



SEILBAHNEN **INTERNATIONAL**

NEUE TR9 & TR10 ARBEITSALLTAG SPÜRBAR ERLEICHTERN

**SOMMERSKILAUFLAUF
BETRIEB UND MANAGEMENT
ANPASSEN**

**KI-BETRUGSMASCHINEN
SYSTEME UND
PERSONAL WAPPEN**

Mittwochnachmittag

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 Hörl, 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



14:00 | **Keynote:** Zins- & Geldpolitik – und deren Einfluss auf den Tourismus.
Peter Brezinschek, Ex-Chefanalyst Raiffeisen Research

14:40 | **Werkstatt-Vorstellungen** zu den Themen Investitionen, Künstliche Intelligenz und Effizienz



14:50 | Kaffeepause

15:20 | **Werkstatt nach Wahl:**



Invest-Werkstatt: Financing the Mountain: Pay-per-use entlang der Ski-Journey
Oliver Hedl (Vertriebsleiter, s Leasing) und Alexander Steiner (Head of Operations, Findustrial)



KI-Werkstatt: Wir bauen uns einen Seilbahn-Agenten
Nahed Hatahet, ki-trainings.at



Effizienz-Werkstatt: Gewinn am Berg beginnt im Einkauf
Roland Niedermayr (Geschäftsführer) und Günther Ritter (Einkaufsleiter), PoolAlpin

16:00 | Zusammenfassung der Werkstätten



16:30 | Freizeit, Hotel Check-In

18:30 | Apéro & Abendessen im Tal

Donnerstagvormittag

REDEN WIR ÜBER GÄSTE



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

09:00 | **Eröffnung:** Neue Perspektiven.
Reinhard Klier, GF Stubai 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.

10:30 | Kaffeepause

10:50 | **Barcamp Sessions Teil 1:** Ein Mitmach-Format, in dem alle Ideen einbringen und diskutieren können. Ziel: Gemeinsame Lösungen für Herausforderungen finden.

11:35 | Raumwechsel

11:45 | **Barcamp Sessions Teil 2:** Ein Mitmach-Format, in dem alle Ideen einbringen und diskutieren können. Ziel: Gemeinsame Lösungen für Herausforderungen finden.

12:30 | Mittagspause im Congress Centrum Alpbach



LIVE INFOS

www.bergnetzwerk.com



pricenow



SEILBAHNEN
INTERNATIONAL



ALPBACHTAL
WILDSCHÖNAU



Donnerstagnachmittag



REDEN WIR ÜBER TECHNIK

13:30 | **Keynote:** Erfolgskriterien für die Inbetriebnahme des Jahrhundertprojekts Koralmbahn.

Klaus Schneider, Gesamtprojektleiter der Koralmbahn



14:10 | **Werkstatt-Vorstellungen** zu Technik für CEOs, Marketingfachkräfte und Technische Leiter.



14:30 | **Werkstätten nach Wahl**



Antriebs-Werkstatt: Der Antrieb, um Berge zu versetzen: Über Moleküle und Elektronen – was auf der Piste zieht.

Andreas Muigg, Leiter Produkt & Marketing, PistenBully



Betriebs-Werkstatt: Gewinnen mit Daten: Wie die tägliche Arbeit im Skigebiet weiterentwickelt werden kann.

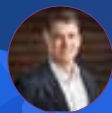
Sebastian Rüdiger (Digital Products/Services) und Reinhard Fitz (International Business Development), Doppelmayr



Personal-Werkstatt: Mitarbeiterkommunikation:

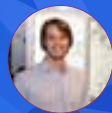
Die perfekte Saison? Information ist alles!

Thomas Mörth (CEO) und Anna Umfahrer (Head of Product Marketing), lolyo



Preise-Werkstatt: Daten als Umsatztreiber: Wie LAAX E-Commerce, Pricing & Customer Engagement kombiniert.

Marc Bless (Produktmanager Weisse Arena Gruppe), Jonas Meuli (CRO Pricenow) & Silvan Schuppisser (Sales Inside Labs)



15:10 | Kaffeepause

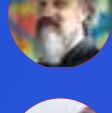


15:30 | Zusammenfassung der Werkstätten/Feedbackrunde



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.*

Freitagvormittag

SEHEN WIR DIE PRAXIS

09:00 | **Exkursion nach Wahl:**

Verbindungsbahn oder Beschneiungsanlage.

Ein Blick hinter die Kulissen der Alpbacher Bergbahnen.

Praxisnahe Technische Führung vor Ort und Möglichkeit zum direkten fachlichen Austausch.

11:00 | **Ende der Exkursionen**

Der Bergbahnenbeirat



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

16–18
SEPT
2026

CONGRESS
CENTRUM
ALPBACH

ÄNDERUNGEN UND ERGÄNZUNGEN VORBEHALTEN

WANDERT DER SCHWARZE PETER MEDIAL NUN ENDLICH WEITER?

