend kommt bei den Arbeiten hinzu, dass die Skymetro immer in Betrieb sein muss. Bei der Sisag gibt es daher zwei Teams: Eines kümmert sich um den Umbau, das andere um den laufenden Betrieb.

Extrem komplexe Logistik

Der Mix aus Baustelle und Betrieb macht seit November 2025 die Logistik zu einer Herausforderung: „Während in Tunnel 2 bis zu 20 der 30 Gewerke gleichzeitig koordiniert werden müssen, erwarten die



Die beiden Skymetro-Stationen sind je in der Mitte in einen sicherheitskontrollierten (EU-Secure) und einen nicht der EU entsprechenden sicherheitskontrollierten (ICAO-Secure) Bereich mit einer statischen Glas-/Metallbauwand getrennt. Im Dual-Shuttle-Betrieb ist in beiden Tunnel je ein 4-Wagenzug (blau markiert) synchronisiert in Betrieb. Im Single-Shuttle-Betrieb verkehrt nur ein Zug, der andere befindet sich im Depot.



Direkt vor Ort werden die Wagen im Wartungsbahnhof umgebaut. Die Elektrotechnik wird komplett erneuert, die Hydraulik revidiert.



Sisag hat extra eine Halle angemietet, um die mehr als 60 Schaltschränke sowie weitere Komponenten vor der Montage zu testen.

Passagiere in Tunnel 1 einen reibungslosen Transport“, betont Dübendorfer. Zur Erhöhung der Arbeitssicherheit muss jeder Handwerker ein Funkgerät tragen und seinen Standort auf einer Tafel dokumentieren. Das Material wird mit Aufzügen nach unten gebracht, größere Dinge – etwa ein Bagger – über die Öffnung oberhalb der Station im Dock E abgelassen. Parallel wurden und werden die Fahrzeuge im Wartungsbahnhof elektrotechnisch ausgeschlachtet und neu eingerichtet. Zudem wird die Hydraulik revidiert. Durch den Umstieg von drei 3-Wagenzüge auf vier 2-Wagenzüge wird ein Wagen nicht mehr gebraucht und zerschnitten entsorgt.

Hohe Sicherheitshürden

Die Logistik wird zudem durch hohe Sicherheitsstandards erschwert: Jedes Teil und jeder Mitarbeiter muss angemeldet, freigegeben und kontrolliert werden, um auf die „Airside“ zu gelangen. „Wir haben uns intern ein Lager gesichert, um zumindest einige Komponenten in großer Zahl auf einmal in den Sicherheitsbereich

zu bekommen“, schildert Dübendorfer eine der vielen kreativen Lösungen.

Komplexe IT-Infrastruktur

Apropos Sicherheit: Sisag – und die Schwesterfirma Remec, welche die Instandhaltungssoftware SAMBESI liefern darf – müssen detaillierte und umfassende Vorgaben der Flughafen-IT erfüllen. So wird etwa jedes Update zunächst auf einem digitalen Zwilling der Skymetro getestet, bevor es live gehen darf. War die Steuerung bisher eine Stand-Alone-Lösung, ist sie nun durch Schnittstellen und Absprachen Bestandteil der IT-Infrastruktur des Flughafens. Eine größere Herausforderung war zudem das sichere WLAN im Tunnel, das für die steuerungstechnische Verbindung mit den Zügen benötigt wird.

Hybridbetrieb bis November 2026

Mitte Juni 2026 konnte Tunnel 2 mit der neuen Steuerung an den Start gehen, im November folgt nun der Umbau von Tunnel 1. „Sisag hat enormen Aufwand betrieben, damit Tunnel 2 in Betrieb gehen

konnte – und die Skymetro läuft sehr stabil“, freut sich Dübendorfer. Er zeigt sich zudem erleichtert, dass trotz Erhöhung der Nutzlast durch den vierten Wagen alle Tests erfolgreich abgeschlossen werden konnten. Aktuell werden Fehlermeldungen analysiert und die Bedienoberfläche nachjustiert – echte Unterbrüche sind jedoch bereits jetzt selten. Dübendorfer verspricht sich von der neuen Steuerung einen langfristig stabilen Support, da Sisag nun personell breiter arbeiten kann. Für die ersten Jahre wurde bereits ein Wartungsvertrag fixiert.

Nun gilt es für Sisag, das 18-köpfige Team der Flughafen Zürich AG für den People Mover zu schulen. Denn bis zum Umbau von Tunnel 1 Anfang November 2026 müssen die Operatoren in der Leitstelle mit alter und neuer Steuerung parallel fahren.

Danach dürfen sich Millionen Gäste auf eine technisch topmoderne Skymetro freuen – oder wie es Marco Zraggen formuliert: „Mehr Redundanz, mehr Leistung, mehr Flexibilität!“

ts



Das neue Prozessleitsystem ist übersichtlich, komfortabel, visuell ansprechend und bedienerfreundlich auf die Skymetro zugeschnitten.



Während in einem Tunnel der Betrieb der Skymetro weiterläuft, arbeiten bis zu 20 der 30 Gewerke gleichzeitig im anderen Tunnel.



Intelligent. Individuell. Innovativ.

Zukunftsorientierte Elektromobilitätslösungen





Wir sind für Sie **da: da emobil GmbH**
→ +43 (0)50 2277 2277 → sales@da-emobil.com



We love the way you move



Die neue Bundesheer-Seilbahn führt über den Dachstein-Gletscher – und muss daher besondere Anforderungen erfüllen. © SI/Surrer

DOPPELMAYR AM DACHSTEIN: SEILBAHN FÜR DAS ÖSTERREICHISCHE BUNDESHEER

Das österreichische Bundesheer betreibt am Dachstein eine Netzfunkstelle. Diese war zuletzt nur noch per Hubschrauber erreichbar. Nun kommen die Soldaten mit einer neuen Seilbahn zu ihrer Anlage auf den Großen Koppenkarstein.

Abenteuerlich war er: Der Schrägaufzug mit Raupenantrieb des österreichischen Bundesheers am Dachstein. Er führte von der Bergstation der touristischen Dachstein-Südwandbahn am Hunerkogel hinauf zur Netzfunkstelle am Großen Koppenkarstein. Doch 2015 musste die Armee den Betrieb einstellen, das Fahrzeug war beschädigt und nicht mehr windstabil. Ab diesem Zeitpunkt flogen die Soldaten per Hubschrauber zur Netzfunkstelle – was einerseits ins Geld, andererseits oft gar nicht ging. Denn das Wetter am Dachstein schlägt oft um und schlechte Sicht verhindert Flüge.

Detailplan von Doppelmayr

Deswegen veranlasste die Republik Österreich den Bau einer Seilbahn. Die Ausschreibung gewann der Hersteller Doppelmayr – auch dank eines maßge-

schneiderten Konzepts. Es beinhaltet eine einspurige Pendelbahn mit einer 8-Personen-Kabine von CWA mit 800 Kilogramm Nutzlast. Die Ingenieure haben – wie bei der Seilbahn zur Wetterstation am Sonnblick – auf eine hohe Windstabilität geachtet. Durch ein spezielles Laufwerk, Seilreitern und zwei Tragseile und einem Zugseil von Teufelberger-Redaelli kann sogar bei hohen Windgeschwindigkeit gefahren werden. Eishammer helfen dabei, den harten Wetterbedingungen zu trotzen. Ein integriertes Räumungskonzept ersetzt die Bergung, die über dem Gletscherplateau nicht möglich wäre.

Fernsteuerung zum Eis-Abfahren

Apropos Gletscherplateau: Um die Loipennutzer unterhalb des Seils nicht zu gefährden, muss die Seilbahn regelmäßig eisfrei gefahren werden. Damit die Soldaten dafür nicht extra aus der Kaser-

ne anrücken müssen, hat Frey Austria mehrere abgesicherte Zugänge zur in sich geschlossenen Steuerung geschaffen. So kann die Seilbahn – neben den klassischen Kontrollstellen in den Stationen – auch von einer Bedienstelle im Außenbereich rudimentär bewegt werden. Mitarbeiter der Dachstein-Südwandbahn fahren von dort aus mit geringer Geschwindigkeit das Eis ab – bis zu einer definierten Stelle. Zudem greifen die Soldaten über einen Fernsteuerungskoffer von der Kaserne aus auf die Seilbahn zu und können von dort rudimentär fahren.

Soldaten von der Pike auf dabei

Nach fünf Jahren Entscheidungsprozess begann der Bau der Seilbahn im Juli 2023. Die Seilbahner unter den Soldaten waren von Beginn an in das Projekt involviert, um in der Planung ihre Erfahrun-



Die Seilbahn wird vom Bedienstand aus gesteuert (links). Zum Eis-Abfahren können jedoch auch Mitarbeiter der Planai-Hochwurzen-Bahnen über eine Bedienstelle im Außenbereich die Bahn rudimentär steuern (Mitte). Über einen Fernwartungskoffer hat auch die Kaserne in Salzburg Zugriff.

© BH/Surrer



Die Bauphase der Seilbahn dauerte zwei Jahre und umfasste 1.800 Hubschrauberflüge, nun werden noch Stationsumbauten durchgeführt. © BH/Surrer

gen einzubringen und beim Bau die Anlage von der Pike auf kennenzulernen. Die Demontage der alten und die Montage der neuen Stütze wurden zusammen durchgeführt.

Im Winter 2023/2024 haben die Fachkräfte durchgearbeitet. Dabei forderten Schnee, schlechte Sicht und Wetter alle Beteiligten heraus, darunter auch

das Bauunternehmen Granit und das Planungsbüro IKK. Teilweise musste einen halben Tag Schnee geräumt werden, nur um fünf Meter Seilzug zu erzielen. Zum Glück konnte das Österreichische Bundesheer bei der Bauzeitplanung auf eigene Meteorologen zurückgreifen. Ende August 2024 konnte dann die Seilbahn – geprüft durch Schupfer – zum

ersten Mal fahren. Die behördliche Abnahme erfolgte im Jänner 2026, seit Februar diesen Jahres ist der Betrieb genehmigt. Zudem entstehen noch Aufenthaltsräume sowohl am Berg als auch im Tal. Fazit: Die Seilbahn am Dachstein fährt ab sofort für mehr Sicherheit am Berg.

ts



Die Seilbahn kommt mit einer Stütze aus – und sieben (teils speziellen) Seilreitern.



Türen an den Stationen und ein windstabiles Laufwerk sollen den Wetterkapriolen trotzen.



Treffen Sie Doppelmayr am BergNetzWerk (16.–18. September, Alpbach, Tirol). bergnetzwerk.com

TECHNISCHE DATEN:	
Bundesheer-Seilbahn am Dachstein	
Nutzlast Fahrzeug	8 P/800 kg
Fahrgeschwindigkeit	6 m/s
Höhe Talstation	2.680 m
Höhe Bergstation	2.863 m
Höhenunterschied	182 m
Schräge Länge	1.100 m
Stützen	1
Seilreiter	7
Fahrzeit	4,7 min
Antrieb	Tal
Abspannung	Berg
Motorleistung	74 kW
Hersteller	Doppelmayr
Steuerung	Frey Austria
Seil	Teufelberger-Redaelli
Stationen	Granit



Maximale Flexibilität – Monat für Monat.

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

s-leasing.at/pay-per-use

VOM SEIL ZUM SYSTEM: FATZER GESTALTET SEIT 190 JAHREN DIE STAHLSEILBRANCHE

Seit 190 Jahren entwickelt und produziert die Fatzer AG Seile für höchste Ansprüche. Dabei ist das Unternehmen nicht nur seinem Kernprodukt, sondern auch dem Schweizer Standort stets treu geblieben – die Basis für weltweite Qualität. Ein Einblick in die Geschichte und in die Zukunft.

Schwindelerregende Seilbahnen in den Alpen, urbane Verkehrslösungen über dicht besiedelten Städten, filigrane Stadiondächer und eindruckliche Brücken haben einen gemeinsamen Nenner: Das Seil als ihr Herzstück. Es verbindet, trägt, bewegt und sichert – meist unbemerkt, aber mit entscheidender Bedeutung für die Funktion der gesamten Anlage.

Die Vielfalt der Anwendungen veranschaulicht, wie sich die Anforderungen an moderne Seilsysteme verändert haben. Spannweiten nehmen zu, Förderkapazitäten steigen, Sicherheitsanforderungen werden höher, die Lebensdauer wächst und ein effizienter Betrieb verlangt nach Lösungen, die weit über das eigentliche Produkt hinausgehen. Eine Entwicklung, die sich in der Geschichte von Fatzer widerspiegelt.

Vom Hanfseil zur Hochleistungstechnologie

Sie beginnt im Jahr 1836. Als der 17-jährige Joachim Fatzer in Romanshorn eine Hanfseilerei gründet, sind die Einsatzgebiete zwar überschaubar, das Potenzial des Standorts hingegen groß. Berufsfischer oder Gelegenheitsangler am Bodensee, Landwirte, Handwerker und Schifffahrtsbetriebe, ja auch Haushalte verlangen nach einem robusten Produkt: Einem Seil, das ihren spezifischen Anforderungen gerecht wird. Und so gehören sie rasch zu den ersten Kunden der Firma Fatzer. Diese produziert fortan Wäscheseile, Packschnüre, Schiffstau und Spezialanfertigungen für den täglichen Gebrauch.

Doch Fatzer hat schon früh ein Gespür für Veränderungen im Markt. Was zunächst als ein Gegner des eigenen Produkts erscheint, entwickelt sich zur Chance: das Drahtseil.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts beginnt das Unternehmen, sich intensiv mit dem neuen Werkstoff auseinanderzusetzen. Das Hanfseil tritt in den Hintergrund. Die Nachfrage nach Drahtseilkonstruktionen wächst rasant, so dass 1912 die Produktion ausgebaut und wenig später die erste große Seilschlagmaschine in der neuen Fabrikationshalle ihren Betrieb aufnehmen kann. Mit einer Herstellungsleistung von beeindruckenden 15 Tonnen setzt sie neue Maßstäbe.



Fatzer agiert als ganzheitlicher Lösungsanbieter, der Betreiber von der ersten Planung bis zum laufenden Betrieb begleitet. © Fatzer AG

Mit der Seilbahnindustrie gewachsen

Die dynamische Wachstumsphase der Seilbahnindustrie Mitte des 20. Jahrhunderts befeuert die Entwicklung. Größere Anlagen und steigende Beförderungskapazitäten erfordern leistungsfähigere Seile.

Seit seiner Gründung richtet das Unternehmen seine Produktentwicklung konsequent an den Bedürfnissen seiner Kunden aus und ist damit bestens für die Zukunft gerüstet. 1952 gelingt Fatzer die Herstellung des ersten vollverschlossenen Tragseils. Kurz darauf wagt das Unternehmen den Schritt in Richtung des internationalen Markts.

Die Qualität der Schweizer Drahtseile spricht sich herum. Es entstehen die ersten bedeutenden Exportprojekte. Mehr Aufträge bedeutet mehr Maschinen und mehr Platz.



In 190 Jahren Firmengeschichte wandelte sich das Unternehmen von der Hanfseilerei zur Drahtseilerei. © Fatzer AG

Gesagt, getan: 1975 wird eine der damals größten Verseilmaschinen der Welt in Betrieb genommen. Ein Meilenstein, der ins Auge fällt. Die Vertikalverseilmachine wird in einem eigens dafür errichteten Turm installiert – ein Sinnbild für die technologische Ambition des Unternehmens.

Mehr als ein Seillieferant

Mit zunehmender Komplexität moderner Seilbahnanlagen wird deutlich, dass ein hochwertiges Drahtseil allein nicht mehr genügt. Betreiber brauchen Partner, die sie über den gesamten Lebenszyklus einer Anlage begleiten. Fatzer erkennt diesen Wandel früh und weist mit der jahrzehntelangen Erfahrung ein hohes Expertenwissen aus. Bereits vor Jahrzehnten umfasst das Angebot mehr als die reine Seilproduktion. Beratung, anwendungsspezifische Entwicklung, Montageunterstützung, Transporte und Instandhaltungsleistungen gehören zum Portfolio. Das Unternehmen versteht sich nicht als klassischer Seillieferant, sondern als Lösungsanbieter, der Betreiber von der Planung über die Installation bis hin zum Betrieb begleitet.

Innovation unter realen Bedingungen

Hochleistungsanlagen umschließen den Globus: Höhere Geschwindigkeiten, stärkere Belastungen und längere Nutzungsdauern verlangen nach permanenten Weiterentwicklungen. Dafür investiert Fatzer konsequent in Forschung und Entwicklung. Neben innovativen Produkten wie der Spleiß-Ingenieurlösung *TRUSplice ES* oder der leistungsoptimierten Seilkonstruktion *PERFORMA* stehen insbesondere Überwachungstechnologien im Zentrum. Entwickelt und getestet wird im Haus. An der firmeneigenen Testseilbahn werden Seile unter realen Betriebsbedingungen etwa auf Biegewechselbeanspruchungen, Ermüdungsverhalten und Bruchkräfte sowie das Verhalten von Spleißen analysiert. Nachhaltigkeit ist auch wichtig, deshalb beschäftigt sich Fatzer mit neuen Materialien und Produktionsverfahren, etwa dem CO₂-reduzierten Stahl, welcher aktuell in einem Seil für ein Schweizer Bahnunternehmen zur Anwendung kommt.

Der Blick in die Zukunft ist digital

Rund ums Herzstück Seil entstehen neue Möglichkeiten durch Digitalisierung und datenbasierte Dienstleistungen. Um die Entwicklung moderner Monitoringlösungen voranzutreiben, hat Fatzer die Tochtergesellschaft TRUcompany gegründet. Sie lenkt ihren Fokus auf die kontinuierliche Messung und Überwachung von Anlagen und Installationen sowie eine Visualisierung der Ergebnisse. Die Lösungen aus Fatzer-Hand schaffen die Grundlage für vorausschauende Instandhaltungskonzepte. Das Monitoring bildet heute den Kern von Fatzer Smart Service, der die technische Expertise mit digitalen Technologien und spezialisiertem Handwerk verbindet. Smart Service bietet gesamtheitliche und systematische Betreuung, deren Ziel der sichere und wirtschaftliche Anlagenbetrieb ist – individuell auf die Bedürfnisse des Betreibers zugeschnitten.

Schweizer Qualität für Projekte weltweit

In den vergangenen 40 Jahren hat Fatzer seine Produktion auf rund 10.000 Tonnen Stahlseile vervielfacht. Gut 160 Mitarbeitende zählt das Unternehmen, das Menschen auf der ganzen Welt verbindet. Um Platz für neue Maschinen und weiteres Wachstum zu schaffen, bezog Fatzer vor zehn Jahren ein neues, größeres Firmenareal.



Mit der eigenen Testseilbahn werden die Innovationen an Seilen unter realen Bedingungen getestet. © Fatzer AG

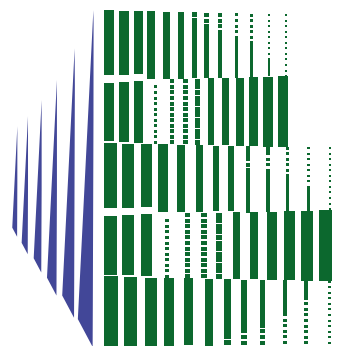
Neben klassischen Transportseilbahnen hat sich der Bereich Seilbau als zweites Kompetenzzentrum etabliert: Die hochwertigen Drahtseile tragen heute Stadiondächer, Straßen- und Fußgängerbrücken sowie komplexe Membrankonstruktionen. Doch auch 190 Jahre nach der Gründung ist die Grundidee dieselbe geblieben: Bedürfnisse erkennen und passgenaue Lösungen entwickeln. Geändert hat sich nur die Dimension – aus den einstigen Hanfseilen für Fischer sind komplexe Drahtseilsysteme für die anspruchsvollsten Infrastrukturprojekte der Welt geworden.

Mehr Infos:

www.fatzer.com

info@fatzer.com

+41 71 466 81 11



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**



Sonja Koschel
Studienautorin D-A-CH – Consumer Report



AKTIVE SOMMER-GÄSTE UNTER DER LUPE: NEUE OUTDOOR-STUDIE ZUM DACH-RAUM

Der aktuelle Consumer Report 2026 von Marketmedia24 nimmt Outdoor-Sportler unter die Lupe und liefert wichtige Insights für den Tourismus und die Seilbahnwirtschaft.

Aktive Outdoor-Genießer, gemütliche Wanderer, sportliche Bergfexe und viele mehr, aber auch an Outdoor-Aktivitäten interessierte (Noch-)Nicht-Sportler – insgesamt über 5.108 Personen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz wurden für den großen Outdoor-Consumer Report 2026 befragt. Wir haben dazu Studienautorin **Sonja Koschel** von Marketmedia24 interviewt.

SI: Sie haben gerade den aktuellen Outdoor-Consumer Report 2026 fertiggestellt. Wie lauten Ihre Schlussfolgerungen?

Sonja Koschel: Outdoor steht heute für deutlich mehr als Wandern und Bergsport, nämlich auch für Gesundheit, Erholung, Ausgleich und Fitness. Gleichzeitig sind Outdooraktivitäten für viele Menschen zum festen Bestandteil ihrer Freizeit geworden. Interessant sind große regionale Unterschiede, etwa was die beliebtesten Destinationen oder die Nutzung von Seilbahnen betrifft.

Warum zieht es Menschen nach draußen?

Die wichtigste Motivation bleibt das Naturerlebnis: 50,5 Prozent bezeichnen Naturerlebnisse und Aussichtspunkte als besonders wichtig. Outdoor bedeutet heute Erholung und bewusster Ausgleich zum Alltag.