Bergbahnen sind es gewohnt im medialen Dauerfeuer zu stehen. Für die Nutzung von Naturflächen, den Einsatz von Wasser und für den Verbrauch von Energie müssen sich Skigebiete permanent rechtfertigen. Und das, obwohl die Zahlen sehr klein sind. Das zeigt das Beispiel Österreich: Dort machen Pisten nur 0,28% der Landesfläche aus, der Wassereinsatz liegt bei 1,6% des Gesamtwasserbedarfs und der Energieaufwand bei 1,2% des Gesamtstrombedarfs.



Rechenzentren neues Ziel?

Bisher sorgten diese Fakten nicht dafür, dass der schwarze Peter zu anderen Branchen wandert, die weit mehr Ressourcen verbrauchen. Das könnte sich nun aber ändern. Neues Aufregertema sind Rechenzentren für künstliche Intelligenz. So steht in Oberösterreich ein Großprojekt von Google in der Kritik. Im Extremfall soll das Rechenzentrum 50 Hektar Fläche beanspruchen, 5,8 Millionen Liter Wasser pro Tag für die Kühlung benötigen und bis zu sieben Prozent des österreichischen Stromverbrauchs pro Jahr verbrauchen.

Gerald Pichlmair
SI Herausgeber

Bergbahnen trotzdem gefordert

Die Chancen stehen also gut, dass zumindest ein Teil des medialen Dauerfeuers von Skigebieten zu Rechenzentren wandert. Trotzdem sind Bergbahnen gefordert, weiter an der Ressourcenschonung zu arbeiten. Ein Beispiel ist Obertauern, das sein Wassermanagement optimiert (siehe Seiten 48–49). Zudem sorgt die Erderwärmung dafür, dass sich der Sommerskilanglauf anpassen muss. Mehr dazu in unserer Titelseite (Seiten 08–09).

KI-Betrug & asoziale Gäste

Zurück zu den KI-Rechenzentren: Diese werden nicht nur mit redlichen Absichten genutzt, sondern auch mit kriminellen. Welche KI-Betrugsmaschinen Bergbahnen betreffen und wie sich Personal und Systeme dagegen wappnen lassen, erläutert uns **Thorsten Behrens** von Watchlist Internet im Interview (Seiten 24–25) zum Sonderthema Personal und Sicherheit. Dort haben wir auch aufbereitet, wie Skigebiete mit Gästen umgehen, die Probleme machen. Genug relevante Themen also, über die Sie nun lesen können!

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

Interalp, 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:** Techoalpin/Federleicht



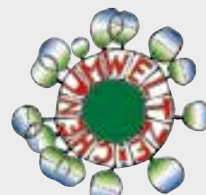
Webseite



Newsletter



Abos

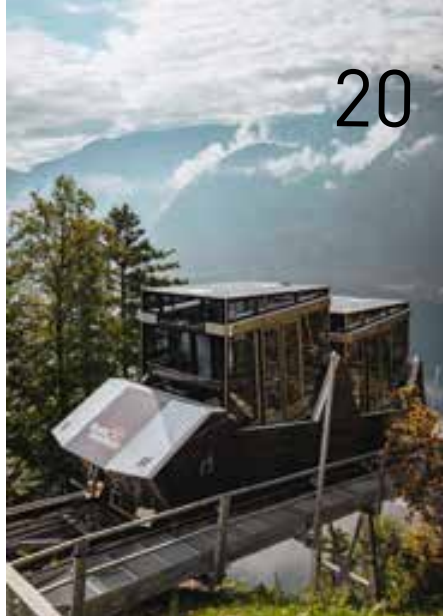


Lagertausch mit Herstellerkompetenz

Die Seilscheibenlagerung ist ein zentraler Faktor für einen zuverlässigen und lauf ruhigen Seilbahnbetrieb. Mit einem Service der Doppelmayr Gruppe profitieren Sie von einem ganzheitlichen Anlagenverständnis, das die Sicherheit, Effizienz und Wirtschaftlichkeit Ihrer Anlage nachhaltig unterstützt. Durch Schmierfettanalysen, Schwingungsmessungen und der Auswertung von Betriebsdaten wird zunächst eine gezielte Zustandsbewertung vorgenommen. Dadurch können potenzielle Handlungsbedarfe frühzeitig erkannt und gemeinsam mit unseren Kunden geplant werden – für einen Service, der überzeugt.