Welche Aktivitäten machen die Menschen draußen?

Wandern ist eine der beliebtesten Outdoor-Aktivitäten. Es gehört für sehr viele

Menschen zum Freizeitverhalten. Bemerkenswert ist die Häufigkeit: 23,9 Prozent sind regelmäßig, weitere 40,2 Prozent zumindest gelegentlich beim Wandern oder Klettern aktiv.

Wie weit wandern die Menschen aus dem DACH-Raum?

Für die meisten beginnt Wandern deutlich oberhalb eines Spaziergangs. 60,2 Prozent legen Touren zwischen 10 und 25 Kilometern zurück. 8,3 Prozent gehen sogar mehr als 25 Kilometer weit.

Sie thematisieren, dass Menschen nicht so gerne „alleine“, sondern lieber zu zweit oder in Gruppen draußen unterwegs sind. Warum?

Outdoor wird überwiegend gemeinsam erlebt. Es ist ein wichtiger Impuls für familien- und gruppenorientierte Angebote: 52,7 Prozent sind bevorzugt mit Partnern oder Freunden unterwegs. Weitere 24,1 Prozent im Familienverbund.

Welche sind die beliebtesten Outdoor- bzw. Bergregionen?

Zahlreiche Destinationen genießen hohe Attraktivität bei den Outdoor-Aktiven. In Deutschland sind Schwarzwald (10,9 Prozent) und Harz (10,7) am beliebtesten. In Österreich am häufigsten genannt werden Salzburger Land (18,6 Prozent), Hohe Tauern (14,8), Dachstein-Region (13,7) und Kärnten (13,0). In der Schweiz sind es Berner Oberland (22,5 Prozent), Appenzellerland (16,0) und Wallis (14,4).

Wie erfolgt die Anreise zu Outdoor-Tagesausflügen und Outdoor-Urlauben?

Das Auto bleibt mit rund 67 Prozent klar das wichtigste Verkehrsmittel. Aber bereits mehr als jeder Vierte nutzt die Bahn. Gute Anbindungen an den öffentlichen Verkehr gewinnen für Outdoor-Destinationen daher deutlich an Bedeutung.

Besteht die Bereitschaft, für nachhaltige Angebote tiefer in die Tasche zu greifen?

Für viele Menschen hat Nachhaltigkeit durchaus einen Preis: Rund 69 Prozent der Befragten würden für nachweislich nachhaltige Angebote mehr bezahlen. Am häufigsten akzeptieren sie einen Aufpreis von bis zu fünf Prozent. Jeder Dritte aber lehnt Mehrkosten ab.

Sie erfragen auch Seilbahn-Spezifisches. Mit welchen Erkenntnissen?

Wir wollten wissen, welche Bedeutung Seilbahnen und Lifte für Outdoor-Aktivitäten haben. Das Ergebnis ist in seiner Deutlichkeit bemerkenswert: 77,9 Prozent aller Outdoor-Aktiven nutzen in der DACH-Region regelmäßig bzw. gelegentlich Seilbahnen. In Österreich sind es sogar 84,6 Prozent der Befragten.

Interview: Oliver Pichler

Quelle: „Die Outdoor-Branche D-A-CH – Consumer-REPORT 2026“, Marketmedia24 & SAZsport. Studien-Bestellmöglichkeit: marketmedia24.de/shop/Research-Outdoorbranche-DACH

Welche Destination braucht welche Tourist-Organisation?

Welche Rolle spielen alpine Tourismusorganisationen zwischen Marketing, Entwicklung und Vernetzung? SI-Experte Domenico Bergamin schreibt über die aktuelle Debatte in der Branche.

Die Diskussion um den richtigen Auftrag

In der Schweizer Tourismuslandschaft wird derzeit intensiv über die zukünftige Rolle von Tourismusorganisationen diskutiert. Gleich drei wissenschaftliche Arbeiten aus Chur, Luzern und St. Gallen setzen sich mit der Frage auseinander, welche Aufgaben und Verantwortlichkeiten Tourismusorganisationen heute wahrnehmen sollen.

Die klassische Vorstellung einer Tourismusorganisation als reine Marketingorganisation wird dabei schon länger hinterfragt. Stattdessen rücken Themen wie Destinationsentwicklung, Netzwerkpflge, Angebotsgestaltung, Governance oder Lebensraumentwicklung in den Vordergrund.

Wirkung nach innen statt nach außen

Tourismusforscher **Pietro Beritelli** zeigt auf, dass klassische Imagekampagnen für Reiseentscheidungen nicht ausschlaggebend sind. Trotzdem wird Jahr für Jahr ein aufwendig produzierter Imagefilm nach dem anderen veröffentlicht. Aber mal ehrlich: schön ist es fast überall in den Alpen. Nur weil mir ein Imagefilm mit austauschbaren Inhalten dies zum wiederholten Mal zeigt, fahre ich noch lange nicht dorthin. Für die Wahl einer Urlaubsregion sind letztlich andere Reisegründe entscheidend.

Dennoch halte ich Image-Kampagnen nicht grundsätzlich für verfehlt, allerdings aus einem anderen Grund. Ihre eigentliche Wirkung entfalten sie weniger bei potenziellen Gästen als innerhalb der Destination. Ein guter Imagefilm vermittelt den Bewohnerinnen und Bewohnern, den Leistungsträgern und der Politik, wofür sich ihre Tourismusorganisation einsetzt und welchen Beitrag sie für einen attraktiven Lebensraum leistet.

Denn wenn die Stimmbevölkerung den Eindruck gewinnt, dass sich ihre Tourismusorganisation davon entfernt hat, wird das spätestens dann sichtbar, wenn über Budgets, Kredite oder neue Projekte abgestimmt wird bzw. Neuwahlen anstehen.



Domenico Bergamin
Tourismusberater
domenicobergamin.ch

Keine ideale Tourismusorganisation

Keine Destination gleicht der anderen. Manche Regionen verfügen über starke Bergbahnen, innovative Hotels, professionelle Leistungsträger und eingespielte Netzwerke. Rollen und Verantwortlichkeiten sind geklärt, Produkte entwickelt und Investitionen werden eigenständig vorangetrieben. In einem solchen Umfeld kann sich eine Tourismusorganisation durchaus auf Kommunikation, Marktbe-arbeitung und Gästeservice konzentrieren.

Ganz anders präsentiert sich die Situation dort, wo touristische Angebote erst entstehen, Netzwerke wenig ausgeprägt sind oder eine gemeinsame Positionierung fehlt. Hier müssen Akteurinnen und Akteure zusammengebracht, Zuständigkeiten geklärt und gemeinsame Perspektiven entwickelt werden. Erst wenn ein attraktives Angebot vorhanden ist, kann dieses erfolgreich vermarktet werden. Viel entscheidender ist deshalb, womit eine Tourismusorganisation im jeweiligen Setting den größten Nutzen für das Gesamtsystem schaffen kann.



Die Aufgaben variieren

Aus meiner Sicht gibt es deshalb keine allgemeingültige Aufgabenbeschreibung für Tourismusorganisationen. Ihre Rolle ergibt sich aus den Bedürfnissen des jeweiligen Lebens- und Erlebnisraums. Voraussetzung dafür ist, dass innerhalb einer Destination Klarheit darüber besteht, wer welche Verantwortung übernimmt. Die Aufgaben einer Tourismusorganisation müssen sich von jenen der Politik, der Leistungsträger, von Interessenvertretungen oder weiteren Akteurinnen und Akteuren unterscheiden und diese ergänzen. Je nach Ausgangslage kann ihr Schwerpunkt im Marketing liegen. Genauso gut kann sie Angebote entwickeln, Akteurinnen und Akteure vernetzen, Prozesse moderieren oder strategische Entwicklungen anstoßen. Entscheidend ist, dass ihre Ressourcen dort eingesetzt werden, wo sie für die jeweilige Destination den größten Mehrwert schaffen.

Fazit: Wirkung im Zusammenspiel

Bleibt die Frage, wie sich dieser Mehrwert bzw. die Wirkung einer Tourismusorganisation überhaupt messen lässt. Gut positionierte Hotels, innovative Bergbahnen oder herausragende touristische Angebote haben einen größeren Einfluss auf Nächtigungszahlen und Ersteintritte als die Arbeit einer Tourismusorganisation. Den Zusammenhang zwischen einzelnen DMO-Aktivitäten und ihrer touristischen Wirkung lässt sich schwer eindeutig nachweisen. Auch hier gilt es regionsspezifische Ziele zu setzen. Am Ende entscheidet nicht die Tourismusorganisation allein über den Erfolg einer Destination. Es ist das Zusammenspiel von Leistungsträgern, Gästen, Bevölkerung sowie weiteren Akteurinnen und Akteuren wie Politik, Land- und Forstwirtschaft oder Jagd. Gelingt es einer Tourismusorganisation, dieses Zusammenspiel positiv zu beeinflussen und einen spürbaren Beitrag zum Gesamtsystem zu leisten, erfüllt sie ihren Auftrag. Unabhängig davon, ob dieser Marketing, Destinationsentwicklung oder Vernetzung heißt.



© SI/Gemini (KI-generiert)

GENERATIVE ENGINE OPTIMIZATION: WAS MÖGEN DIE KI-SUCHMASCHINEN?

Wer seine digitalen Auftritte nicht für ChatGPT, Gemini und Co. anpasst, wird von ihnen entweder falsch oder gar nicht zitiert. Daher müssen auch Skigebiete Generative Engine Optimization (GEO) betreiben. Wie sie genau funktioniert, erläutert GEO-Experte Stefan von Gagern im SI Interview.

SI Magazin: Herr von Gagern – warum müssen sich Skigebiete mit der Optimierung ihrer Inhalte für Künstliche Intelligenz beschäftigen?

Stefan von Gagern: Bereits jetzt verzeichnen viele Webseiten und Onlineshops von Bergbahnen einen Einbruch ihrer Zugriffszahlen. Die Customer Journey endet zunehmend bei der KI-Suchmaschine und dringt gar nicht mehr zum Skigebiet durch. Diese Entwicklung lässt sich nicht verhindern. Umso wichtiger ist es, dass Inhalte und Angebote von Bergbahnen direkt in ChatGPT und Co. angezeigt werden – und das korrekt.



Stefan von Gagern
GEO-Experte
stefanvonagern.com

Woher kommt die neue Situation?

Der Gast hat mit der KI-Suchmaschine einen genialen Reiseberater: Sie arbeitet rund um die Uhr, beantwortet geduldig komplexe Urlaubsanfragen und verkauft kostenlos für Skigebiete. Es gibt nur einen Haken: Wenn eine Bergbahn die KI-Suchmaschine nicht richtig „ausbildet“, kennt sie das Unternehmen nicht bzw. schlecht und empfiehlt den Mitbewerber. Deshalb müssen Skigebiete ihre digitalen Auftritte für Gemini und Co. aufbereiten – womit wir bei Generative Engine Optimization wären – kurz GEO.

Was ist GEO genau – und inwiefern unterscheidet es sich von der bekannten Suchmaschinenoptimierung SEO?

Bei SEO versuchen Skigebiete seit Jahren über Keywords, Rankings und technische Stellschrauben in den Linklisten bei Google und Co. möglichst weit vorne zu landen. Diese Trickserie funktioniert bei Künstlicher Intelligenz nicht mehr – sie ist wortwörtlich intelligent und lässt sich nicht täuschen. Es geht nicht mehr darum, gefunden zu werden, sondern darum, dass die KI einen versteht. GEO ist daher

viel mehr als technisches Rumtütteln an der Webseite – es ist eine strategische Contentstrategie über alle digitalen Kanäle hinweg. Die KI sucht sich die Antwort aus allen digitalen Auftritten zusammen. Deswegen ist eine klare Positionierung und eine Konsistenz über alle Kanäle so wichtig. Stimmen etwa die Öffnungszeiten des Skigebiets bei Google und auf der Webseite nicht überein, wird die Bergbahn von der KI aussortiert.

Was mögen KI-Maschinen noch?

Dasselbe wie der Mensch: Klarheit, Struktur und Belege für Aussagen. Webseiten sollten in stimmige Absätze gegliedert, Aussagen durch Fakten oder Statements unterfüttert werden. Auch gut gemachte Frage-Antwort-Elemente (FAQs) haben sich bewährt. Drittquellen – etwa Social-Media-Kommentare von Gästen – liebt die KI besonders. GEO ist eigentlich klassisches Content- und Reputationsmanagement, kombiniert mit technischen Verbesserungen. GEO bedeutet das Comeback von journalistischer Qualität und klassischen PR-Tugenden – weg von der Aufmerksamkeitsökonomie hin zur Kontextwirtschaft.

Was mögen KI-Maschinen dagegen nicht?

Heiße Luft, Marketingsprech, austauschbare KI-Texte, schöne Fotos und Aussagen ohne Belege. Generell sind Bilder oder PDFs schlecht, diese können die KI-Crawler schwer erfassen. Zudem sind inhaltliche Lücken gefährlich, denn dann fängt die KI an zu halluzinieren. Fakten gehören nach oben und nicht versteckt. Dünne, schwache, irrelevante FAQs werden abgestraft, ebenso flacher, austauschbarer KI-Content. Viel hilft viel ist ein Irrglaube: Inhaltliche Qualität geht vor Quantität.

Trotzdem ist GEO keine einmalige Sache?

Die KI mag frische Inhalte, deswegen ist GEO eine kontinuierliche, strategische Aufgabe, die zentral gemanagt werden muss. Idealerweise wird dafür eine extra Stelle im Unternehmen geschaffen oder ein externer Berater damit beauftragt.

TYPISCHE GEO-FEHLER

- **Redaktionelles Denken fehlt:** Inhalt wird von KIs nicht als vertrauenswürdig erkannt.
- **Viel hilft viel:** Ausschließlich KI-generierte Inhalte werden oft abgewertet.
- **Inkonsistenz:** Widersprechende Inhalte von verschiedenen Quellen werden aussortiert.
- **Marketingsprech:** Vage Aussagen/schöne Bilder ohne Belege werden ignoriert.
- **Mangelnde KI-Kompetenz:** Ohne Verständnis der KI keine optimale Aufbereitung.
- **Technische Hürden:** KI-Crawler können Bilder und PDFs schlecht verarbeiten.
- **SEO Denken in GEO:** Tool-Fokus, statt Keyword-Stuffing nun irrelevantes Zitat-Stuffing.
- **Einmalige Aktion:** GEO-Optimierung wird nicht als ganzheitliche Strategie betrachtet.
- **Als reine Tool-Lösung verstehen:** Letztlich geht es um Qualitätscontent und Strategie.

Zugleich bleibt GEO stets ein Thema für die Geschäftsführung, da GEO Positionierung, Markenbildung, PR und Vertrieb entscheidend prägt. GEO darf nicht im Tagesgeschäft untergehen!

Wie läuft GEO daher organisatorisch ab?

Wie der Mensch auch, baut sich die KI einen Gesamteindruck vom Unternehmen zusammen. Im Idealfall ordnet sie ein Skigebiet als Lösung ein für die Anfragen vieler Gäste. Daher muss am Anfang

eine Bestandsaufnahme stehen: Stärken, Schwächen und die Positionierung müssen sichtbar werden. Dann gilt es, die digitalen Inhalte generell zu optimieren, zu testen und nachjustieren. Der Erfolg lässt sich sowohl manuell messen, indem man gängige Fragen in die KI-Suchmaschinen eintippt, als auch mit automatisierten Tools, welche die Ergebnisse in ein Dashboard aufbereiten. Nach der Grundoptimierung folgt noch Feintuning für einzelne KI-Suchmaschinen.

Ist GEO nur was für größere Skigebiete?

Nein, denn die KI ist nicht bestechlich. Im Gegensatz zu SEO können bei GEO auch kleine Unternehmen ohne großes Budget in den generischen Antworten ganz oben landen. Zwar wird man sich künftig bezahlte Anzeigen und Folgefragen kaufen können, doch die organische Antwort bleibt zentral, sonst verliert die KI-Suchmaschine an Glaubwürdigkeit und Relevanz beim Nutzer und wird nicht mehr konsultiert. *Interview: Thomas Surrer*

RICHTIGE GEO-VORGEHENSWEISE

- **Strukturen schaffen:** GEO personell abbilden und auch als CEO-Aufgabe verstehen.
- **Integrierte Content-Strategie:** Webseite/Blog, Social Media, PR/Medien, Podcast/Event.
- **Kundenfokus:** User-Probleme verstehen/Lösungen anbieten statt Selbstinszenierung.
- **Expertise/Relevanz:** Direkte, präzise Antworten und konkrete Beispiele/Zahlen.
- **Originalität:** Positionierung/eigene Daten – KI zitiert, was sich abhebt.
- **Show, don't tell:** Konkrete Beispiele, Zahlen und Fallstudien statt leerer Versprechen.
- **Technik GEO-ready:** Strukturierte Daten, sauberes Markup und schnelle Ladezeiten.
- **Aktualität:** Inhalte regelmäßig aktualisieren, KI bevorzugt frische, relevante Quellen.
- **GEO messen:** Stichproben nutzen, Kundensicht einnehmen, Tools einsetzen, Test Setup.



+10 – 15 %
UMSATZSTEIGERUNG



+20 – 90 %
ONLINE ANTEIL



Ø 30 TAGE
VOR GÜLTIGKEITSTAG
GEKAUFT



SMART PRICER
DIE PRICING EXPERTEN.

Ihr Skigebiet,
Ihr **POTENTIAL**.
Jetzt beraten lassen.

www.smart-pricer.com



DIGITAL DAYS AUF DEM GURTEN: DIGITALISIERUNG HAUTNAH ERLEBEN

Die diesjährigen DIGITAL DAYS der Sisag AG und Remec AG führten rund 35 Seilbahnkunden nach Bern – „hoch“ über die Stadt, auf den Gurten. Die Unternehmen vermittelten die Digitalisierung bei Seilbahnbetrieben nicht nur theoretisch, sondern machten sie praktisch erlebbar. Aber wie?

Seilbahnsteuerungen von Sisag und Instandhaltungssoftware von Remec sind in der Branche weit be- und anerkannt. Ein weiteren Beleg dafür lieferten kürzlich die DIGITAL DAYS der beiden Unternehmen: Rund 35 Seilbahnkunden kamen nach Bern, um sich theoretisch und praktisch über die Digitalisierung bei Seilbahnbetrieben zu informieren.

GURTENBAHN ALS PRAXISBEISPIEL

Ein besonderer Programmpunkt war die «Experience@Gurten». Anhand eines exemplarischen Tagesablaufs aus verschiedenen Perspektiven wurde demonstriert, wie die Lösungen von Sisag und Remec im Betrieb der Gurtenbahn eingesetzt werden und welchen Mehrwert sie schaffen. Die anschließende Betriebsbesichtigung ermöglichte einen Blick hinter die Kulissen – von technischen Anlagen bis hin zum Einsatz digitaler Systeme im täglichen Betrieb.

34 Kameras überwachen Betrieb

Betrieb, Instandhaltung, Technik und Gast – unterschiedliche Aufgaben, Ansprüche und Blickwinkel trafen aufeinander. Dreh- und Angelpunkt für den Betrieb ist das *SisControl Cockpit*, das jederzeit den aktuellen Betriebszustand visualisiert und unter anderem den Fahrplan für den autonomen Betrieb abbildet.



Die Gurtenbahn in Bern diente als Praxisbeispiel für Digitalisierung in der Seilbahntechnik.

Seit Ende 2024 fährt die Gurtenbahn autonom. Möglich ist dieser Betrieb dank verschiedener Faktoren: Zentral ist die innovative Sisag-Steuerung und ein Überwachungssystem mit 34 Kameras. Der autonome Betrieb folgt einem 15-Minuten-Takt-Fahrplan, der bei Bedarf verdichtet oder automatisch auf einen Sieben-Minuten-Takt umgestellt wird. Eine aktive Bedienung und Überwachung der Anlage braucht es nicht mehr, trotzdem ist tagsüber die Berg- und Talstation mit einer Person besetzt.

3D-Technik klassifiziert Gäste & Objekte

Eine Schlüsseltechnologie ist die 3D-Sensortechnik von Sisag: Sie erfasst nicht nur die Anzahl der Fahrgäste und Objekte, sondern klassifiziert diese auch (bspw. Erwachsene, Kinder, Fahrräder).

Diese Daten optimieren den Betrieb und bilden zugleich die Grundlage für die Abrechnung im Libero-Verbund. Bildschirme, Durchsagen und LED-Signale unterstützen die Gäste beim sicheren Einstieg. Zusätzlich erhöhen Bahnsteigtüren, ein barrierefreier Zugang und Leitsysteme für Sehbeeinträchtigte die Sicherheit.

Wartungssoftware angeschlossen

Bei der Gurtenbahn ist *SisControl* ebenfalls mit der Betriebs- und Instandhaltungssoftware *SAMBES* verknüpft. *SAMBES* unterstützt die täglichen Wartungsarbeiten mit strukturierten Checklisten und dient gleichzeitig als Grundlage für die Revisionsplanung. Neben der Standseilbahn ist auch die Rodelbahn und der Spielpark abgebildet. Zudem fließen Daten aus der Personen- und Objektklassifikation – in Kombination mit der Zähltechnik von Sisag – direkt in das digitale Betriebsbuch ein.



Die DIGITAL DAYS haben gezeigt: Das Potential der Digitalisierung im Seilbahnbetrieb geht weit über einzelne Anwendungen hinaus. Entscheidend ist das Zusammenspiel von Technologie, Erfahrung und der engen Zusammenarbeit aller Beteiligten. © Sisag/Remec

DIGITALE SICHERHEIT UND CO.

Neben der Gurten-Experience standen auch noch andere Themen auf dem Programm:

SAMBESI: News & Roadmap

Im Block zu *SAMBESI* wurden bereits umgesetzte neue Funktionen präsentiert. Weitere Entwicklungen sind insbesondere im GIS-Modul sowie in den Bereichen Instandhaltung, Ereignisse und Dokumente in Arbeit. Nach der erfolgreichen Modernisierung der Desktop-Version liegt der Fokus nun besonders auf der neuen Mobile App für iOS und Android, welche neue Funktionen und eine optimierte Usability mit sich bringt.

SisITServices:

Cyber Security im Seilbahn-Umfeld

Mit zunehmender Digitalisierung gewinnt auch die IT-Sicherheit an Bedeutung. Im Rahmen der Veranstaltung wurden aktuelle und geplante Vorschriften sowie die jeweiligen Verantwortlichkeiten aufgezeigt. Sowohl Hersteller als auch Betreiber sind in der Verantwortung, ihre Systeme entsprechend abzusichern und die Vorschriften umzusetzen.



Trotz viel fachlichem Input kamen Netzwerken und Genießen auf den DIGITAL DAYS nicht zu kurz.

Winspect: Visuelle Seilprüfung mit digitaler Dokumentation

Die sichere und effiziente Überwachung von Seilen ist zentral für einen zuverlässigen Seilbahnbetrieb. Mit der „Visuellen Seilprüfung“ bietet die Remec AG eine vollständig dokumentierte und normgerechte Lösung. Sie macht Schadstellen sofort sichtbar und erleichtert die Instandhaltung – bei minimalem Zeit- und Personalaufwand für Seilbahnbetreiber.

SisLink: Infotainment für Seilbahn-Kabinen

SisLink, die neue Infotainment-Lösung von Sisag, wurde ebenfalls vorgestellt. Seit Herbst 2025 ist *SisLink* als Pilotprojekt bei der Drehgondelbahn Sattel-Hochstuckli erfolgreich im Einsatz und sorgt für eine zuverlässige Kommunika-



tion in den 20 Gondeln. *SisLink LITE* ist für Sprachdurchsagen, Steuerung von Beleuchtung und Kabinendrehung im Einsatz. Ein kompaktes System, welches sich einfach in bestehende Gondeln integrieren und direkt übers *SisControl Cockpit* steuern lässt.

SOGAR FUSSBALL WAR THEMA

Neben fachlichen Inputs boten die DIGITAL DAYS wie immer viel Raum für den persönlichen Austausch. Abgerundet wurde der Tag mit einem Apéro Riche, einem spannenden Referat von **Freddy Balsiger** zur Sicherheit am Gurtenfestival mit Themen wie der Gästelendung, welche auch für den Bahnbetrieb essenziell sind, sowie einem anschließenden Fußball Public Viewing.

Wartungsstau bei Wanderwegen und Biketrails?



Moritz ist der flexibel einsetzbare, ferngesteuerte Geräteträger für den alpinen Tourismus. Die Traktionsseilwinde ermöglicht das sichere Arbeiten in extremen Gelände. **Das MAXpro-System revolutioniert die Weg- und Trailsanierung.**

LOLYO: MIT DER MITARBEITER-APP VON DER TALSTATION BIS ZUM GIPFEL

Saisonkräfte, verteilte Einsatzbereiche, Mitarbeitende ohne festen PC-Arbeitsplatz – Bergbahnen stehen vor besonderen Herausforderungen in der internen Kommunikation. Genau hier setzen neue Mitarbeiter-Apps an: Sie machen Kommunikation so flexibel wie den Arbeitsalltag am Berg.

Snow Space Salzburg: Informationen in Echtzeit

Snow Space Salzburg war die erste österreichische Bergbahn, die im Jahr 2019 die LOLYO Mitarbeiter-App eingeführt hat. Wichtige Informationen werden seither in Echtzeit per Push-Nachricht direkt auf die Smartphones der Mitarbeitenden gesendet.

„Kommt es zu einem Ausfall einer Seilbahn, können unsere Mitarbeitenden die Gäste vor Ort sofort informieren. Gleichzeitig erhalten wir laufend großartige Fotos aus dem Skigebiet für unsere Social-Media-Kanäle. Wir verzeichnen täglich bis zu 1.000 Zugriffe auf die App und entwickeln sie kontinuierlich weiter“, erzählt **Maria Unterrainer**, Vorstandsassistentin und Projektleiterin.

Gasteiner Bergbahnen: Prozesse digitalisieren

Auch die Gasteiner Bergbahnen setzen mit der GBB Team App auf digitale interne Kommunikation und wickeln zahlreiche Prozesse direkt über das mobile Social Intranet ab.

„Krankmeldungen, Arztbestätigungen oder Stammdatenänderungen können bequem per Mitarbeiter-App ans Personalbüro geschickt werden. Das spart Zeit und schont Ressourcen“, erklärt Vorstand **Benjamin Rogl**.

Auch Bedarfserhebungen, Gruppenkommunikation und aktuelle Pisteninformationen laufen digital.



Kommunikation, HR-Prozesse und Services immer dabei mit der LOLYO Mitarbeiter-App.

Statt morgendlicher Telefonketten werden Änderungen zentral über eine Live-Info-Gruppe geteilt.

Die erste Mitarbeiter-App mit MITMACH-Booster

Neben aktuellen Informationen und hilfreichen Prozessen ist ein zentraler Erfolgsfaktor einer Mitarbeiter-App die Beteiligung der Mitarbeitenden. Dafür hat LOLYO den einzigartigen MITMACH-Booster entwickelt.

Wer Beiträge liest, kommentiert oder an Aktionen teilnimmt, sammelt Punkte und kann diese gegen Prämien eintauschen. Bei den Gasteiner Bergbahnen sorgen etwa Gewinnspiele und exklusive „Early Morning Ski“-Erlebnisse für höchste Teilnahmeraten. „Diese Aktionen fördern die Identifikation mit dem Unternehmen und liefern authentischen Content fürs Marketing“, ist Benjamin Rogl überzeugt.

Diese Tourismusbetriebe setzen auf LOLYO

Auch die Dorfgasteiner Bergbahnen, AREA 47, Familypark, die Eurothermen, die St. Martins Therme, die JUFA Hotels und viele weitere Unternehmen vertrauen auf die LOLYO Mitarbeiter-App.



Maria Unterrainer
Snow Space Salzburg

© Snow Space Salzburg Bergbahnen AG



Benjamin Rogl
Gasteiner Bergbahnen

© skigastein

Mehr dazu hier:
lolyo.at/mitarbeiter-app-tourismus-freizeitbetriebe



SMART PRICING: VOM TICKETPREIS ZUM STRATEGISCHEN FÜHRUNGSTRUMENT

Jahrzehntlang blieben die Preisstrategien vieler Bergbahnen unverändert, obwohl sich Gästeverhalten, Wetter und Vertrieb stark wandelten. Die Frage ist heute nicht mehr, ob Preise flexibler werden müssen, sondern wie Bergbahner dies als Chance nutzen.

Wer bei Smart Pricing nur an neue Ticket-Tarife denkt, greift zu kurz. In Wahrheit ist es ein strategisches Managementinstrument, mit dem Bergbahnen ihre Nachfrage aktiv steuern, Wettterrisiken minimieren und ihre Wirtschaftlichkeit nachhaltig sichern können.

Der Wintersportmarkt im Umbruch

Der Markt für Bergbahnen und Skigebiete wird immer dynamischer. Das Verhalten der Gäste verändert sich rasant: Immer mehr Menschen buchen ihre Tickets online und deutlich früher im Voraus. Gleichzeitig setzen unberechenbares Wetter und stark steigende Kosten für Energie, Personal und neue Anlagen die Betreiber unter Druck. Das spüren besonders kleinere Skigebiete, während große Destinationen weiter wachsen. Klar ist: Eine starre Preisgestaltung, die sich nur auf Erfahrungswerte aus der Vergangenheit stützt, reicht heute einfach nicht mehr aus.

Smart Pricing als Führungsinstrument

Genau hier setzt Smart Pricing an. Mit einer cleveren Preisstrategie können Bergbahnen die Nachfrage steuern, schwache Tage besser auslasten und wetterbedingte Risiken reduzieren. So wird der Preis zu einem strategischen Instrument, das die Wirtschaftlichkeit der Betriebe langfristig sichert.

WAS ERFOLGREICHE BERGBAHNEN AUSZEICHNET

- 5–15 % höhere Umsätze ohne zusätzliche Liftkapazitäten.
- Frühere Buchungen – 6-Tageskarten oft schon Monate im Voraus verkauft.
- Online-Anteile von über 50 % schaffen wertvolle Gästedaten.
- Aus anonymen Besuchern werden bekannte Kunden.
- Personal-, Gastronomie- und Pistenplanung werden deutlich präziser.



© SP-Smart Pricer GmbH

Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick:

Hohe Gästeakzeptanz

Die Erfahrung aus über 100 Pricing-Projekten zeigt, dass Gäste das System sehr positiv annehmen, wenn es transparent kommuniziert wird und Frühbucher echte Vorteile erhalten.

Profitabel für jede Skigebietsgröße

Größere Skigebiete profitieren von höherer Nachfrage, aber auch kleine und mittelgroße Bergbahnen erzielen hervorragende Ergebnisse. Entscheidend ist die Preisstrategie, nicht die Größe.

Volle Preiskontrolle

Die Bergbahnen behalten stets das letzte Wort. Sie legen vor der Saison ihre Mindest- und Höchstpreise fest und können während der Saison jeden Tarif jederzeit anpassen.

Minimaler Aufwand

Der Arbeitsaufwand ist absolut überschaubar. Die Einführung dauert rund zwölf Wochen, erfordert von Betreiberseite aber nur einen halben Tag pro Woche (insgesamt ca. sechs Arbeitstage). Im laufenden Betrieb sinkt der Aufwand sogar auf durchschnittlich nur eine Stunde wöchentlich.

Wohin entwickelt sich der Markt?

Smart Pricing entwickelt sich in der Branche rasant vom reinen Wettbewerbsvorteil zum absoluten Standard. Immer mehr Bergbahnen verabschieden sich von starren, jährlichen Preiserhöhungen und setzen stattdessen auf smarte, datenbasierte Entscheidungen, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Fazit: Daten ersetzen das Bauchgefühl

Smart Pricing ist keine automatische Preiserhöhung, sondern markiert den entscheidenden Übergang von einer statischen Preisliste hin zu einer datenbasierten Unternehmenssteuerung. Wer seine Preise intelligent managt, profitiert von mehr Planungssicherheit, reduziert Wettterrisiken und stärkt langfristig die Wettbewerbsfähigkeit seiner Bergbahn. Dabei geht es nicht primär darum, immer mehr Gäste anzulocken, sondern um eine bessere und effizientere Steuerung der bestehenden Kapazitäten.

Mehr Infos:
SP-Smart Pricer GmbH
www.smart-pricer.com





Die Regionen Attersee-Attergau, Bad Ischl, Dachstein Salzkammergut, Mondsee-Irrsee, Traunsee-Almtal und St. Wolfgang haben sich zu einem Tourismusverband zusammengeschlossen, um gemeinsam stärker aufzutreten. © Salzkammergut Tourismus

FUSIONEN IM TOURISMUS: DER SCHLÜSSEL ZU MEHR SICHTBARKEIT UND ERFOLG?

Aus sechs mach eins: Der neue Tourismusverband Salzkammergut bündelt seit Jahresbeginn die Kräfte von sechs Regionen. Geschäftsführer Stefan Brandlehner spricht im SI-Interview über sein Fusions-Know-how aus Kärnten und neue Chancen für Destinationsentwicklung und Marketing.

Die Fusion: Synergien optimal nutzen

SI Magazin: Herr Brandlehner, warum wurden sechs Verbände zusammengelegt?

Stefan Brandlehner: Es ist generell ein Trend in Tourismusorganisationen, sich größer aufzustellen und damit schlagkräftiger zu werden. Bei uns lag es auf der Hand: Es waren zuvor sechs Organisationen, die alle bereits unter der Marke Salzkammergut firmiert haben und sich unter diesem Dach wohlfühlen.

Welche organisatorischen Vorteile bringt die Zusammenführung?

Die einfachste Erklärung ist: Wir haben nicht mehr sechs Bilanzen und Lohnverrechnungen, sondern nur noch eine. Das bringt finanzielle Einsparungen, die wir dann besser für die Aufgaben einsetzen können, für die wir auch wirklich da sind.

Was bringt das dem Tourismus?

Wir können uns intern viel besser abstimmen und entwickeln uns nicht mehr parallel in verschiedene Richtungen. Wir können beispielsweise unsere Kompetenz im Bereich Biken über die gesamte

Destination ausbauen und vom Know-how einzelner Regionen gegenseitig profitieren. Auch bei Veranstaltungen können wir darauf achten, dass wir uns nicht konkurrenzieren, sondern gegenseitig befruchten. Zudem können wir die Bekanntheit einzelner Highlights – ich nenne als Beispiel den Wolfgangseer Advent – nutzen, um auch anderen Orten im Advent eine größere Bühne zu verschaffen.

Sie haben schon in Kärnten Erfahrungen mit Fusionen gesammelt. Wie profitieren die Regionen Millstätter See und Bad Kleinkirchheim davon?

Bad Kleinkirchheim und der Millstätter See sind nur 15 Autominuten voneinander entfernt. Dennoch hat früher ein Seehotel im Sommer nie auf den nahen Bergort hingewiesen, und umgekehrt wurde am Berg nicht kommuniziert, dass ein See vor der Haustür liegt. Durch die Fusion hat man gemerkt: Hoppala, da gibt es ja Synergien! Die einen können im Sommer, die anderen im Winter profitieren. Ein besonders erfolgreiches Projekt war

„Nockbike“. Das Mountainbike-Wegenetz in Bad Kleinkirchheim war schon vorher sehr gut, aber durch die Kooperation ist die gesamte Region unter dieser Marke aufgetreten.

Das bringt eine Fusion: Sie verschiebt Grenzen und löst imaginäre Barrieren auf.

Zukunftsvisionen: Saison verlängern, Gäste gewinnen

Welche Ziele haben Sie für das Salzkammergut gesetzt?

Mittelfristig wollen wir die Saisonzeiten ausdehnen – früher im Frühling starten und im Herbst länger fahren, um die schwächeren Monate zu beleben. Das wird stark mit Themen wie Kunst, Kultur, Wellness, Gesundheit und Longevity zu tun haben. Zudem müssen wir unsere Ausflugsziele flexibler bespielen und uns mehr dem Wetter als dem Kalender anpassen – etwa bei der Frage, wann der Herbst endet und der Winter beginnt. Hier arbeiten wir sehr eng mit Partnern wie den Bergbahnen zusammen. Langfristig ist es das klare Ziel, die ohnehin schon starke Marke Salzkammergut noch weiter aufzuladen und mit mehr Inhalten noch prominenter in die Auslage zu stellen.

Erwarten uns neue Projekte mit den Seilbahnen oder Skigebieten?

Was uns vom Markt unterscheidet: Wir haben gar keinen so stark ausgeprägten Winterfokus. Viele unserer Seilbahnen denken bereits intensiv an den Sommer



Stefan Brandlehner
Geschäftsführer des TVB
Salzkammergut

oder verzeichnen in der warmen Jahreszeit sogar eine höhere Frequenz als im Winter. Ein großes Highlight gibt es dennoch: In unserem Skigebiet Dachstein West im Salzkammergut werden wir im Dezember erstmals einen Damen-Ski-Weltcup veranstalten. Das ist sehr wichtig, um zu zeigen, dass wir trotz des starken Sommerfokus auch eine enorme Winterkompetenz besitzen. Genau diese Botschaft wollen wir mit dem Weltcuprennen transportieren.

Sie haben das Workation-Projekt in Kärnten eingeführt. Inwieweit möchten Sie eine solche Initiative auch im Salzkammergut entwickeln?

Es gibt immer mehr Menschen, die von überall aus arbeiten können, und dieses Mindset verankert sich zunehmend in den Unternehmen. Wenn Unterkünfte diese Möglichkeit unkompliziert bieten, können sie punkten. Das Salzkammergut wäre prädestiniert dafür. Wenn wir weit zurückdenken: Schon die Kaiserfamilie und viele Künstler kamen zur klassischen „Sommerfrische“ hierher. Früher reiste man nicht für drei Tage an, sondern für drei Monate. Workation ist ganz ähnlich: Man könnte wieder längere Aufenthalte im Salzkammergut mit Arbeit und Urlaub verbinden. Das kann ich mir gut vorstellen. Es steht aber aktuell noch nicht ganz oben auf der Agenda, da wir zunächst andere Prioritäten abarbeiten müssen.

Marketing der Zukunft: Authentizität und KI

Sie übernehmen als Geschäftsführer die Bereiche Marketing, Produktentwicklung und Strategie. Was wünschen sich die Gäste aktuell?

Authentische Erlebnisse. Wir haben zwar auch Gäste, etwa aus dem asiatischen Raum, die Europa in wenigen Tagen bereisen und hier nur für die absoluten Hotspots Zeit haben. Wir freuen uns über sie,



Authentische Veranstaltungen zählen zu den wichtigsten Schwerpunkten im Marketing des Salzkammerguts. © Salzkammergut Tourismus



Mit einem KI-generierten Video im Stil von Gustav Klimt macht das Salzkammergut Lust auf einen Besuch der Region. © Salzkammergut Tourismus



Scan mich

Das Video anschauen

aber unser Ziel ist es, Gäste für einen längerfristigen Aufenthalt zu begeistern. Sie sollen das Salzkammergut in all seinen Facetten erleben können. Der Trend geht ganz klar zu echten Urlaubserlebnissen und weg von einer verkitschten, verkünstelten Welt. Das ist auch für die einheimische Bevölkerung extrem wichtig.

Was genau verstehen Sie unter authentischen Erlebnissen?

Das sind Brauchtumsveranstaltungen, die wirklich gelebt werden. Also keine Shows, für die man Darsteller engagiert und die ausschließlich für Touristen inszeniert werden, sondern Traditionen, die ohnehin für die Einheimischen stattfinden. Ein gutes Beispiel ist das Maibaumaufstellen am 1. Mai. Wir haben über das ganze Jahr verteilt viele solcher Traditionen. Wenn wir diese so unterstützen, dass das Brauchtum gepflegt wird und weiterleben kann, dann zählt das in beide Richtungen ein.

Welche internationalen Märkte stehen für Sie künftig im Fokus?

Großes Potenzial sehen wir in den CEE-Märkten (Central and Eastern Europe). Tschechien und Polen sind bereits starke Märkte für uns, bei denen wir auch aufgrund der geografischen Nähe noch mehr Gäste gewinnen können. Ein weiterer Fokus liegt auf Übersee, insbesondere auf dem amerikanischen Markt.

Aufgrund unserer Kulturkompetenz, der Nähe zur Stadt Salzburg und der Historie rund um „The Sound of Music“ wissen wir, dass wir dort mit unseren Hotspots enormes Potenzial haben.

Wie werden Sie den Fokus der Gäste von Hallstatt auf andere Regionen erweitern?

Durch die Fusionierung ist es in der Kommunikation deutlich leichter geworden, darauf hinzuweisen, welche anderen Orte ebenso einen Besuch wert sind. Wir werden in der Vermarktung künftig gezielt auch diese Orte in die Auslage stellen und uns nicht immer nur auf diesen einen Hotspot konzentrieren.

Welche wichtigen Trends sehen Sie in der Bewerbung von Tourismusdestinationen?

Alles wird schnelllebiger, das Online-Marketing nimmt weiter zu, und Künstliche Intelligenz hilft uns extrem. Wir müssen kaum noch selbst Fotos machen, können Videos künstlich generieren lassen und dank KI plötzlich in allen Sprachen kommunizieren. Ein aktuelles Beispiel: Wir haben ein KI-generiertes Video laufen, das im Klimt-Stil erscheint. Gustav Klimt ist quasi ein Synonym für das Salzkammergut, weil er hier oft auf Sommerfrische war und gemalt hat. Wir haben unsere Landschaftsaufnahmen durch die KI so aussehen lassen, als hätte Klimt sie in seinem weltberühmten, goldenen Stil gemalt. Wenn wir das auf einem Megascree abspielen, überrascht es die Menschen. Man betrachtet das Video fasziniert und bekommt erst am Ende die Auflösung: Aha, Salzkammergut. Der Erfolg gibt uns recht: Diese Kampagne funktioniert hervorragend. Ich bin überzeugt, dass wir dank KI in der Kommunikation künftig noch häufiger Dinge umsetzen können, die vorher schlichtweg unmöglich waren.

Interview: Ekaterina Zakharova

WAS SUCHEN NIEDERLÄNDER IM URLAUB?

Die Niederlande sind Österreichs zweitwichtigster Tourismus-Quellmarkt. Welche Service-Strategien bei holländischen Gästen besonders gut funktionieren, verrät Michael Strasser, Head of Market Netherlands bei der Österreich Werbung, und gibt Tipps für die Gastgeber.

Die Niederlande sind mit rund zehn Prozent Marktanteil der zweitwichtigste Auslandsmarkt für Österreich. 2025 wurden 2,31 Millionen Ankünfte (+2,4 Prozent) und 11,26 Millionen (+1,5 Prozent) Nächtigungen verzeichnet. Seit 2015 entspricht das einem Wachstum von rund 23 Prozent. Die Daten der Österreich Werbung unterstreichen zudem die hohe Loyalität der Besucher: 83 Prozent sind Stammgäste. Rund 60 Prozent der Aufenthalte entfallen auf den Winter, 40 Prozent auf den Sommer.

Was diese Zielgruppe besonders schätzt, hat SI mit **Michael Strasser**, Head of Market Netherlands bei der Österreich Werbung, besprochen.

SI Magazin: Herr Strasser, was interessiert niederländische Gäste besonders?

Michael Strasser: Niederländische Gäste suchen vor allem aktive Urlaubserlebnisse – im Sommer stehen Wandern und Mountainbiken im Fokus, im Winter klar das Skifahren. Gleichzeitig spielt „Gezelligheid“, also Geselligkeit und gemeinsames Genießen, eine zentrale Rolle. Für 42 Prozent ist die Geselligkeit und das gemeinsame Erleben beim Essen das prägende Merkmal der österreichischen Küche. 45 Prozent legen außerdem während des Aufenthalts großen Wert auf ein hochwertiges kulinarisches Angebot. Wichtig ist zudem ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, 70 Prozent bewerten das gastronomische Angebot diesbezüglich als (sehr) gut.

Wo kann der Service verbessert werden?

Während Österreich im Winter bereits sehr gut positioniert ist, liegt weiteres Potenzial in der Erweiterung des Angebots über das klassische Skifahren hinaus. Insbesondere die österreichische Kulinarik bietet hier große Chancen. Durch eine stärkere Inszenierung als geselliges Erlebnis kann Österreichs



© Symbolbild: SI/Gemini (KI-generiert)

Kulinarik – vom Wirtshaus bis zur gehobenen Küche – niederländische Gäste ganzjährig begeistern.

Inwiefern ist die Radinfrastruktur für die Gäste im Urlaub wichtig?

Eine gut ausgebaute Radinfrastruktur ist ein entscheidender Urlaubsfaktor. Mit einem Affinitätsindex von 3,9 sind sie fast viermal so stark an Mountainbike-Urlaub interessiert wie der Durchschnitt – ein klarer Hinweis auf besonders großes Marktpotenzial in diesem Segment. Mit der internationalen Kampagne „The Austrian Bike Bell“ setzt die Österreich Werbung gezielt Impulse: Die Fahrradklingel wird dabei zum sympathischen Botschafter für das österreichische Lebensgefühl auf zwei Rädern.

Wie viel geben niederländische Gäste pro Tag im Winter und Sommer aus?

Niederländische Gäste geben im Schnitt rund 170 Euro pro Tag aus (im Sommer: 135 Euro, im Winter: 187 Euro).

Reisen sie als Familie oder als Paar?

Sie reisen zu 24 Prozent als Paare, während 20 Prozent im erweiterten Familiennkreis und 15 Prozent als Familien mit Kindern unterwegs sind.

Welche Regionen in Österreich sind für Gäste aus den Niederlanden besonders interessant?

Tirol, Salzburg und Kärnten dominieren den niederländischen Markt und vereinen über 80 Prozent der Nächtigungen. Sie punkten vor allem mit ihren Angeboten in den Bereichen Berge, Wandern und Wintersport.

Interview: Ekaterina Zakharova

TOURISMUS-TRENDS AUS DEN NIEDERLANDEN

Slow Travel & Bahn

Nachtzüge und Umweltbewusstsein stärken die Bahnreise; Reisende bleiben länger an einem festen Ort.

Inklusive Angebote

Integrierte Gästekarten (Gratis-Mobilität & Freizeit) sind der Schlüssel bei steigender Preissensibilität.

Marktfragmentierung

Starke Nischentrends: Boom bei „Runcations“ (Sporturlaub), Nostalgie-Camping und „Off-Grid“-Unterkünften.

KI-Reiseplanung

Rund 50 Prozent nutzen bereits KI-Tools zur Reiseplanung. Maschinenlesbare Daten werden für Sichtbarkeit und Buchungserfolg immer wichtiger.



Warum gehen Consumer-Brands und Bergbahnen Kooperationen ein? SI hat bei Seilbahnen und Experten nachgefragt. © Ischgl/Fabian Kirchner/Feratel

WAS BRINGEN MARKEN-KOOPERATIONEN? STRATEGISCHER & FINANZIELLER NUTZEN

Zusätzlich zu Werbe-Kooperationen mit primär finanziellem Nutzen gehen Bergbahnen immer öfter strategische Kooperationen mit starken Marken ein. Warum? Das zeigen Ischgl und Titlis.

Victorinox, die legendäre Taschenmesser-marke und die Titlis Bergbahnen in Engelberg – zwei überaus bekannte, die klassische Schweiz verkörpernde Brands – starteten im Mai 2026 eine strategische Partnerschaft. Logischer und schweizerischer kann eine Kooperation kaum sein.

Auf den ersten Blick nicht ganz so logisch erschien das im Herbst 2025 verkündete Zusammenspiel von Ischgl mit Lego. Die Spielzeugmarke ermöglicht dem Skigebiet jedoch zahlreiche strategische Schritte. „Wir erzielen zusätzliche Aufmerksamkeit auf internationalen Märkten und sprechen neue Zielgruppen an – insbesondere Familien und jüngere Gäste. Zudem schaffen wir emotionale Erlebnisse im Skigebiet und überraschen mit außergewöhnlichen Ideen“, berichtet **Thomas Kleinheinz**, Marketingchef der Silvrettaseilbahn AG.

So widmeten sich die legendären Schneeskulpturen „Formen in Weiß“ dem Thema „Lego meets Sports“. Weitere Brücken zwischen Lego und Ischgl schlugen die höchstgelegene Lego-Fanausstellung auf 2.600 Meter Höhe inklusive der Möglichkeit für Gäste selbst mitzubauen, eine in Originalgröße aus Legosteinen nachgebaute Seilbahnkabine, Modelle von Pistengeräten und Seilbahnstationen aus Legosteinen und vielem mehr. „Kooperationen sind ein wichtiger Teil unserer Markenstrategie. Entscheidend ist, dass die Partnerschaften authentisch sind und unsere Werte wie Qualität, Innovation, Erlebnis und inter-

nationale Strahlkraft erlebbar werden“, betont Marketingprofi Kleinheinz. Neben Lego kann Ischgl auf weitere erfolgreiche Kooperationen etwa mit Volkswagen, Jeep sowie Insta 360 verweisen.

Swissness pur: Titlis & Victorinox

„Unsere Partnerschaft basiert darauf, dass Victorinox ebenso wie Titlis ihre Wurzeln in der Zentralschweiz haben und sich weit über die Landesgrenzen hinaus als starke Schweizer Marken etabliert haben. Beide stehen für Tradition, Qualität, Innovation und pionierhafte Leistungen“, fasst **André Sidler**, Head of Marketing and Sales der Titlis Bergbahnen zusammen. „Zentral ist, dass es klare Überschneidungen bei den Zielgruppen gibt und beide Marken internationale, qualitätsorientierte Gäste insbesondere aus Europa, Nordamerika und Asien ansprechen“, ergänzt Sidler.

Am Titlis wird Victorinox in vielfältiger Form sichtbar, etwa mit gebrandeten Sitzbänken in den Stationen, einer Eisskulptur in der Gletschergrotte und via LED-Displays. Nicht von ungefähr fällt der Start der strategischen Kooperation zeitlich mit dem im Juni 2026 eröffneten monumentalen Titlis Tower auf 3.000 Meter Höhe zusammen. Dort wird ein weiteres Kooperationsprojekt erlebbar – die höchstgelegenen Rolex Boutique der Welt. „Auch mit Volvo Schweiz verbindet uns eine wertvolle Partnerschaft. Volvo ist bei uns am Berg etwa mit Werbeflächen und Fahrzeugen präsent“, verrät der Titlis-Marketingmanager.

Außenwerbung als Einnahmequelle

Skigebiete haben sich dank ihrer Gäste-frequenzen als beliebte Orte für „Out-Of-Home-Werbung“ etabliert. Das spült zusätzliche Umsätze in die Kassen. Strategisch betrieben geht es allerdings um weit mehr als das Bereitstellen von Werbeflächen an frequenzstarken Standorten.

„Wir als Sitour kombinieren Informations- und Sicherheitssysteme in Skigebieten mit maßgeschneiderten Konzepten für Werbung und Kommunikation von Marken“, erläutert **Franz Xaver Gruber**, Sprecher der Sitour-Feratel-Gruppe. Damit verbunden sei wirtschaftlicher Nutzen für alle Beteiligten. „Zwar gibt es in urbanen Räumen Out-Of-Home-Standorte mit höherer Frequenz. Das Besondere aber an Markenplatzierungen in Skigebieten ist die ungleich höhere Aufmerksamkeit der Gäste, ausgelöst durch deren positive Stimmungslage“, weiß der Sitour-Feratel-Sprecher.

„Geht es um Werbung in Skigebieten stellt sich die Frage, wieviel und welche Art ist der alpinen Natur zumutbar“, betont **Paulus Huber** vom Skigebiets-Werbespezialisten Alp Media. „Wir müssen bei der Markenplatzierung in Skigebieten bedenken, dass der Gast wegen der Outdoor-Freizeitangebote und Bergerlebnisse ins Gebiet kommt. Entsprechend behutsam und dem Ziel positiv wahrgenommen zu werden verpflichtet, müssen wir bei der Platzierung von Botschaften vorgehen“, sagt der Alp Media Geschäftsführer. *Oliver Pichler*

TÉLÉ-VILLARS UND KÄSSBOHRER: PARTNERSCHAFT MIT MEHRWERT FÜR BEIDE

Wie geht ein Skigebiet gemeinsam mit Technologiepartnern den Weg in eine nachhaltigere und effizientere Zukunft? Die Destination Villars-sur-Ollon zeigt zusammen mit Kässbohrer, wie solch eine Partnerschaft auf Augenhöhe funktioniert – und welche konkreten Schritte daraus entstehen.

Im Schweizer Skigebiet Villars-sur-Ollon ist der Winter Ausdruck einer gelebten Verantwortung gegenüber Natur, Gästen und künftigen Generationen. Télé-Villars-Gryon-Diablerets SA geht diesen Weg gemeinsam mit seinen Partnern: Seit über 30 Jahren arbeitet das Skigebiet eng mit der Kässbohrer Geländefahrzeug AG zusammen. Diese außergewöhnliche Partnerschaft wird getragen von Vertrauen, gemeinsamen Zielen und der Überzeugung, dass Innovation der Schlüssel zur Zukunft ist.

Zukunft schafft man im Hier und Jetzt.

„Wir wollen unseren Gästen nicht nur perfekt präparierte Pisten bieten, sondern ihnen auch zeigen, dass wir Verantwortung übernehmen – für Umwelt, Ressourcen und die Zukunft“, betont **Martin Deburaux**, Geschäftsführer von Télé-Villars. „Deshalb setzen wir auf nachhaltige Technik und digitale Lösungen von Kässbohrer, die uns helfen, Schneeproduktion und Schneemanagement effizient und so umweltschonend wie möglich zu gestalten.“

Ein wichtiger Pfeiler dieser Transformation ist der Einsatz von inzwischen vier *PistenBully 600 E+* sowie den digitalen *SnowSat*-Lösungen von Kässbohrer. Villars verfügt über eine der größten E-Plus-Flotten weltweit. Leistung und Drehmoment sind klare Stärken, doch besonders herausragend ist die einzigar-



Télé-Villars verfügt über eine der größten elektrischen Flotten weltweit: Gleich vier PB 600 E+ präparieren die Pisten nachhaltig.

tige Verbindung aus Diesel- und Elektroantrieb. „Für unser Team zählen nicht nur Effizienz und Nachhaltigkeit, sondern auch die beeindruckende Leistungsfähigkeit der Maschine“, so Fahrerchef **Oscar Bonzon**.

SnowSat: Schlüssel für mehr Effizienz

Die *SnowSat*-Lösungen ermöglichen dem Pistenteam einen kontinuierlichen Überblick über die Schneetiefensituation, die Anlagen und Prozesse im Skigebiet. Ein bereichsübergreifendes Aufgabenmanagement schafft eine klare Kommunikation bei der Koordination der Pistenraupen und der anfallenden Aufgaben.

Mit *SnowSat* lässt sich die Schneedecke zentimetergenau messen, wodurch Schnee gezielt bewegt und eingespart werden kann.

LiDAR als weitere Stellschraube

Einer der vier *PB 600 E+* in Villars ist mit *SnowSat LiDAR* ausgestattet und misst Schneehöhen bereits bis zu 50 Meter vor und neben dem Fahrzeug auf einer Fläche von bis zu 2.600 m². Der Fahrer kann somit proaktiv den Schnee managen, schneearme Stellen vermeiden und damit enorm Zeit sparen. *SnowSat LiDAR* misst, dokumentiert und optimiert die Nutzung der verfügbaren Schneemengen an Natur- und Maschinenschnee und ermöglicht ein schnelleres und gezielteres Verteilen des Schnees. *SnowSat* ist ein Schlüssel für effizienten Ressourceneinsatz, Sicherheit und Qualität im Skigebiet, unterstreicht Fahrerchef Oscar Bonzon die Bedeutung dieser Entwicklung:

„Dank unseren PB 600 E+ und *SnowSat* können wir unsere Arbeit im täglichen Betrieb deutlich präziser und effizienter gestalten. Und durch die transparente Verbrauchsauswertung ist unter den Fahrern sogar ein kleiner Wettbewerb entstanden. Das Ergebnis: weniger Verbrauch, mehr Sicherheit und eine bessere Planbarkeit.“



SmartCut-Fräse: Die Qualität des Fräsbildes und die Effizienz der Schneeaufbereitung überzeugen in Villars auf der ganzen Linie.



Die tägliche Lagebesprechung des Pistenteams wird durch *SnowSat* gewinnbringend unterstützt. © Kässbohrer



Martin Deburaux, Geschäftsführer von Télé-Villars, setzt auf Innovation, nachhaltige Pistenpräparierung und starke Partnerschaften.



Oscar Bonzon, Fahrerchef, und Yann Jolidon, Mechaniker in Villars, schätzen die Kooperation mit Kässbohrer.



Die Zuverlässigkeit in Person mit Gespür für Mensch und Maschine: Jean-Daniel Berclaz betreut Villars seit über zehn Jahren.

SmartCut: Fräsbild als Unterschied

Bei Télé Villars-Gryon hat im vergangenen Winter auch die erste *SmartCut*-Fräse Einzug gehalten – und schnell auf ganzer Linie überzeugt. „Wer sie ausprobiert, gibt sie nicht mehr her“, sagt Oskar Bonzan. Die überragende Qualität des Fräsbildes und die Effizienz der Schneeaufbereitung haben das Team beeindruckt. Der Schnee wird feiner aufbereitet, gleichmäßiger verteilt und besser in der Fräskammer durchmischt, wodurch eine hochwertige und homogene Pistenoberfläche entsteht. Gleichzeitig werden Schneewülste an den Pistenrändern reduziert und auch bei schwierigen Bedingungen konstant hervorragende Ergebnisse erzielt.

Für Bonzan ist der Fortschritt gegenüber früheren Fräsgenerationen deutlich sichtbar: „Die Pistenqualität hat nichts mehr mit dem zu tun, was wir vor 20 Jahren erreicht haben. Die heutigen Maschinen spielen in einer ganz anderen Liga.“ Angesichts der steigenden Erwartungen der Wintersportgäste ist eine perfekte Piste wichtiger denn je. Die *SmartCut*-Fräse unterstützt das Team dabei, diesen hohen Ansprüchen gerecht zu werden –

mit überzeugender Qualität, hoher Produktivität und spürbarer Arbeitserleichterung im täglichen Einsatz.

Verlässlichkeit hat ein Gesicht

Für Télé-Villars ist vor allem die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Kässbohrer von großem Wert. „Unser Mehrwert ist Jean-Daniel“, betont Martin Deburaux. Gemeint ist **Jean-Daniel Berclaz**, der Télé-Villars seit über zehn Jahren als Ansprechpartner für die Westschweiz begleitet – von Vertrieb und technischer Beratung über Fahrerschulungen bis hin zum Service.

„Mit Jean-Daniel und Kässbohrer haben wir einen Partner an unserer Seite, auf den wir uns jederzeit verlassen können. Die Zusammenarbeit ist geprägt von Vertrauen, Kompetenz und kurzen Wegen. Besonders schätzen wir die schnelle Unterstützung und die hohe technische Expertise, die uns im Alltag

immer wieder weiterhilft“, so der Geschäftsführer des Skigebiets.

Neue Impulse. Schnee von morgen.

Neben der technischen Modernisierung treibt Télé-Villars gezielt auch infrastrukturelle Projekte voran, um die Schneesicherheit langfristig zu gewährleisten. Die Perspektive ist dabei klar auf die Zukunft ausgerichtet: „Wir werden auch 2050 noch in diesem Skigebiet Ski fahren können – aber anders“, erklärt Martin Deburaux, Geschäftsführer von Télé-Villars. Der Schlüssel zum Erfolg liegt dabei für Télé-Villars in der intelligenten Verbindung von moderner Technologie, nachhaltigem Denken, starken Partnerschaften und dem Faktor Mensch. Vor allem die erfahrenen PistenBully-Fahrer tragen mit ihrem Know-how entscheidend zur Pistenqualität bei – denn Erfahrung macht hier den Unterschied.

Eine zentrale Rolle spielt dabei die enge Zusammenarbeit mit Kässbohrer. „Die Partnerschaft ist für uns von großer Bedeutung – insbesondere in den Bereichen technische Entwicklung, Software und Schneemanagement“, schließt Martin Deburaux.



Treffen Sie Kässbohrer am BergNetzWerk (16.–18. September, Alpbach, Tirol). bergnetzwerk.com

MELZER & HOPFNER

Generalplanung | Studien | Seilbahntechnik | Hochbau | Bauleitung



10EUB Loischkopfbahn
Bürserberg, Baujahr 2025



10EUB Diasbahn
Kappl, Baujahr 2025



10EUB Gartnerkofelbahn
Nassfeld, Baujahr 2025



8EUB Almbahn
Katschberg, Baujahr 2025

Melzer & Hopfner Ingenieurgesellschaft mbH & Co., KG | Bregenz | +43 5574 70370 | office@melzer-hopfner.at | www.melzer-hopfner.at



TL8 DOUBLE VON TECHNOALPIN: SCHNEILANZE MIT DOPPELTER LEISTUNG

Durch die Kombination zweier Lanzenköpfe auf einem einzigen Lanzenrohr ermöglicht die neue Schneilanze TL8 Double eine höhere Schneeproduktion bei optimiertem Ressourceneinsatz.

Steigende Anforderungen an die Beschneigung, kürzere Kältefenster und der Wunsch nach einer möglichst effizienten Nutzung bestehender Infrastruktur stellen Skigebiete vor neue Herausforderungen. Mit der *TL8 Double* präsentiert TechnoAlpin eine innovative Weiterentwicklung seiner bewährten TL-Lanzenreihe, die maximale Produktionsleistung mit hoher Wirtschaftlichkeit verbindet. Durch die Kombination zweier *TL8*-Lanzenköpfe auf einem einzigen Lanzenrohr ermöglicht die neue Schneilanze eine deutlich höhere Schneeproduktion bei optimiertem Ressourceneinsatz.

Mehr Schnee, optimierter Einsatz

Herzstück der *TL8 Double* ist die Kombination aus zwei *TL8*-Köpfen und nur einem Ventilblock vom Typ *Smart Distributor*. Dadurch kann die Schneeproduktion gegenüber einer herkömmlichen *TL8*-Lanze verdoppelt werden, ohne dass zusätzliche Komponenten in gleichem Umfang erforderlich sind. Die Installation erfolgt auf einem Standardlanzenrohr und benötigt lediglich ein Schachtventil. Das Ergebnis ist eine außergewöhnlich hohe Produktionskapazität bei einem attraktiven Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Dank acht Regelstufen lässt sich der Wasserdurchfluss präzise an die jeweiligen Witterungsbedingungen anpassen. Dies gewährleistet über den gesamten Temperaturbereich hinweg eine konstant



Mit der TL8 Double setzt TechnoAlpin einen Meilenstein in der Lanzenbeschneigung.

hohe Schneequalität. Besonders bei Grenztemperaturen überzeugt die zweiköpfige Lanze mit einer enormen Leistung und macht die *TL8 Double* laut TechnoAlpin zur derzeit leistungsstärksten Schneilanze am Markt.

Technologie trifft auf Integration

Wie alle Modelle der *TL*-Serie setzt auch die *TL8 Double* auf langlebige und erprobte Komponenten. Nukleatoren mit verschleißfesten Rubineinsätzen und hochwertige Keramikdüsen sorgen für eine konstant hohe Schneequalität und reduzieren gleichzeitig den Wartungsaufwand. Eine integrierte Luftspülung entfernt überschüssiges Wasser aus dem Düsenkranz. Auch bei der Montage profi-

tierten Betreiber von der bewährten Standardausrüstung der *TL*-Serie. Die *TL8 Double* wird auf einem universellen Lanzenrohr installiert und über den *Hydro-mat W4* mit Wasser und Druckluft versorgt. Alle Kabel verlaufen geschützt im Inneren des Lanzenrohrs, wodurch die Installation vereinfacht und Schnee- sowie Eisablagerungen reduziert werden.

Mit der *TL8 Double* setzt TechnoAlpin einen weiteren Meilenstein in der Lanzenbeschneigung und schafft eine Lösung, die Leistung, Effizienz und Investitionssicherheit in besonderem Maße miteinander verbindet.



Herzstück der TL8 Double ist die Kombination aus zwei TL8-Köpfen und nur einem Ventilblock vom Typ Smart Distributor. © TechnoAlpin



Nukleatoren mit Rubineinsätzen und hochwertige Keramikdüsen sorgen für Schneequalität und reduzierten Wartungsaufwand.



Die Installation erfolgt auf einem Standardlanzenrohr und benötigt lediglich ein Schachtventil.

ALPINE SKI-WM 2027 IN CRANS-MONTANA: TECHNOALPIN WIRD OFFIZIELLER SUPPLIER

Die Vorbereitungen für die Alpine Ski-Weltmeisterschaft 2027 in Crans-Montana laufen bereits auf Hochtouren: Mit dabei ist TechnoAlpin als offizieller Supplier.

Die Ernennung von TechnoAlpin als Offizieller Supplier der Alpinen Ski-WM 2027 in Crans-Montana unterstreicht das große Vertrauen der Organisatoren in die Kompetenz und Erfahrung des Beschneigungsspezialisten bei internationalen Großevents. Dieses Know-how bildet eine wesentliche Grundlage für die professionelle Vorbereitung und Durchführung von Weltmeisterschaften auf höchstem Niveau.

Zahl der Schneeerzeuger aufgestockt

„Als langjähriger Partner des Skigebiets Crans-Montana hat TechnoAlpin im vergangenen Jahr insbesondere die Erweiterung der technischen Beschneigungsanlage auf der Piste Bella Lui realisiert“, erklärt **Didier Défago**, CEO von Crans-Montana 2027. „Im Hinblick auf die Weltmeisterschaften wird die bestehende Anlage mit zusätzlichen Schneeerzeugern der neuesten Generation verstärkt, um eine optimale Vorbereitung aller für die Veranstaltung erforderlichen Pisten zu gewährleisten“, so der CEO.

„Dank seiner langjährigen Erfahrung in Skigebieten und bei großen alpinen Veranstaltungen ist TechnoAlpin bestens mit den technischen Anforderungen und



Im Bild (von links): Pete Petrovski (General Manager CMA), Stefan Mumenthaler (Area Manager TechnoAlpin Schweiz), Claude-Alain Schmidhalter (Präsident WM Crans-Montana), Nadia Guerriero (VP & COO Vail Resort), Patrizio Laudonia (Niederlassungsleiter TechnoAlpin Schweiz) und Didier Défago (CEO WM Crans-Montana).

FIS-Standards vertraut – ein großer Vorteil, um die Weltmeisterschaften 2027 in Crans-Montana mit Zuversicht und Ehrgeiz anzugehen“, freut sich Défago.

Erfahrungen werden helfen

Großveranstaltungen wie die Alpine Ski-WM stellen höchste Anforderungen an Infrastruktur, Präzision und Zuverlässigkeit. Als Technologieführer im Bereich der technischen Beschneigung bringt

TechnoAlpin umfassende Erfahrung aus zahlreichen Weltcup-Rennen, Weltmeisterschaften und Olympischen Spielen ein. Ziel ist es, in Crans-Montana optimale Bedingungen für Athletinnen und Athleten sowie für Veranstalter und Fans zu schaffen. Mit dem Engagement bei der Ski-WM 2027 setzt TechnoAlpin ein weiteres starkes Zeichen für Innovationskraft, Partnerschaft und nachhaltige Lösungen im internationalen Wintersport.

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

SAISONAUFTAKT AUF DER SANDPISTE: MIT DER PRO ACADEMY FIT FÜR DEN WINTER

Die ersten Sandpisten-Trainings der ProAcademy mit Menschen aus unterschiedlichen Ländern und beruflichen Hintergründen waren ein voller Erfolg. Die Kurse zeigen eindrucksvoll, wie schnell sich Begeisterung für Technik und Berge in echtes fahrerisches Können verwandeln kann.

Ob Maschinenbauer, Quereinsteiger oder Wintersportbegeisterte – die Motivation der Teilnehmer ist unterschiedlich, das Ziel jedoch meist dasselbe: den sicheren Umgang mit dem *PistenBully* erlernen. Das Sandpisten-Training bietet ideale Voraussetzungen, um den Einstieg in die Welt der professionellen Pistenpräparierung zu finden.

Die praxisorientierte Schulung, kombiniert mit kompetenter und engagierter Betreuung durch erfahrene Trainer, ermöglicht es den Teilnehmern, schnell Vertrauen in die Technik zu gewinnen und reale Arbeitssituationen zu erleben. Für Einsteiger wie Fortgeschrittene ist das Training eine wertvolle Grundlage – und für viele der erste Schritt in Richtung eines echten Traums im Schnee.

Vom Mähdrescher auf den PistenBully

Ein Beispiel dafür ist **John Deans** von der britischen Kanalinsel Jersey. Der gelernte Landmaschinenmechaniker verfügt bereits über umfangreiche Erfahrung im



Florian Bosse entdeckte beim Sandpisten-Training seine Begeisterung für das Fahren eines PistenBully – und legte damit den Grundstein für seinen möglichen Einstieg in den Skigebietsbetrieb.



Realitätsnahe Übungsaufgaben wie der Bau eines Kickers vermitteln den Teilnehmern bereits auf der Sandpiste wichtige Grundlagen der Geländegestaltung und Pistenpräparierung. © Kässbohrer

Umgang mit großen Maschinen. Sein langjähriger Traum war es jedoch, einmal in einem Skigebiet als *PistenBully*-Fahrer zu arbeiten.

Weil es auf Jersey keinen Schnee gibt, reist er regelmäßig zum Skifahren in die Alpen. Diese Begeisterung für die Berge und die Technik hat ihn schließlich dazu motiviert, gezielt ein Training zu buchen. Und diese Sandpisten-Erfahrung war für ihn nun der erste konkrete Schritt in Richtung „Winterkarriere“. Bereits nach kurzer Zeit konnte John den *PistenBully* sicher bedienen und erste Geländemodellierungen eigenständig umsetzen. Besonders überzeugten ihn der hohe Praxisanteil und die intensive Betreuung durch seinen Trainer **Anthony Bowman**.

„Ich habe eine ziemlich lange Anreise von Jersey auf mich genommen, aber schon nach den ersten Stunden wusste ich: Das war die richtige Entscheidung. Anthony ist ein großartiger Trainer – er erklärt alles klar, nimmt sich Zeit und gibt einem sofort ein gutes Gefühl auf der Maschine. Ich hätte nicht gedacht, dass ich so schnell Fortschritte mache. Schon nach kurzer Zeit konnte ich selbstständig fahren und sogar kleine Projekte wie eine

Rampe umsetzen. Das hat mir richtig Spaß gemacht und mir auch das Vertrauen gegeben, dass ich meinen Plan wirklich umsetzen kann.“

Vom Kindheitstraum in die Fahrerkabine

Auch **Florian Bosse** nutzte eine besondere Lebensphase für den Einstieg. Zwischen Masterabschluss und Berufseinstieg wollte er bewusst neue Erfahrungen sammeln. Seine Begeisterung für die Berge und seine Affinität zur Technik führten ihn schließlich zur *ProAcademy*. Die anfängliche Ehrfurcht vor der imposanten Maschine verwandelte sich bereits nach den ersten Fahrstunden in Begeisterung.

Mit jeder Übung wuchs das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Besonders beeindruckt zeigte sich auch Florian von der Vielseitigkeit des *PistenBully* und der praxisnahen Vermittlung durch Trainer Anthony Bowman. „Schon nach dem ersten Tag habe ich gemerkt, wie viel Spaß mir die Arbeit mit dem PistenBully macht. Das Training hat mich darin bestärkt, diesen Weg weiterzugehen und hoffentlich bald in einem Skigebiet arbeiten zu können.“



Praxisnah lernen – sicher durchstarten

Die beiden Teilnehmer stehen stellvertretend für viele Neugierige, die über die Sandpisten-Trainings den Einstieg in die Welt der Pistenpräparierung finden. Das Ausbildungskonzept bietet ideale Bedingungen, um Fahrzeugverständnis, Fahrtechnik und den sicheren Umgang mit der Maschine unter realitätsnahen Bedingungen zu erlernen. Dank der intensiven Eins-zu-eins-Betreuung sammeln die Teilnehmer bereits nach kurzer Zeit wertvolle praktische Erfahrungen.



Praxisnahes Lernen im direkten Austausch: Trainer Anthony Bowman vermittelt John Deans die Grundlagen der professionellen Pistenpräparierung – Schritt für Schritt und direkt im PistenBully.

PRO ACADEMY CAMP IN SÖLDEN

Im November folgt das nächste Highlight der Ausbildungssaison: das *ProAcademy Camp* in Sölden. Dort treffen Theorie und Praxis unter realen Winterbedingungen aufeinander.

Nach einer fundierten theoretischen Einführung verbringen die Teilnehmer den Großteil der Zeit direkt im *PistenBully* und vertiefen ihr Wissen gemeinsam mit den erfahrenen Trainern **Roland Winkler, Marvin Seibezeder** und **Anthony Bowman**.

Neben Fahrtechnik, Pistenpräparierung und Maschinenkunde stehen auch effizientes, ressourcenschonendes Arbeiten, Sicherheit sowie die tägliche Wartung im Mittelpunkt.

Letzte Sandtrainings im Herbst

Wer den Einstieg noch vor Beginn der Wintersaison schaffen möchte, hat dazu im Herbst nochmal Gelegenheit. Für die verbleibenden Sandpisten-Trainings sind noch Plätze verfügbar. Im November folgt dann traditionell das nächste Highlight der Ausbildungssaison: das *ProAcademy Camp* in Sölden (*siehe Kasten*).

Für viele Teilnehmer bilden die Sandtrainings den idealen Einstieg – das Camp in Sölden ist anschließend der konsequente nächste Schritt auf dem Weg in den professionellen Einsatz auf Schnee. Wer beide Ausbildungsbausteine kombiniert, startet bestens vorbereitet in die kommende Wintersaison.



Sandpisten-Training:
Bitte QR-Code scannen,
um den PistenBully-Kurs
in Laupheim zu buchen.
Das Training ist ideal
für Einsteiger.



ProAcademy Camp:
Bitte QR-Code scannen,
um den PistenBully-Kurs
in Sölden zu buchen.
Die Teilnahmeplätze
sind limitiert.

**Kontakt für Rückfragen
und Anmeldungen**
George Sarimpalidis:
+49 7392 900-356
george.sarimpalidis
@pistenbully.com



FREY AUSTRIA GmbH

Werner von Siemens Straße 9
A-6020 Innsbruck
Tel.: +43 512 289 100 - 0
office@frey-austria.at
www.frey-austria.at

FREY SMART CONTROL 4.0

DAS SEILBAHNLEITSYSTEM DER NEUESTEN GENERATION

INTUITIV

INNOVATIV

FLEXIBEL



© Salzmann

Um den Weg zum Tempel Kedarnath zu bewältigen, lassen sich Pilger bisher per Korb oder Sänfte auf den Berg tragen – und bald mit der Seilbahn?

SALZMANN INGENIEURE: 13 KILOMETER LANGE 3S-BAHN GEPLANT

In Indien will der Baukonzern Adani eine 13 Kilometer lange 3S-Bahn zum Kedarnath-Tempel errichten. Dabei wird das Unternehmen von den Salzmann Ingenieuren beraten. Logistik und Geologie fordern die Planer heraus, umgesetzt wird das Projekt vom Seilbahnhersteller POMA.

Kedarnath im indischen Bundesstaat Uttarakhand ist einer der wichtigsten hinduistischen Wallfahrtsorte des ganzen Subkontinents – zum Tempel auf 3.500 Metern Seehöhe pilgern täglich bis zu 40.000 Menschen. Die rund 15 Kilometer lange letzte Teilstrecke vom knapp 2.000 Meter hoch gelegenen Ort Gaurikund nach Kedarnath ist bisher jedoch nur mittels eines Helikopter-Services, auf dem Rücken von Maultieren oder zu Fuß

zu bewältigen. Körperlich eingeschränkte Personen werden sogar mittels Sänfte oder Korbträger nach oben gebracht. Alles in allem dauert ein Besuch mehrere Tage.

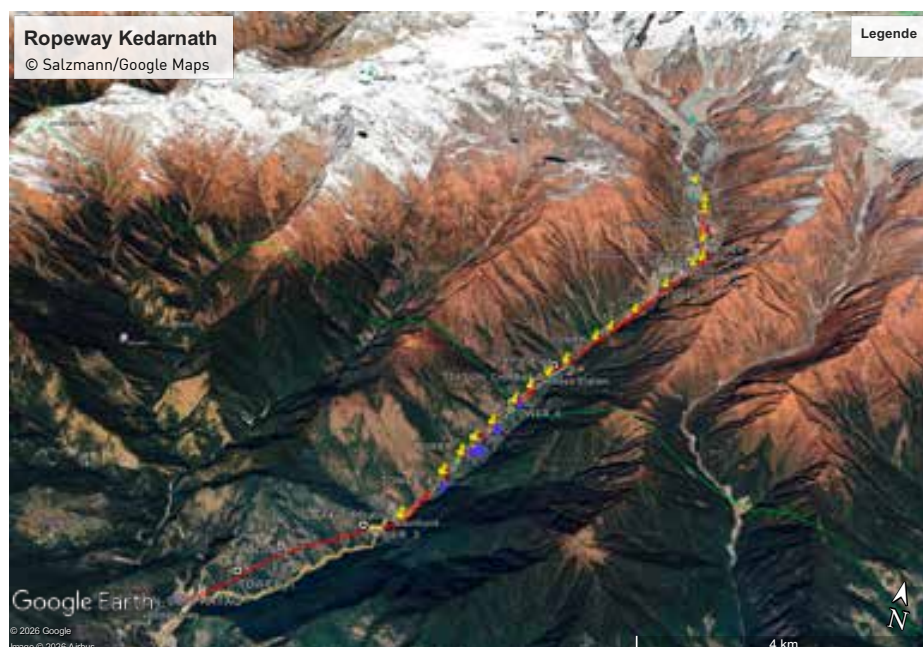
400 Millionen Euro Budget

Um den Besuch des Tempels schneller, komfortabler und barrierefrei zu gestalten, hat die Regierung im Rahmen des Nationalen Seilbahnplans beschlossen,

in Kedarnath eine fast 13 Kilometer lange 3S-Bahn zu errichten – der dann längsten Seilbahn in ganz Indien. Den Auftrag für Bau und 29 Jahre Betrieb hat der heimische Baukonzern Adani erhalten, der die Seilbahn als lukrative Investition versteht. Adani hat dazu die Bernard Gruppe als Geologieexperten und die Salzmann Ingenieure als Seilbahnprofis an Bord geholt. Die österreichischen Spezialisten fungieren als Proof-Check-Consultants – von der Ausschreibung über die Planung bis zur Realisierung, berichtet Geschäftsführer **Stephan Salzmann**: „Wir vertreten den Bauherrn Adani gegenüber dem Seilbahnhersteller POMA – der die Ausschreibung gewonnen hat – und begleiten die seilbahntechnischen Planungen. Ziel ist die bestmögliche Umsetzung des Großprojekts!“

Halbe Stunde statt halber Tag

Konkret soll eine 3S-Seilbahn in vier Teilstrecken entstehen – mit einer Förderleistung von bis zu 2.200 Personen pro Stunde und Richtung. Dabei werden in 32-Personen-Kabinen 13 Kilometer und 2.000 Höhenmeter in 36 Minuten überwunden – anstatt neun Stunden wandern zu müssen. Tal- und Bergstation werden als größere Komplexe geplant, die zahlreiche Angebote für Pilger bereithalten; die beiden Zwischenstationen dienen dagegen technischen Zwecken.

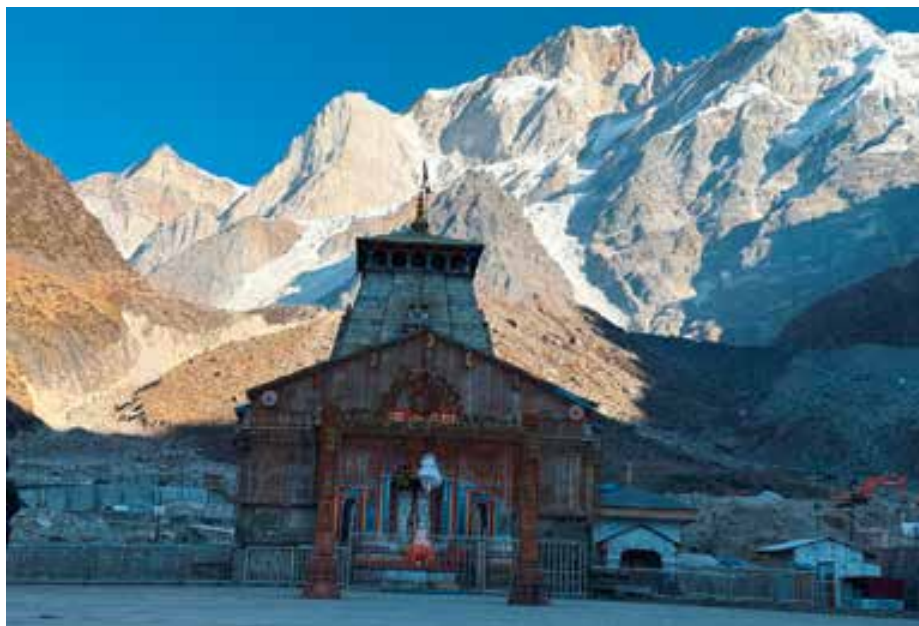


Mit fast 13 Kilometern Länge in vier Sektionen ist die geplante 3S-Bahn ein Mammutprojekt.

Das Ziel der 3S-Bahn, der Kedarnath-Tempel, ist einer der wichtigsten hinduistischen Wallfahrtsorte des Subkontinents. © Salzmann

Stützenstandorte sind rar

„Die geologische Situation fordert uns heraus: Es ist schwer, geeignete Standorte für Trasse und Stützen zu finden, da Hangrutsche durch den Monsunregen häufig sind und instabile Bodenverhältnisse vorherrschen“, erläutert Salzmann. Die Folge sind große Spannweiten, die – neben der Windstabilität und der gewünschten Verfügbarkeit – den Ausschlag für die Dreiseiltechnik geben.



TECHNISCHE DATEN:

Seilbahn Kedarnath

System:	3S
Bahnlänge:	12,9 km
Teilstrecken:	4
Höhe Talstation:	1.752 m
Höhe Bergstation:	3.513 m
Höhenunterschied:	1.761 m
Förderleistung Anfangsausbau:	1.800 P/h
Förderleistung Endausbau:	2.350 P/h
Fahrzeuggröße:	30 P
Anzahl Stützen:	15
Hersteller:	Poma
Projektkosten gesamt:	ca. 400 Mio EUR
Konzessionär:	Adani group
Seilbahntechnische Beratung:	Salzmann

Logistik wird Mammutaufgabe

Die zweite große Herausforderung wird die Baustellenlogistik sein. Das beginnt bei schlecht ausgebauten Straßen, setzt sich mit schwachen Brücken fort und endet damit, dass starke zivile Transporthubschrauber in Indien nicht verfügbar sind. „Allein für den LKW-Transport bis zur Talstation werden wir wohl Spezialfahrzeuge aus Europa organisieren müssen, um die über 100-Tonnen schweren Seile bei jeder Brücke auf- und abwickeln zu können“, so Salzmann.

Materialseilbahn mit längerem Nutzen

Am Berg wird eine aufwendige Materialseilbahn nötig sein, die jedoch langfristig als Transportseilbahn für die Tempel-

stadt dienen könnte – über die Baustelle hinaus. „Man muss verstehen: Alles, was bisher in der Tempelstadt errichtet wurde, wurde per Maulesel oder per Hand nach oben getragen“, betont Salzmann.

Zeithorizont

Generell wird viel Know-how aus Europa nötig sein, um die Seilbahn zu realisieren, ebenso viel Zeit: So fordert etwa eine Streckenbegehung mit An- und Abreise eine ganze Woche von jedem Beteiligten, schließt Salzmann: „Dennoch bin ich zuversichtlich, dass 2027 mit dem Bau der Materialseilbahn begonnen werden kann. Insgesamt rechne ich mit einer Projektlaufzeit von sechs Jahren und einer Eröffnung 2031 oder 2032!“





BRUGG

Fatzer

Seilexpertise. Seit 190 Jahren.

fatzer.com

Die Mountaintrestrecke in Obertauern verläuft direkt über die Piste – mit Wartungsvorteilen für Trail und Fahrzeug.
© Bergbahnen Krings



MOUNTAINTART IN OBERTAUERN: PISTE WIRD – SICHER – ZUM SOMMERHIT

Um mehr Wiederholerfahrten bei der Kringsalmbahn zu generieren, setzen die Bergbahnen Krings seit 2025 auf Mountaintarts. Als Rennstrecke wird eine blaue Piste benutzt, der Trail wurde zusammen mit TÜV SÜD erarbeitet. Transportiert werden die Carts per Sesselbahn.

Die Destination Obertauern ist im Winter eine starke Marke – und baut parallel sein Sommerangebot Schritt für Schritt weiter aus. Aktuell sind die drei Seilbahnen Grünwaldkopf, Hochalm und Kringsalm in Betrieb und schaffen so eine Sommer-Lift-Schaukel. Diverse Spielplätze und Attraktionen sowie drei Bergseen bilden „Bobby's Erlebnisswelt“, welche auf Familien mit jüngeren Kindern abzielt.

Mehr Wiederholerfahrten nötig

Die Kringsalmbahn erschließt zwar das wichtige Luxushotel Seekarhaus, trotzdem gilt es, die Auslastung der 6er-Sesselbahn zu steigern, berichtet Betriebsleiter **Robert Lasshofer**: „Wir brauchen mehr Wiederholerfahrten, um die Anlage wirtschaftlich zu betreiben“. Deswegen beschlossen die Bergbahnen Krings 2024, sich nach einer frequenzsteigernden Attraktion umzusehen – und wurden über andere Destinationen auf die Mountaintarts aufmerksam.

Vor-Ort-Test von Strecke und Seilbahn

Im Herbst 2024 wurden bereits Vor-Ort-Tests durchgeführt, auch weil Bedenken

seitens der Krings Bergbahnen bezüglich einzelner Streckenabschnitte bestanden, dass diese womöglich zu steil sein könnten. Auch die Beförderungsmöglichkeiten mit der Kringsalmbahn – einer kuppelbaren 6er Sesselbahn mit Abdeckhauben – haben sich die Seilbahner mit **Joachim Jeßberger**, Geschäftsführer von Mountaintart, näher angesehen. „Der Transporttest mit zertifizierten Anbauten des Seilbahnherstellers Leitner verlief problemlos. Der Bedienstete kann das Cart im Tal problemlos ein- und am Berg wieder ausladen. Dort übergibt er das Fahrzeug der Ausgabestation“, erklärt Jeßberger.

Carts fahren über die Piste hinab

Die Mountaintart-Strecke überbrückt rund 220 Höhenmeter und ist knapp 1,4 Kilometer lang. Sie führt über die breite blaue Piste hinab, die im Winter „Autobahn“ genannt wird, und endet an der Talstation. „Wir haben uns gegen eine Strecke über Asphalt oder Schotterweg entschieden. So vermeiden wir gefährliche Situationen mit Gegenverkehr oder Fußgänger“, betont Lasshofer. Zudem sei der Wartungsaufwand für Strecke und

Carts geringer als bei härteren Bodenbedingungen bzw. aufwendigen Streckenbauten. „Auch der Bau der Strecke ist denkbar einfach – es reicht mit dem Mulcher die Strecke auszumähen, Sicherungen und Schilder zu montieren und an neuralgischen Stellen etwas Schotter aufzuschütten“, erklärt Lasshofer. Joachim Jeßberger ergänzt: „Aufgrund der Flexibilität des Mountaintarts ist eine Abfahrt über Wiese meist problemlos möglich, so dass man auf diese Weise unkompliziert einen Verleihbetrieb starten kann.“

TÜV SÜD in Planung eingebunden

Laut Jeßberger setzen mehr und mehr Verleihbetreiber beim Thema Gestaltung der Abfahrtsstrecke inklusive Absicherung und Beschilderung auf die Expertise von TÜV SÜD, insbesondere in Person von **Thomas Pfister** (siehe dazu auch das Interview auf Seite 46): „Wir unterstützen die Einbindung einer unabhängigen Prüfung proaktiv – sowohl bei Bestandsstrecken, als auch bei Neuprojekten. So gewährleistet der Betreiber nicht nur ein Höchstmaß an Sicherheit für seine Abfahrtsstrecke, sondern schafft auch zu-



Dank der Mountaintarts stiegen die Liftfahrten der Kringsalmbahn um 20 Prozent.

sätzliches Vertrauen bei seinen Gästen“, so Jeßberger. Als Prüfungsgrundlagen nützt der TÜV SÜD unter anderem den Leitfaden für Naturrodelbahnen vom Land Tirol sowie Bestimmungen aus der ÖNORM für Mountainbike-Strecken, die sich als sehr gut geeignete und belastbare Grundlage erwiesen haben. „Auch die Vorgaben des Tiroler Pistengütesiegels, sowie Empfehlungen aus der Schweiz fließen in unsere Empfehlungen und Gutachten mit ein“, sagt Thomas Pfister. TÜV SÜD hat mittlerweile bereits einige Mountaintart-Betreiber unterstützt, etwa in Sölden, Nauders, Silvretta-Montafon und Loser-Altaussee.

Familien schätzen „geprüfte Sicherheit“

Auch die Krings Bergbahnen haben sich den TÜV-Fachmann an Bord geholt.

„TÜV SÜD prüft bei uns bereits Seilbahnen und Spielplätze – da war der Schritt zu den Mountaintarts nicht weit:“, so Lasshofer. Der Aufwand halte sich in Grenzen, das betont auch Thomas Pfister von TÜV SÜD. „In Obertauern habe ich die geplante Strecke besichtigt und meine Empfehlungen zu Beschilderung, Absicherung und Entschärfung abgegeben. Nach der Bauphase habe ich die Strecke abgenommen und ein Gutachten erstellt.“



Robert Lasshofer
Betriebsleiter
Bergbahnen Krings

Nun darf sich die Mountaintart-Strecke ihrer „geprüften Sicherheit“ rühmen, was für die Zielgruppe der jungen Familien ein wichtige Botschaft darstellt. „Wir sind erleichtert, auf der rechtlich sicheren Seite zu sein“, ergänzt Lasshofer die Sicht des Betreibers.

Mountaintarts erfüllen Erwartungen

Start des Verleihbetriebs in Obertauern war der Frühsommer 2025 mit zunächst 26 Mountaintarts. „Unsere Erwartungen wurden erfüllt, wir konnten die Liftfahrten um rund 20 Prozent steigern“, zeigt sich Lasshofer zufrieden. Der Gast zahlt das Mountaintart einzeln oder blockweise, die Seilbahnfahrt ist meist über das Tagesticket abgegolten.

An den Top-Tagen werden bis zu 300 Fahrten mit den Mountaintarts verzeichnet. „Die Gäste – meist Familien – sind hellauf begeistert, wenn sie die Strecke in fünf bis zehn Minuten hinunterfahren, Pferde und Weidevieh passieren und die Aussicht genießen“, so der Betriebsleiter weiter. Die Mountaintarts fügen sich damit ideal in den sanften Sommertourismus in Obertauern ein.

Flotte erweitert

So verwundert es nicht, dass die Krings Bergbahnen die Flotte für 2026 um zehn auf 36 Mountaintarts aufgestockt haben. Mehr Fahrzeuge kann die 6er-Sesselbahn schwer transportieren. Das könnte sich aber ändern – denn ein Ersatz der Kringsalmbahn (Baujahr 2003) durch eine neue Anlage ist mittelfristig angedacht.

BERG NETZ WERK 2026

Aktuelle
Webinare
zum
Nachsehen

Wie wird der Tourist zum Öffi-Gast?



Gute Mobilitätsangebote machen touristische Destinationen nicht nur attraktiver, sondern erschließen auch neue Zielgruppen. Im Webinar präsentieren **Wilhelm Prommegger** und **Sophia Oberjakober** Best-Practice-Beispiele aus Salzburg und Südtirol. Zudem teilen sie ihre Erfahrungen, Insider-Tipps & konkrete Strategien.

Wartungstau im Trailbau



Viele Trails im Alpenraum wurden in den vergangenen 20 Jahren wieder besseren Wissens und Technik angelegt. Die Folge sind wartungsintensive Infrastrukturen und Fehler, die immer wieder Probleme machen. Wie man Trails erneuert und wartungsärmer macht, zeigen **Christian Zangerl** vom Bikepark Serfaus-Fisss-Ladis, **Daniel Tulla** von Mountain Bike Movement sowie **Micha Scheu** von Pfanzelt Maschinenbau.

Seilbahnen effizienter schmieren



Energie sparen, Kosten senken, Sicherheit erhöhen: Dies gelingt den Betreibern nur, wenn sie effizient schmieren. Wie dies konkret gelingen kann, zeigen **Simon Beetschen**, Technischer Leiter Sektor Ost der Bergbahnen Gstaad und **Adrian Bernhard**, Technischer Leiter Davos Klosters Bergbahnen AG. Den Branchenüberblick und die Erfahrungen mit konstanter Schmierung liefert wiederum **Guido Bayard** von Simatec.



Scan mich

Interview zum Thema
„Mountaintarts und TÜV SÜD“
auf der nächsten Seite 46.



Werden Mountaintcart-Strecken korrekt beschildert und abgesichert, sind meist auch die Grundeigentümer der Attraktion gewogen. © TÜV SÜD

TÜV SÜD UND DIE MOUNTAINTCARTS: GEPRÜFTE SICHERHEIT VON ANFANG AN

Immer mehr Mountaintcart-Betreiber gestalten ihre Abfahrtsstrecke mithilfe der Expertise von TÜV SÜD. Was bei Absicherung und Beschilderung zu beachten ist, wie die Abnahmeprüfung abläuft und warum Bestandsstrecken geprüft werden, schildert TÜV SÜD-Experte Thomas Pfister.

SI: Ob Neuanlagen oder Bestandsstrecken – warum wird Ihre Expertise von TÜV SÜD bei Mountaintcarts verstärkt nachgefragt?

Thomas Pfister: Wie bei Wanderwegen und Biketrails trifft die allgemeine Weggehaftplicht auch auf Mountaintcartstrecken zu. Der Betreiber muss sicherstellen, nicht fahrlässig zu handeln und atypische Gefahren zu begünstigen. Zudem erwarten Gäste bei Attraktionen am Berg „geprüfte Sicherheit“. Deswegen beobachten wir eine steigende Nachfrage sowohl bei Planung und Abnahme neuer Anlagen, als auch bei wiederkehrenden Prüfungen von Bestandsstrecken.

Woher haben Sie die Expertise dazu?

Ausgehend von der Seilbahntechnik haben wir von TÜV SÜD über die Jahre hinweg immer mehr Bereiche am Berg in unser Prüfportfolio aufgenommen: Angefangen von Bikeparks, über Rodelbahnen bis hin zu den speziellen Sommer-

attraktionen. Die Normen, Empfehlungen und Erfahrungen ähneln sich, was uns nun auch bei den Mountaintcarts zugute kommt.

Inwieweit hilft dieses Wissen?

Zu Mountaintcart-Strecken gibt es keine Normen oder Fachliteratur, wir greifen deshalb auf bewährte Kompetenz aus anderen Branchen zurück: So nutzen wir etwa den Leitfaden für Naturrodelbahnen vom Land Tirol sowie Bestimmungen aus der ÖNORM für Mountainbike-Strecken, die sich als sehr gut geeignete und belastbare Grundlage erwiesen haben. Auch Schweizer Richtlinien zur Verkehrssicherungspflicht und Trottinett-Strecken fließen in unsere Empfehlungen und Gutachten ein. Sofern die Strecke über eine Piste verläuft, ziehen wir auch Vorgaben des Tiroler Pistengütesiegels hinzu, etwa was Begrenzungen angeht.

Wie läuft die sicherheitstechnische Abnahmeprüfung von neuen Mountaintcart-Strecken ab?

Sofern wir in die Planungs- und Konzeptphase eingebunden werden, besichtigen wir vorab vor Ort die geplante Strecke und geben bereits Empfehlungen zu Schildern, Polster, Zäunen und Baumaßnahmen ab. Zudem helfen wir bei der Einstufung des Schwierigkeitsgrades der Strecke und sehen uns das Betriebskonzept an. Dort geht es etwa um Gegenverkehr, Rettungsketten oder Aushänge. Wir

sehen uns auch die Haftungsverträge mit den Gästen an, wobei diese zusätzlich durch einen Juristen geprüft werden sollten. Nach dem Bau der Strecke führen wir die Abnahmeprüfung durch und erstellen ein Gutachten. Der Aufwand hält sich also wirklich in Grenzen.

Inwiefern ist eine wiederkehrende Prüfung von Bestandsstrecken sinnvoll?

Wie bei Mountainbike-Trails empfehlen wir auch bei Mountaintcart-Strecken ein Prüfintervall von drei Jahren bzw. nach Umbaumaßnahmen. Strecken und Konzepte ändern sich durch Witterung und Strategiewechsel immer wieder – da ist eine wiederkehrende Prüfung sinnvoll. In dem Zuge sehen wir uns auch die Wartungsbücher der Mountaintcarts an, ebenso grob den Zustand der Fahrzeuge. Wobei der Fokus schon auf der Strecke liegt.

Welche Mängel fallen dort häufiger auf?

Die korrekte Beschilderung ist das größte Thema, gefolgt von den Fallhöhen, die einen Meter nicht überschreiten sollten. Zudem gilt es, bergseitige Gräben, die durch Auswaschungen entstehen, abzusichern. Hier sehen wir aber großes Engagement der Bergbahnen, für die Mountaintcarts wirtschaftlich wichtiger werden.

Interview: Thomas Surrer

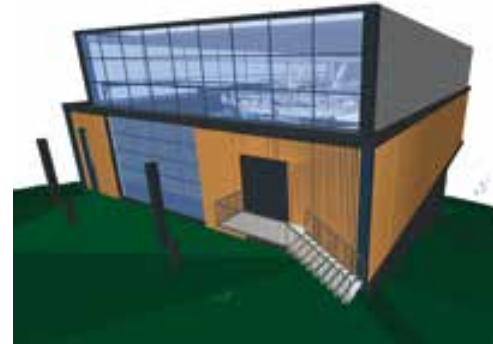
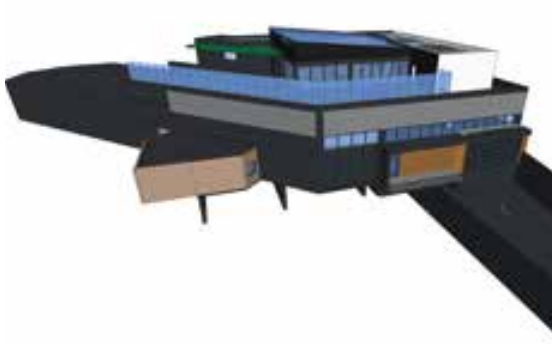
Kontakt

Ö: seilbahntechnik.at@tuvsud.com

D: ropeways@tuvsud.com



Thomas Pfister
TÜV SÜD-Prüfer für Seilbahnen
und Outdoor-Anlagen am Berg



3D-Projektionen der Bergstation (links und rechts) sowie der Talstation der neuen 8er-Sesselbahn für Serfaus-Fiss-Ladis. © Gaugelhofer & Ganyecz

GAUGELHOFER & GANYECZ: TIROLER HIGH-TECH UND HERZENSPROJEKT IN UNGARN

Gleich mehrere spannende Projekte sind beim Seilbahnplanungsbüro Gaugelhofer & Ganyecz in Arbeit: Unter anderem die hochmoderne 30-Millionen-Euro-Planseggbahn in Serfaus-Fiss-Ladis und die nachhaltige Wiederaufstellung der alten Kirchdorfer Bahn in Ungarn. Die Details.

Neue 8er-Planseggbahn für Serfaus

Die Seilbahn Komperdell GmbH investiert in die Weiterentwicklung des Skigebiets Serfaus-Fiss-Ladis und ersetzt die bestehende 6er-Sesselbahn Plansegg durch eine moderne kuppelbare 8er-Sesselbahn mit Wetterschutzhauben. Die neue Anlage, geplant von Gaugelhofer & Ganyecz Seilbahnplanung, soll pünktlich zum Saisonstart im Dezember 2026 in Betrieb gehen. Die Investitionssumme beläuft sich auf rund 30 Millionen Euro.

Künftig erhöht sich die Förderleistung von bisher 3.000 auf bis zu 4.000 Personen pro Stunde. Die Fahrgeschwindigkeit steigt von 5,0 auf 6,0 Meter pro Sekunde, wodurch sich die Fahrzeit auf knapp unter fünf Minuten reduziert. Insgesamt werden 91 Sessel eingesetzt. Die neue Bahn wird als 8er-Sesselbahn mit Wetterschutzhauben, Sitzheizung und automatischem, kindersicherem Schließbügel ausgeführt. Die Wetterschutzhauben erhöhen nicht nur den Fahrkomfort für die Fahrgäste, sondern tragen auch zu einem stabileren Betrieb der Anlage bei. Es ist geplant, die Bergstation automatisch zu überwachen, wobei das Personal an der Talstation jederzeit eingreifen kann.

Auch die Stationen werden modernisiert. Die Trasse wird nur geringfügig angepasst, die Talstation wird bergwärts gesehen um rund fünf Meter, die Bergstation um rund drei Meter verschoben. In beiden Stationen sind Photovoltaikanlagen an Fassaden und Dächern vorgesehen. Die Talstation erhält zusätzlich moderne Nebenflächen, Personalräume, neue Sanitäranlagen sowie eine neue Nutzung des bestehenden WC-Gebäudes.

Ein weiterer Bestandteil des Projekts ist die neue Panoramabar „Gampenbar“ auf dem Dach der Station. Sie soll mit rund 90 Sitzplätzen im Innenbereich und rund 150 Plätzen auf der Sonnenterrasse eine zusätzliche Einkehrmöglichkeit direkt im Skigebiet schaffen.

Neben dem Neubau der Bahn werden auch begleitende Maßnahmen umgesetzt. Dazu zählen die Anpassung der Familienbahn Gampen, die Verlängerung des Lawinendammes im Bereich der Talstation, die Neuverlegung von Leitungen sowie Verbesserungen im Bereich der Plansegg-Direkt-Abfahrt und der Beschneigungsanlage.

4er-Sesselbahn aus Kirchdorf erhält in Ungarn ein zweites Leben

Im ungarischen Skipark Mátraszentistván wird die ehemalige 4er-Sesselbahn Kirchdorf wiederaufgestellt. Der Skipark Mátraszentistván liegt in den Mátra-Bergen und ist ein beliebtes Ganzjahresziel. Der Skipark beschreibt sich als Ungarns erstes beschneites Skigebiet und bietet im Winter vier Pistenkilometer sowie eine komplette Infrastruktur samt Liften, Skischule und Gastronomie. Im Sommer locken Natur und Wanderwege.

Mit der Wiederaufstellung der ehemaligen Kirchdorfer 4er-Sesselbahn wird die Infrastruktur des Skiparks gezielt ausgebaut. Die fixe 4er-Sesselbahn weist eine horizontale Länge von 514,5 Metern und einen Höhenunterschied von 95,8 Metern auf. Im Winterbetrieb ist eine Fahrgeschwindigkeit von 2,5 m/s vorgesehen, womit eine Förderleistung von 2.373 Personen pro Stunde erreicht wird. Im Sommerbetrieb wird die Geschwindigkeit auf 1,0 m/s reduziert; damit eignet sich die Bahn besonders für die Beförderung von Wanderern und Ausflugs-gästen. Die Fahrzeit beträgt im Winter rund 3,5 Minuten, im Sommer rund 8,8 Minuten.

Für Geschäftsführer **Csaba Ganyecz** von Gaugelhofer & Ganyecz hat das Projekt eine persönliche Bedeutung: Zum einen war er schon bei der Erstaufstellung des Kirchdorfer Sesselliftes beteiligt: Er plante 2006 das Projekt in Zusammenarbeit mit dem Seilbahnhersteller Doppelmayr und setzte es auch um. Zum anderen aufgrund seiner ungarischen Wurzeln: Die Beteiligung an diesem Ausbauprojekt in Mátraszentistván ist für ihn nicht nur eine fachliche Aufgabe, sondern auch ein Herzensprojekt.

CSABA GANYECZ

Geschäftsführer Gaugelhofer & Ganyecz

„Die Wiederaufstellung der 4er-Sesselbahn Kirchdorf in Mátraszentistván ist ein sehr schönes Projekt, weil hier technische Erfahrung, nachhaltige Nutzung bestehender Anlagen und regionale Weiterentwicklung zusammenkommen. Für mich persönlich ist es aufgrund meiner ungarischen Wurzeln eine besondere Freude, an diesem Vorhaben mitarbeiten zu dürfen.“





© Melzer & Hopfner

Neue Zwischenstation der Reiterkogelbahn mit unterirdischem Garagierungsbahnhof – maximale Funktionalität bei minimalem Fußabdruck.

DAS PROJEKTHAAR VON MELZER & HOPFNER

Ein spannendes Jahr für das Planungsbüro Melzer & Hopfner: Über ein Dutzend Seilbahnprojekte stehen vor der Kollaudierung. Die Bandbreite reicht von der Großanlage, die gleich drei alte Bahnen ersetzt, bis zum autonomen Schrägaufzug. Jedes Projekt ist ein Unikat.

Reiterkogelbahn, Hinterglemm

Im Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang Fieberbrunn ersetzt eine moderne 10er-Kabinenbahn die bisherige 8er-Reiterkogelbahn.

Um das Pistenangebot und die Verkehrsflüsse im Skigebiet zu optimieren, erhält die Anlage ein signifikantes Upgrade. Zur bestehenden Strecke bis zur Wieseralm kommt eine neue, zweite Teilstrecke hinzu, die weiter hinauf bis zur Bergstation der 6er-Sesselbahn Rosswald führt. Wintersportler profitieren dadurch von direkten weiteren Anbindungen sowie von einer komfortablen, einfachen Pisteneinfahrt in den Hasenauer Bereich. Eine bauliche und planerische Herausforderung stellt die neue Talstation dar: Sie entsteht direkt im Ortszentrum von Hinterglemm – umgeben von bestehenden Gebäuden sowie einem Bachverlauf. Sie ist direkt über der mehrstöckigen Reiterkogel-Tiefgarage positioniert. Dazu kommt, dass auf dem ohnehin schon engen Baufeld gleichzeitig auch das Hotel „Alpine Palace“ gebaut wird. Das Projekt liegt im Zeitplan – nicht zuletzt dank der engen Zusammenarbeit mit den Bergbahnen, einer hochmotivierten Baufirma sowie einer Top Zusammenarbeit mit den weiteren Gewerken.

Bei der Zwischenstation an der Wieseralm sorgt ein unterirdischer Garagierungsbahnhof für einen minimalen Fußabdruck in der Landschaft ein.

Abgerundet wird das Projekt durch großzügige Mitarbeiter- und Lagerbereiche, die effiziente Abläufe unterstützen.

Tresdorferalmbahn, Nassfeld

Das Skigebiet Nassfeld setzt seinen Investitionskurs fort. Nach der erfolgreichen Realisierung der 6er-Sesselbahn Tröglbahn und der Gartnerkofelbahn durch Melzer & Hopfner, folgt nun der nächste Schritt: der Bau der neuen Tresdorferalmbahn.

Die neue Anlage ersetzt gleich zwei bestehende Teller-Schlepplifte, die Kuhalmflifte 1 und 2. Diese werden jedoch nicht entsorgt, sondern im benachbarten Skigebiet Weißbriach neu aufgestellt. Bei der neuen Tresdorferalmbahn handelt es sich um eine moderne 6er-Sesselbahn von Doppelmayr.



Die Tresdorferalmbahn ersetzt zwei Teller-Schlepplifte. © Melzer & Hopfner

Das Highlight des Projektes ist ihr durchdachtes Konzept für den Ganzjahresbetrieb: Die Sessel sind zur Hälfte mit Wetterschutzhauben für maximalen Winterkomfort ausgestattet. Die andere Hälfte der Fahrzeuge ist haubenlos und punktet mit adaptierten Bike-Clips an der Rückseite – ideal für den boomenden Sommer- und Biketourismus.

Grafenbergbahn, Wagrain

Mit dem Bau der neuen 10er-Kabinenbahn Grafenberg investiert Wagrain in die Zukunft des Snow Space Salzburg: Die neue Seilbahn mit zwei Sektionen ersetzt gleich drei bestehende Liftanlagen auf einmal – die alte 6er-Kabinenbahn sowie die Grafenberg-Express Lifte 1 und 2. Auf einer Strecke von rund drei Kilometern überwindet die Bahn künftig knapp 470



Visualisierung der neuen Talstation Grafenberg. © Snow Space Salzburg

Höhenmeter. Die Fahrzeit vom Tal bis auf den Grafenberg verkürzt sich auf etwa fünf Minuten.

Ein wichtiger Aspekt war der nachhaltige Umgang mit Ressourcen: Der abgetragene 8er-Grafenberg-Express 1 wird im Skigebiet Monte Popolo in Eben im Pongau neu aufgestellt. Der neue Standort passt in puncto schräge Länge, Höhenunterschied und Bahnhofsspositionierung derart perfekt, dass die Seilbahntechnik fast vollständig und in großen Blöcken wiederverwendet werden kann.

Grafenberg Schlepper, Wagrain

Ergänzend zur 10er-Kabinenbahn entsteht in Wagrain der neue Grafenberg Schlepplift. Die Anlage wird im oberen Abschnitt der zweiten Teilstrecke der Grafenbergbahn errichtet und ist als Ganzjahresprojekt konzipiert. Er ist nicht nur auf den klassischen Skibetrieb ausgerichtet, sondern ermöglicht in den Sommermonaten auch den Transport von Fahrrädern und Mountaincars. Zudem besteht die Option, den Lift im Winter für den Transport von Rodeln zu nutzen.

Popolo 1, Eben im Pongau

Wie beschrieben, geht im Skigebiet Monte Popolo in Eben im Pongau zur neuen Wintersaison die neue Anlage „Popolo 1“ in Betrieb. Dabei wird ein 50 Jahre alter Sessellift durch die 8er-Kabinenbahn aus Wagrain ersetzt. Tal- und Bergstation, der Garagierbahnhof, Fahrzeuge, Stützenbauwerke und Rollenbatterien können am neuen Standort nahezu unverändert übernommen werden.

Kompetenzzentrum, Lech am Arlberg

Ein spannendes Projekt setzt Melzer & Hopfner in Lech am Arlberg im Skigebiet Oberlech um.

DANIEL MANGOLD

Geschäftsführer Melzer & Hopfner

„Wir begleiten unsere Kunden von der ersten Idee bis zur Projektübergabe. Unser Pluspunkt: Wir verstehen die Seilbahntechnik zu 100 Prozent und können diese somit optimal in die Landschaft integrieren und stimmen alle Verkehrsflüsse ideal auf die Projekterfordernisse ab. So entsteht ein durchdachtes Gesamtprojekt aus einer Hand.“



Das multifunktionale Gebäude der Petersboden-Sesselbahn wird umfassend saniert. Mit einer neuen Außenhülle, einem neuen Dach und der gänzlichen Neugestaltung der Innenräume wird das Gebäude optisch und bautechnisch auf den neuesten Stand der Technik gebracht. Es gewährleistet damit den Mitarbeitern komfortable Räumlichkeiten zum Wohnen und Arbeiten.

Schrägaufzug „Mühlenkopfliner“, Willingen, Deutschland

An der Mühlenkopfschanze in Willingen (Deutschland) – Austragungsort des Skisprung-Weltcups – bricht eine neue Ära an. Ende Juni 2026 eröffnete der neue „Mühlenkopfliner“: Der von Melzer & Hopfner geplante Schrägaufzug ersetzt die Standseilbahn aus dem Jahr 2001.

Die Anlage zeichnet sich durch ihre Autonomie aus: Sie unterliegt der Aufzugsrichtlinie und funktioniert bedienerlos. Gäste steigen ein, drücken den Knopf und fahren zur Bergstation oder zum Skywalk. Für den Skisprung-Weltcup wurden zudem zwei Zwischenstationen integriert.

„Die Zusammenarbeit war von Anfang an sehr vertrauensvoll und lösungsorientiert. Bei einem Projekt dieser Größenordnung und technischen Komplexität ist ein enger Austausch entscheidend. Gemeinsam konnten wir viele Herausforderungen erfolgreich meistern und das

Projekt termingerecht umsetzen“, sagt Geschäftsführer des Ski-Club Willingen e.V., **Markus Hensel**, über die Zusammenarbeit mit Melzer & Hopfner.

Gratl, Sölden

Im Skigebiet Sölden wird die seit vier Jahrzehnten bestehende, fix geklemmte 2er-Sesselbahn am Gratl durch eine kupelbare 6er-Sesselbahn ersetzt. Ausgestattet mit Wetterschutzhauben, bringt die Anlage die Gäste künftig schnell und wettergeschützt auf den Berg. Besonders hervorzuheben ist die Einbettung in die Natur. Oberhalb der Baumgrenze gelegen, spiegeln die Stationen mit reduziertem Sichtbeton und einer rauen Optik das felsige Relief der Landschaft wider.

Melzer & Hopfner fungiert bei diesem Projekt, wie beim Großteil ihrer Aufträge, als Gesamtplaner: von der ersten Konzeptstudie über die Seilbahntechnik und Hochbauplanung bis hin zur Ausführungsplanung und Oberbauleitung.

„Wir bedanken uns herzlich bei unseren langjährigen Auftraggebern für die freundschaftliche Zusammenarbeit. Wir blicken voller Vorfreude auf die Inbetriebnahmen der diesjährigen Anlagen – und natürlich auf die nächsten spannenden Projekte, die bereits in der Pipeline stehen“, schließt **Daniel Mangold**, Geschäftsführer von Melzer & Hopfner, ab.

Ekaterina Zakharova



Das Kompetenzzentrum Oberlech erhält ein Upgrade – technisch wie optisch.

© Seillifte Oberlech



Der Mühlenkopfliner überzeugt mit bedienerlosem Betrieb und komfortabler Nutzung für Gäste und Sportler. © Mühlenkopf/JJ



Eine neue 6er-Sesselbahn in Sölden verbindet innovative Technik mit einer behutsamen Einbindung in die Natur. © Bergbahnen Sölden

ELEKTROMOBILITÄT TRIFFT BERGERLEBNIS: BEISPIEL DER BERGBAHNEN STEINPLATTE

Das Ski- und Wandergebiet Steinplatte an der Grenze von Tirol, Salzburg und Bayern setzt mit Unterstützung von da emobil eine moderne Ladelösung um und ermöglicht Gästen so eine nachhaltige Anreise. Die Bergbahnen schätzen dabei mehrere Aspekte.

Die Bergbahnen Steinplatte Waidring haben rechtzeitig zur Wintersaison 2025/26 in ein maßgeschneidertes Ladekonzept investiert. da emobil stellte hier neben der Hardwarelieferung von 20 Ladestationen auch die Montage sowie Inbetriebnahme, das Lastmanagement und eine transparente Abrechnung sicher. So konnte eine benutzerfreundliche Lösung entstehen.

„Mit den 20 Ladestationen am Parkplatz der Gondelbahn Steinplatte in Waidring setzen wir auf eine zukunftssichere Ladeinfrastruktur. An der Zusammenarbeit mit da emobil schätzen wir besonders die hohe technische Kompetenz sowie die persönliche und lösungsorientierte Betreuung. Die professionelle Unterstützung – von der Konfiguration über die Inbetriebnahme bis hin zum laufenden Service – sind wesentliche Erfolgsfaktoren. Kurze Wege, schnelle Reaktionszeiten und die hohe Verfügbarkeit des Supports geben uns die Sicherheit, auch künftig eine zuverlässige Infrastruktur anbieten zu können,“ sagt **Alexander Kienpointner**, Verantwortlicher für den E-Ladepark, und ergänzt: „Gemeinsam leisten wir einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Weiterentwicklung der E-Mobilität in der Region.“

Die Steinplatte lädt zu abwechslungsreichen Bergabenteuern: Im Sommer können Gäste sich beim Wandern, Klettern und Mountainbiken sowie im Freizeitpark Triassic Park austoben oder



Aufladen an 20 Ladestationen – und auf ins Bergabenteuer. © Bergbahnen Steinplatte

grandiose Weitblicke auf der Aussichtsplattform sowie die neue Panorama Muschel genießen. Im Winter wird Pistenvergnügen für alle Könnerstufen geboten, der Triassic Park (inklusive Kinderbetreuung) verspricht auch im Schnee Spaß für die ganze Familie.

Zukunftsfit und emobil

Als Österreichs größter Ladepunktbetreiber (2025) strebt da emobil danach, E-Mobilität für alle zugänglich zu machen.

Die Projektbegleitung reicht von Konzept über Lieferung hochwertiger Wallboxen und Schnellladestationen, Realisierung, Betrieb, Abrechnungssoftware sowie Supporthotline bis hin zur Wartung.

Eine Karte, viele Vorteile

Mit der Ladekarte von da emobil und Gutmann erhalten Kunden Zugang zu einem großen Ladenetz: insgesamt stehen 80.000 Ladepunkte in Österreich, Deutschland und Italien zur Verfügung. Zudem bietet die Karte vielseitige Tank- und Serviceangebote an über hundert Gutmann- und Disk-Tankstellen.

„We love the way you move“

Mit innovativen Lösungen unterstützt da emobil alle, die die Mobilitätswende aktiv mitgestalten wollen.



Nachhaltige Anreise wird dank moderner Ladeinfrastruktur zum Kinderspiel. © Bergbahnen Steinplatte

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

HOCHKANT: KLETTERPARK AUS DOUGLASIEN

Der Klettergarten am Untreusee in Hof war vom Borkenkäfer befallen. Deswegen entschied sich der Betreiber Jump&Climb für einen Kletterpark aus natürlichen Douglasien-Masten. Die größte Freizeitlocation Oberfrankens setzte dabei auf das Know-how der Firma hochkant.

Der Familienbetrieb Jump&Climb eröffnete 2005 den ersten Kletterpark Bayerns am Untreusee bei Hof. Seitdem hat sich das Unternehmen zu Oberfrankens größter Freizeitlocation für In- und Outdoor-Erlebnisse entwickelt. Herzstück blieb stets der Kletterpark, der jedoch aufgrund von Borkenkäferbefall teilweise ersetzt werden musste – und aus strategischen Überlegungen vergrößert werden wollte.

Angebot für alle Gästetypen erhalten

„Unsere Zielgruppen sind sehr vielfältig, angefangen bei Kindern ab sechs Jahren, über Familien bis hin zu Jugendlichen, die eine sportliche Herausforderung suchen – aber auch Vereine, Gruppen und Firmen. Uns ist es daher wichtig, von leichten über mittleren bis zu schweren Parcours alle Schwierigkeitsgrade anzubieten. Letzterer ist uns leider aufgrund der Käfer weggefallen“, erläutert **Ralph Goldmann**. Der Betreiber – die Familie Goldmann in dritter Generation – beauftragte daher die Firma hochkant mit der Ergänzung des Kletterparks mit Douglasien-Masten. „Uns war die Natürlichkeit der Materialien wichtig, wir wollten kein Metall oder Kunststoff. Die Anlage von hochkant fügt sich naturnah in unseren bereits bestehenden Kletterpark mit lebenden Bäumen ein“, berichtet **Carmen Goldmann**.

Viele Normen auf engem Raum

„Ein geringer Altbestand an lebenden Bäumen sollte also erhalten bleiben. Dies mussten wir in unser Konzept mit aufnehmen und an einigen Stellen von



Der naturnahe Kletterpark basiert auf 19 Holzmasten aus Douglasien. © FLIMB fun climbing GmbH

unserer Standard-Bauweise abweichen“, berichtet **Andreas Fink**, Konstrukteur und Projektleiter bei hochkant. Die größte Herausforderung war, möglichst viele Elemente auf sehr kleinem Raum unterzubringen, so Fink: „Es gibt dort sehr viele Normen zu beachten, die es erschweren, auf sehr engem Raum zu bauen. Dies ist uns aber sehr gut gelungen.“ Eine weitere Herausforderung während des Baus war das Stellen des Tragwerks. Zum Einsatz kam ein 300-Tonnen-Autokran, der von einem Standort aus alle 19 Masten setzen konnte.

Individualität statt Systemware

„Andere Hersteller von Masten-Anlagen bieten meist eine Systembauweise an. Uns hebt hervor, dass wir unsere Anlagen genau auf den Kunden abgestimmt konzipieren. Dies betrifft alle Produkte bei uns. Es gibt bei uns keinen Katalog mit der Artikelnummer xy“, betont Fink. Im Falle des Kletterparks bei Hof bedeu-

tete dies eine Betonmenge von 240 Kubikmetern, eine verbaute Drahtseillänge von rund 3.500 Metern und 850 Laufmeter verbautes Rundholz. Die Bauzeit betrug rund vier Monate.

Optisch und funktionell beeindruckend

„Die Zusammenarbeit mit hochkant ist sehr gut verlaufen. Die Anlage zieht alle Blicke auf sich und beeindruckt rein optisch durch ihre Größe, die spannenden Elemente und durch das natürliche Erscheinungsbild“, freut sich **Julian Goldmann**. Da es sich um ein sehr komplexes Großprojekt handelt, befindet sich der Betreiber aktuell noch in der finalen Optimierungsphase, ergänzt **Philipp Goldmann**: „Es ist uns wichtig, dass am Ende alles zu 100 Prozent mit unserem bereits bewährten Konzept übereinstimmt. Aufgrund der Professionalität des bisherigen Austauschs und Erledigung bei Fragen und Änderungen gehen wir davon aus, dass auch unser abschließendes Gesamturteil über die Zusammenarbeit nach finalem Abschluss optimal sein wird.“

Sichere Einnahmequelle

Momentan sind keine konkreten Erweiterungen geplant. Die Anlage ist allerdings grundsätzlich ausbaufähig konstruiert. „Die Bauherrschaft hat eine Anlage bekommen, die ihnen für die nächsten Jahrzehnte eine sichere und kalkulierbare Einnahmequelle generiert“, resümiert Fink. ts



Der Kletterpark beeindruckt durch seine schiere Größe und durch vielseitige Elemente.



Wer Lösungen finden statt nur verkaufen will, der ist als Technischer Berater bei Interflon genau richtig. © Interflon

INTERFLON INTERN: WAS MACHT EIN TECHNISCHER BERATER?

Die Technischen Berater von Interflon sind viel mehr als reine Verkäufer. Gemeinsam mit den Betriebsleitern arbeiten sie vor Ort an Lösungen für die Infrastruktur am Berg. Nun wird österreichweit nach neuen Kolleginnen und Kollegen gesucht – besonders für Vorarlberg.

Die Aufgaben für Betriebsleiter in den Skigebieten sind bekanntlich umfangreich – besonders was die Instandhaltung betrifft. Es gilt, mit einem Minimum an Personal und Kosten für möglichst geringe Ausfallzeiten und eine hohe Anlagenverfügbarkeit zu sorgen. Die Betriebsleiter müssen dazu die gesamte Anlage im Blick behalten, Instandhaltungsarbeiten rechtzeitig planen und Verschleiß frühzeitig erkennen: Kurz gesagt – sie müssen ihre Anlagen optimal in Schuss halten.

Damit das bestens gelingt, sind für sie die Experten von Interflon unterwegs. Sie verstehen sich nicht als reine Verkäufer, sondern als Technische Berater. Während klassische Vertriebler nur am Absatz interessiert sind, möchten die Interflon-Mitarbeiter das beste Wartungsergebnis für ihre Kunden erzielen. Dazu fahren sie direkt zu den Betriebsleitern, begutachten die Wartungs- und

Verschleißstellen und lösen gemeinsam Probleme. Die Hilfe beschränkt sich dabei nicht auf Seilbahnen, sondern umfasst auch den Service von Pistenfahrzeugen, Beschneiungsanlagen und vielem mehr.

Zig Jahre Expertise – Kollegen gesucht

In jahrelanger technischer Beratung konnten bereits unzählige Herausforderungen gemeinsam mit den Seilbahnern gelöst werden. Damit dies weiterhin so bleibt, wünscht sich das Interflon-Team Zuwachs. Derzeit ist das Unternehmen auf der Suche nach weiteren technisch-versierten, kommunikativen Kolleginnen und Kollegen, welche die Bedürfnisse der Seilbahn-Kunden erkennen und gemeinsam mit ihnen einen Schritt voraus denken. „Technische Vertriebsmitarbeiter/innen im Außendienst“ werden für ganz Österreich gesucht, besonders für Vorarlberg.

Die Stellenbeschreibung

Die technischen Verkäufer unterstützen die Kunden dabei, durch den gezielten Einsatz von Wartungsprodukten Energie- und Arbeitskosten zu reduzieren. Die Position betreut eigenverantwortlich das eigene Verkaufsgebiet, pflegt bestehende Kundenbeziehungen und entwickelt diese kontinuierlich weiter. Die Experten analysieren Anforderungen vor Ort und erarbeiten passende Lösungen für die Unternehmen. Interesse an Technik, Vertrieb und dem direkten Austausch mit Kunden sind Voraussetzung.

Das erwartet Berater bei Interflon

Zu Beginn der Tätigkeit absolvieren Technische Leiter ein strukturiertes Trainingsprogramm, das sowohl theoretisch als auch praktisch auf den Außendienst vorbereitet. Dabei werden diese von erfahrenen Kolleginnen und Kollegen begleitet. Anschließend übernehmen sie ein



Auf einen Blick: Technische Berater entwickeln Strategien zur Gewinnung und Weiterentwicklung von Kunden, bringen Vertriebserfahrung sowie eine nachweisbare Erfolgsbilanz mit und übernehmen Verantwortung für ein eigenes Verkaufsgebiet.

eigenes Verkaufsgebiet mit bestehenden Kunden und weiterem Entwicklungspotenzial. Dabei arbeiten die Technischen Berater mit einem hochwertigen und umfassenden Produktportfolio. Sie arbeiten eigenverantwortlich, gestalten ihr Verkaufsgebiet aktiv mit und werden dabei von einem erfahrenen Vertriebs- und Marketingteam unterstützt.

Das erwartet Interflon von den Beratern

Bewerber sollten sich für Technik, Maschinen und industrielle Abläufe interessieren. Eine technische Ausbildung oder praktische Erfahrung, etwa als Werkstatteleiter, Industriemechaniker, Schlosser oder in einem vergleichbaren Bereich, ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung. Erfahrung im Außendienst ist wünschenswert. Gleichzeitig sind auch engagierte und lernbereite Quereinstei-

ger willkommen. Bewerber sollten sicher mit digitalen Medien und Plattformen umgehen können. Zudem sollten sie im Kundenkontakt professionell auftreten und Freude am Vertrieb haben. Darüber hinaus müssen Technische Berater den Nutzen technischer und nachhaltiger Lösungen verständlich und überzeugend vermitteln können. Sie arbeiten zielorientiert, eigenverantwortlich und bringen sich bei Bedarf auch im Team ein. Verhandlungsgeschick, Eigeninitiative und ein gepflegtes Auftreten runden das Profil ab.

Das bietet Interflon den Beratern

Interflon offeriert seinen Technischen Beratern Kilometergeld bei Nutzung des eigenen Fahrzeugs oder alternativ einen Firmen-PKW. Es erwartet sie eine fixe Vollzeit-Anstellung in einem – seit 40

Jahren – international erfolgreichen Unternehmen. Für die Tätigkeit stehen ihnen moderne Arbeitsmittel wie Laptop, iPhone, CRM-Software und weitere digitale Tools zur Verfügung. Für diese Position ist ein attraktives Jahresbruttogehalt ab 45.000 bis 85.000 Euro vorgesehen – inklusive variablem Anteil. Die tatsächliche Vergütung richtet sich nach Erfahrung, Qualifikation und Verkaufserfolg.

Zudem erwartet die Technischen Berater eine laufende Weiterbildung durch Verkaufstrainings und Seminare, ein motiviertes und kollegiales Team, sowie zusätzliche leistungsbezogene Prämien. Das Arbeitsumfeld ist von Vertrauen, Ehrlichkeit und Engagement geprägt, das Unternehmen Interflon ist selbst nach ISO 9001:2015 sowie ISO 14001:2015 zertifiziert.

Infos unter: interflon.com/at/karriere



Das ist doch der Gipfel

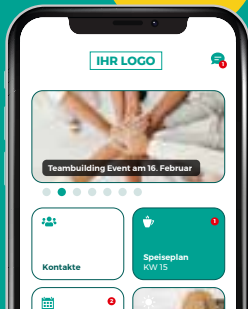
der internen Kommunikation.

Die erste Mitarbeiter-App, die zum Mitmachen begeistert.

www.lolyo.app



60 TAGE GRATIS TESTEN







Präventive Instandhaltung ist der Schlüssel für ausfallsichere Getriebe von Seilbahnanlagen. © Kissling

KISSLING: GETRIEBESCHÄDEN ERKENNEN UND BEHEBEN, BEVOR SIE TEUER WERDEN

Ob ein Seilbahngetriebe rechtzeitig revidiert wird oder ungeplant ausfällt, entscheidet sich an der Zustandsbeurteilung. Kissling kombiniert dafür vier Methoden, die sich gegenseitig ergänzen.

Kein einzelnes Verfahren liefert ein vollständiges Bild vom Zustand eines Getriebes. Erst das Zusammenspiel mehrerer Prüfmethoden macht beginnende Schäden früh sichtbar – und damit planbar, bevor sie zum Stillstand der Seilbahnanlage führen. Die Kissling AG kombiniert daher vier Methoden, die sich gegenseitig ergänzen.

1. Visuelle Inspektion

Den Ausgangspunkt bildet die Sichtprüfung – durch die Inspektionsöffnungen oder, gründlicher, am geöffneten Getriebe. Beurteilt werden das Tragbild der Verzahnung, das Flankenspiel, die Lagerluft sowie lose Elemente und das Schmiersystem. Auf Risse werden die Zahnräder mit dem Farbeindringverfahren geprüft.

2. Akustische Prüfung

Geräusche verraten Unregelmäßigkeiten, die das Auge nicht sieht: unruhiger Lauf, Fluchtungsfehler der Antriebswelle, Unwucht, lose Bauteile, Risse oder Zahnbrüche. Lagerschäden lassen sich akustisch früh orten – ist der Schaden hörbar, ist er allerdings meist schon fortgeschritten.

3. Schmierung und Ölanalyse

Die Schmierung zählt zu den entscheidenden Faktoren für die Lebensdauer. Ein erheblicher Teil aller Ausfälle geht auf unzureichende oder falsche Schmierung zurück; deshalb werden auch Durchfluss- und Drucküberwachung auf korrekte Einstellung und Funktion kontrolliert. Die regelmäßige Ölanalyse macht Abrieb und Verschleiß messbar.

4. Schwingungsdiagnose

Die heute weit verbreitete Schwingungsanalyse rundet das Bild ab und erlaubt zusammen mit den übrigen Daten eine zeitbasierte Wartungsplanung.

Daten als Ergänzung

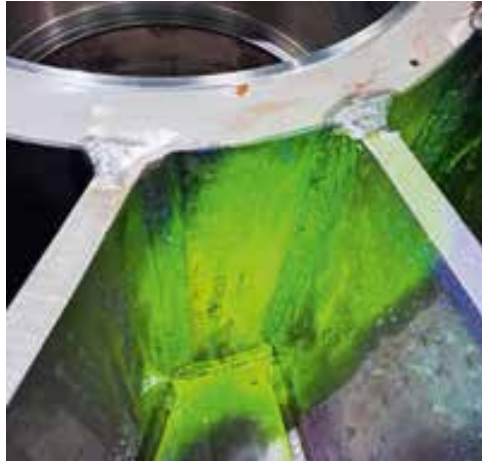
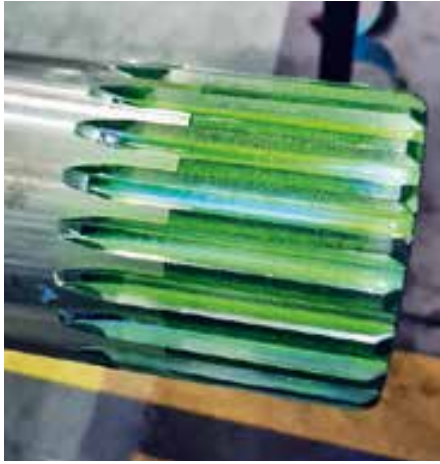
Vollständig wird die Beurteilung erst mit den Angaben des Betreibers – Betriebsstunden, Ölqualität, Leckagen und Auffälligkeiten an An- und Abtriebsseite. Aus diesem Gesamtbild leitet die Kissling AG ab, welche Maßnahmen ein Getriebe braucht, damit es zuverlässig weiterläuft.

Umfang der Revision

Der Kunde bestellt daraufhin fallweise eine werkseitige Revision des oben aufgeführten Getriebes zwecks präventiver



Platz für einen Kleinwagen bietet die Sandstrahlanlage der Kissling AG. Die fünf Meter lange, vier Meter breite und viereinhalb Meter hohe Reinigungsbox steht in der Produktionshalle des Schweizer Getriebeherstellers in Bachenbülach nahe Zürich. Die Anlage reinigt alte und gebrauchte Getriebe von Schmutz und Lackresten, um eine schöne, flächendeckende Neulackierung zu ermöglichen.



Das sandgestrahlte Getriebe wird von der Kissling AG mittels UT/MT (Ultraschall / Magnetpulverprüfung) auf Risse im Material untersucht.

Instandhaltung. Dabei werden alle Lager und Dichtungen ersetzt sowie alle Wellen, Bohrungen und verzahnten Teile auf Maßhaltigkeit (Sitze) und Zustand überprüft.

Demontage

Im ersten Schritt wird das Rest-Öl abgelassen und das Getriebe demontiert. Anschließend werden die Teile sandgestrahlt und gereinigt und – wie oben erwähnt – auf Zustand und Maßhaltigkeit getestet, insbesondere die Abtriebs- und Hohlwellen. Zudem werden alle verzahnten Komponenten auf Risse geprüft.

Befund

Je nach Befund werden Lager, Abtriebswellen, Räder, Ritzelwellen und der Kegelradsatz ersetzt. Zudem werden Teile aufgeschromt. Bei Bedarf erfolgen Lackierung oder weitere Maßnahmen.

Montage

Nach erfolgreicher Revision wird das Getriebe wieder montiert und der Kegelradsatz eingestellt. Anschließend werden Einstellungen, Spiel und Umlaufschmierung kontrolliert sowie ein Testlauf durchgeführt.

Über die Kissling AG

Die Kissling AG ist ein traditionsreiches Schweizer Unternehmen mit Sitz in Bachenbülach, das für höchste Kompetenz im Getriebebau steht. Als mittelständischer Familienbetrieb hat sich das Unternehmen auf die Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Montage und den Vertrieb von hochwertigen Getrieben für Industrie-, Seilbahn- und Spezialanwendungen spezialisiert. Mit rund 40 Mitarbeitenden vereint die Kissling AG jahrzehntelange Erfahrung mit hoher Flexibilität und Innovationskraft. Weltweit sind

weit über 180.000 Getriebe aus dem Hause Kissling im Einsatz – ein Beleg für die Zuverlässigkeit und Qualität der Produkte. Das Unternehmen deckt ein breites Spektrum ab: von Standardlösungen für industrielle Anwendungen über Seilbahngetriebe bis hin zu hochkomplexen Spezial- und Turbogetrieben für anspruchsvolle Einsatzgebiete. Dabei setzt Kissling konsequent auf kundenspezifische Lösungen, modernste Technologien sowie höchste Qualitätsstandards, unter anderem zertifiziert nach ISO 9001 und ISO 14001. Dank internationaler Vertriebs- und Serviceaktivitäten sowie einer starken Kundenorientierung ist die Kissling AG ein geschätzter Partner weltweit. Das Unternehmen verbindet Tradition mit Innovationsgeist und entwickelt kontinuierlich neue Lösungen, um den steigenden Anforderungen moderner Antriebstechnik gerecht zu werden.

www.ilf.com

ENGINEERING EXCELLENCE –
in der Gesamtplanung
von Schneeanlagen.



ILF
CONSULTING
ENGINEERS

WARTUNGSFREI MIT IGUS: SMARTE KUNSTSTOFFE FÜR SEILBAHNEN

Extreme Wetterbedingungen fordern Seilbahnen täglich heraus. Gleichzeitig stehen Betreiber unter Druck, Wartungskosten zu reduzieren und die Verfügbarkeit ihrer Anlagen zu erhöhen. Genau hier bieten die Hochleistungskunststoffe von igus neue Möglichkeiten.

Im Mittelpunkt stehen die schmierfreien Gleitlager der Werkstofffamilien *iglidur* und *igutex*, die klassische Metalllager in vielen Anwendungen ersetzen können.

Schmierfrei und extrem belastbar: Die Alternative zu Metall

Eine Seilbahn verfügt über zahlreiche Lagerstellen, beispielsweise in Rollenbatterien, Seilklemmen oder Schwenkmechanismen. Herkömmliche Metalllager benötigen regelmäßige Schmierung, was Zeit, Personal und Schmierstoffe kostet. Zudem besteht das Risiko von Leckagen und Umweltbelastungen. Die *iglidur Polymerlager* von igus arbeiten dagegen dauerhaft schmierfrei. Integrierte Festschmierstoffe machen eine externe Nachschmierung überflüssig.

Weltneuheit: Zwei Schichten für maximale Lebensdauer

Mit den neuen *iglidur 2K-Gleitlagern* bietet igus zudem eine Weltneuheit. Der zweischichtige Aufbau kombiniert eine verschleißoptimierte Gleitschicht mit einem hochbelastbaren Trägermaterial und sorgt für eine lange Lebensdauer.

Für extreme Lasten hat igus die *igutex Serie* entwickelt. Die gewickelten Hochlastlager basieren auf einem hochfesten Faserverbund und erreichen stati-



Dank integrierter Festschmierstoffe arbeiten die Polymerlager von igus dauerhaft ohne Nachschmierung und reduzieren den Instandhaltungsaufwand in Seilbahnanwendungen. © igus SE

sche Druckfestigkeiten von bis zu 200 MPa sowie dynamische Druckfestigkeiten von bis zu 140 MPa. Damit eignen sie sich ideal für stark belastete Schwenkbewegungen, wie sie beispielsweise in Rollenbatterien oder Seilklemmen auftreten.

Auch bei Feuchtigkeit, Schmutz und Temperaturen bis -60 °C bleiben die Lager formstabil und verschleißarm.

Von der Kabinentür bis zur Station: Smarte Komponenten im Einsatz

Über die Lagertechnik hinaus bietet igus weitere motion plastics Lösungen für Seilbahnen. Schmierfreie Linearführungen können beispielsweise in Wartungs- und Verstelleinrichtungen eingesetzt werden. Wartungsfreie dryspin Gewindetechnik findet sich unter anderem in Kabinentüren. Energiekettensysteme schützen Energie- und Datenleitungen in bewegten Anwendungen, etwa in Stationen oder automatisierten Wartungssystemen.

Das Ergebnis sind langlebige, nachhaltige und wirtschaftliche Komponenten aus Hochleistungskunststoffen, die einen zuverlässigen Betrieb über viele Jahre hinweg unterstützen und Wartungsaufwand sowie Betriebskosten nachhaltig senken.



Die igutex Faserverbundlager bieten hohe Verschleißfestigkeit bei extremen Belastungen, Feuchtigkeit und Temperaturen.



Dank integrierter Festschmierstoffe arbeiten igus Polymerlager dauerhaft wartungsarm und reduzieren den Instandhaltungsaufwand.

Mehr Infos:
www.igus.at
igus-austria@igus.net
+43 7662 57763

WEGWEISENDES URTEIL IN TIROL: PISTENDIENST RETTET LEBEN – NICHT GELD

Nicht weniger als die Haftung für alle ungeklärten Skiunfälle drohte einer Tiroler Bergbahn. Doch das Oberlandesgericht Innsbruck stellte fest: Pistenretter müssen Skifahrer bergen, nicht Personalien von Verursachern ausforschen. Über ein Urteil mit Branchen-Relevanz.

Anfang 2024 stürzte ein Skifahrer auf einer Piste der „Bergwelt Hahnenkamm“ und verletzte sich schwer. Der Skifahrer behauptete, von einem unbekannten Skifahrer von hinten niedergefahren worden zu sein. Da der mutmaßliche Unfallverursacher nicht ausgeforscht werden konnte, klagte der Skifahrer den Skigebietsbetreiber – die Seilbahnen Reutte – auf Schadensersatz in Höhe von 43.000 Euro.

Klage mit potentiell enormer Wirkung

Der Skifahrer warf den Bergbahnen vor, ihre Pistenretter hätten es pflichtwidrig unterlassen an der Unfallstelle die Personalien eines weiteren Beteiligten festzustellen. Dadurch hätte der Kläger seine Schadensersatzansprüche nicht durchsetzen können. Somit sollte das Skigebiet dafür einstehen, argumentierte der Kläger. „Wäre dies der Fall, müssten Skigebiete für jeden ungeklärten Unfall haften“ umreißt **Martin Weiss**, Rechtsanwalt der Bergbahnen Reutte, die Bedeutung des Prozesses für die Branche.

Argumente des Klägers

Der Kläger stützte die Klage auf die Verletzung von Schutz- und Sorgfaltspflichten aus dem Beförderungsvertrag sowie auf ein angebliches Anhalterrecht und die Pflicht zur Identitätsfeststellung durch die Pistenrettung. Zudem berief sich der Kläger auf die FIS-Regeln, die angeblich ebenfalls zur Identitätsfeststellung verpflichten. Außerdem behauptete er, es gäbe eine Vereinbarung zwischen Alpinpolizei und Pistenrettung diesbezüglich.



Martin Weiss
Rechtsanwalt, Kanzlei Youristen



© Pixabay/Hans Martin Paul

Pistenretter sind keine Detektive – so urteilte die österreichische Justiz in zwei Instanzen.

Argumente der Beklagten

Das Skigebiet argumentierte dagegen, dass die Pistenrettung für die medizinische Versorgung zuständig ist, nicht für die Klärung von Schadensersatzansprüchen. „Pistenretter sind keine Detektive: Sie schützen Leben, nicht Vermögen“, bringt es Weiss auf den Punkt. Die Aufgaben der Pistenrettung beschränken sich auf die Sicherung der Unfallstelle, die Notrufabsetzung und die Erstversorgung. Das Feststellen von Personalien ist – wenn überhaupt – der Alpinpolizei vorbehalten. Die behauptete Vereinbarung zwischen den beiden Institutionen gibt es schlicht nicht.

Prozessverlauf und Urteil

Sowohl das Landesgericht Innsbruck in erster Instanz als auch das Oberlandesgericht Innsbruck in zweiter Instanz wiesen die Klage ab, folgten den Argumenten der Beklagten und bestätigten, dass keine Haftung des Skigebiets besteht. In erster Instanz wurde die Klage vor allem deswegen abgewiesen, da der Skifahrer nicht belegen konnte, dass es überhaupt einen Unfallverursacher gab, so Weiss. Außer der Aussage des Klägers lagen keine Beweisergebnisse zu einem

Fremdverschulden vor. Zudem erwähnte der Kläger gegenüber den Pistenrettern erst in der Gondel einen möglichen Verursacher.

Das Oberlandesgericht Innsbruck ergänzte eine wichtige Grundsatzfrage: Das Bereitstellen einer Pistenrettung verfolgt nicht den Zweck allfällige Schadensersatzansprüche eines verunfallten Skifahrers zu schützen. Die Pistenrettung hat die medizinische Versorgung des Verunfallten zum Inhalt.

Klage reiht sich in Trend ein

Für Rechtsanwalt Martin Weiss ist die Klage ein weiterer Beleg dafür, dass mithilfe von Rechtsschutzversicherungen schneller und öfter geklagt wird. „Zudem beobachte ich den Trend, dass Unfallopfer vermehrt in ihren Heimatländern klagen, was die Anwendung österreichischen materiellen Rechts durch ausländische Gerichte erforderlich macht und die rechtliche Situation verkompliziert.“

Bei Eingang von Forderungen sollten Skigebiete daher umgehend professionelle Hilfe durch Anwälte und Versicherungsmakler in Anspruch nehmen, anstatt interne Ermittlungen ohne externe Beratung durchzuführen. ts

Neuer Chef für den ÖSV – Vorgänger zu HTI?



Christian Scherer verlässt seine Position als Generalsekretär des Österreichischen Skiverbands. Gegenüber der Presse erklärte er, dass er im Herbst in die Geschäftsführung der HTI-Gruppe wechselt. Nachfolger wird ab 1. September **Jan Überall** (auf dem Foto). Er verfügt über langjährige Führungserfahrung im Skisport. Er startete seine Karriere beim Kitzbüheler Ski Club, wo er seit 2015 als Generalse-

ekretär tätig ist. Seit 2024 verantwortet er zudem als Geschäftsführer der Hahnenkamm-Rennen die organisatorische und wirtschaftliche Weiterentwicklung der Veranstaltung.

© K.S.C.

Neuer Geschäftsführer der Loser Bergbahnen



Nach einem umfangreichen Auswahlverfahren haben die Eigentümer der Loser Bergbahnen **Oliver Freund** zum Geschäftsführer bestellt. Freund ist ein erfahrener Manager im Bereich Unternehmensführung in der österreichischen Tourismus- und Seilbahnwirtschaft. Ab September 2026 liegt sein Fokus auf der Vermarktung und Weiterentwicklung nicht nur des touristischen Leitbetriebes Loser Bergbahnen, sondern des gesamten Loser-Resorts, um so die wirtschaftlichen Voraussetzungen für eine stabile Zukunft aus eigener Kraft zu schaffen.

© Loser Bergbahnen

Wechsel an der Spitze der Lech Bergbahnen



Klaus Nußbaumer (links auf dem Foto) übergab am 30. Juni seine Vorstandsfunktion an **Christian Röhrig** (rechts auf dem Foto), bisher Prokurist und Bereichsleiter Verwaltung. 2023 fusionierten die Skilifte Lech Ing. Bildstein GmbH, die Rüfikopf Seilbahn AG und die Rud-Alpe GmbH zur Lech Bergbahnen AG. Nußbaumer übernahm

vor zweieinhalb Jahren die Führung der neuen Gesellschaft und prägte maßgeblich deren Aufbau. Die entwickelten Masterpläne für die Erneuerung der Bergbahnanlagen, die Beschneidung und den Bergsommer bilden den Rahmen für die kommenden Investitionen in Infrastruktur und Gästeangebot.

© Lech Bergbahnen

Neuer Betriebsleiter am Hauser Kaibling



Nach 35 Jahren am Hauser Kaibling, davon 18 Jahre als Betriebsleiter, verabschiedet sich **Anton Schwab** (links auf dem Foto) in den Ruhestand. Die Verantwortung für den operativen Betrieb übernimmt **Philipp Hofstätter** (rechts auf dem Foto). Seit seinem Eintritt im Jahr 1990 hat Schwab die Entwicklung des Hauser Kaiblings entscheidend mitgestaltet. Während seiner Tätigkeit begleitete er zahlreiche Investitionen und Infrastrukturprojekte, die das Skigebiet nachhaltig geprägt haben. Zu den bedeutendsten Vorhaben zählen die Errichtung der Gipfelbahn, der Alm-Bahn, der Kaiblinggratbahn sowie der Senderbahn.

© Hauser Kaibling

Präsident der Südtiroler Seilbahnen bestätigt



In seiner ersten Sitzung nach der Jahresvollversammlung hat der Vorstand des Verbandes der Seilbahnunternehmer Südtirols den Präsidenten für die kommenden vier Jahre gewählt. Der Verband bestätigte den bisherigen Präsidenten **Helmut Sartori** (Seiser Alm Bahn, auf dem Foto), der das Amt seit 2016 innehat. Als Vizepräsident wurde **Egon Seebacher** (Schnalstaler Gletscherbahn) wiedergewählt. „Die Herausforderungen für die Branche

sind vielfältig: Sie reichen vom Klimawandel über die Notwendigkeit, das Angebot stärker zu diversifizieren, bis hin zur Verlängerung der Saison. Diese und weitere Themen wird der Verband der Seilbahnunternehmer in der neuen Amtsperiode gemeinsam angehen“, erklärt Sartori.

© Verband der Seilbahnunternehmer Südtirols

Neuer CEO bei Alturos Destinations



Zum 1. Juli hat **Herwig Probst** (auf dem Foto) die Geschäftsführung der Alturos Destinations GmbH übernommen. Er folgt auf Gründer **Michael Saringer**, der das Unternehmen aufgebaut hat. Saringer scheidet – zwei Jahre nach dem Zusammenschluss mit der Juniper Group innerhalb von Constellation Software – auf eigenen Wunsch aus. Probst ist seit 22 Jahren im Unternehmen und war zuletzt als COO tätig. Alturos Destinations OS vereint verschiedene Bereiche wie digitaler Vertrieb, Marketing, Kommunikation, digitaler Reiseführer, Marktplatz Manager & Gästunterhaltung. Die aktuellen Schwerpunkte: KI und Entertainment. KI verändert die Reiseplanung, während das Erlebnis am Berg zunehmend über die Gästebindung entscheidet.

© Alturos Destinations



JETZT BUCHEN
SIMAGAZIN.COM/JOBS



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



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 reku-perier' erst mal.

On Top of the Mountain since 1969.

PistenBully®