20



18



41



16



INHALT

■ Editorial, Termine & Impressum	04
■ Kurz & Bündig	10-14
■ Thomas fragt – Konstantin antwortet	14
■ Webinare	51
■ Personalia	54

■ SI REPORT

HITZE STOPPT SOMMERSKI: Was kann die Branche tun?	08-09
PER SEILBAHN: Warum Wanderer Bergbahnen lieben	22
GONDEL MIT WHIRLPOOL: Die Idee und der Aufbau	41
MANAGEMENT: Wie Radsport Communities formt	52-53

■ SEILBAHN & TECHNIK

SUNKID: Förderband in Serfaus für Bikes und für Ski	16-17
DOPPELMAYR: Seilbahn-Service vertraglich gesichert	18-19
FREY AUSTRIA: E-Technik für modernste Standseilbahn	20-21

SONDERTHEMA PERSONAL & SICHERHEIT

23-29

DEBATTE: Wars das mit dem Fachkräftemangel?	23
KI-BETRUGSMASCHE: Systeme und Personal wappnen	24-25
INFOSOFT: Personal unter L-GAV und AZG planen	26
CHECK: Was tun, wenn Gäste Probleme machen?	27
GANZJAHRESAUFGABE: Mitarbeiter richtig kleiden	28-29
INTERFLON: Für Menschen – nicht nur für die Maschine	30-31



IHR **KOMPETENTER PARTNER** BEI ALLEN PLANUNGEN IN SKIGEBIETEN...



ALPINE ENGINEERING

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

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



34



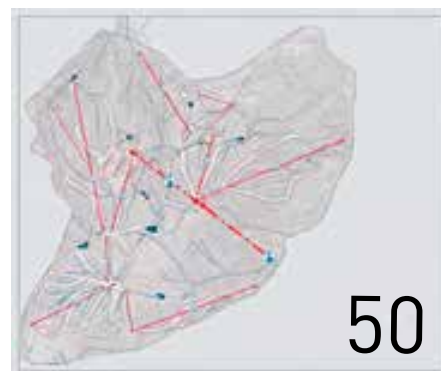
38



BEILAGE SI SCHWEIZ SPEZIAL: 36 SEITEN EXTRA

■ BESCHNEIUNG & PISTENPFLEGE

TECHNOALPIN: Neue Serie TR9 und TR10 setzt Maßstäbe	32-33
KÄSSBOHRER: Profimeinung zur neuen SmartCut-Fräse	34-35
PROACADEMY: Perfekt vorbereitet für den Winter	35
OLOID & DEMACLENKO: Speicherseen umwälzen	36-37
HANS HALL: Neue Überwurfkette für weiches Gelände	38
KÄRNTNER SAATBAU: Saatgut clever wählen	39
KÄSSBOHRER: Holt Schneeprophet an Bord	40



50

■ DIGITALISIERUNG & INNOVATION

24/7-SUPPORT: Engadin St. Moritz setzt auf KI-Voicebot	42-43
PRICENOW & INSIDE LABS: Vom Ticket zum Gast	44-45
POOL ALPIN: Neue Widgets im Onlineverkauf	46

■ PLANEN & BAUEN

KLENKHART & PARTNER: Inklusive Sommerkonzepte	47
CELL GMBH: Wasser als kritische Ressource	48-49
GEORGIEN: Neues Skigebiet am Reissbrett	50-51



47



48

ANZEIGEN

BERGNETZWERK	OPENER
BRANDNER	33
DOPPELMAYR	05
FERATEL	29
GAUGELHOFFER & GANYECZ	25
IGUS	19
INAUEN-SCHÄTTI	35
INTERFLON	11
KÄRNTNER SAATBAU	07
KÄSSBOHRER	U4
KLENKHART & PARTNER	06
MOUNTAINCART	13
POOL ALPIN	09
PRICENOW	37
SCHÖFFEL PRO	15
SI FACEBOOK	45
SI INSTAGRAM	49
SI JOBBÖRSE	U3
SI LINKEDIN	31
SI RADAR	43
TECHNOALPIN	U1

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



Die Gletscher im alpinen Raum stehen unter Druck. © Saas-Fee

HITZEWELLEN STOPPEN SOMMERSKI: *Was die Branche tun kann*

Diesen Sommer mussten mehrere alpine Sommerskigebiete schließen. Was passiert mit den Gletschern und wie reagieren die Beteiligten? Basierend auf der Wissenschaft sowie Stimmen aus Sport und Tourismus: Ein Überblick, was helfen kann – und was zu vermeiden ist.

In diesem Jahr hat das Wetter in den Alpen die Gletscher wieder auf eine Probe gestellt. Ein niederschlagsarmes Winterhalbjahr und starke Hitzewellen ab Mai führten dazu, dass die Sommerskigebiete ihren Betrieb temporär einstellen mussten. Am 31. Juli gaben die Zermatt Bergbahnen, Schweiz, bekannt, dass die Pisten auf dem Theodulgletscher nur noch für einzelne Teams von Swiss-Ski für Trainings in beschränktem Umfang verfügbar sind. Nach Zermatt musste auch das Schweizer Skigebiet Saas-Fee den Sommerskibetrieb ab dem 10. August stoppen. Mitte August traf es auch die benachbarte Region: Ab dem 15. August wurden die Pisten auf dem italienischen Stilfser Gletscher gesperrt.

Die Skigebiete erklären diese Maßnahmen mit den klimatischen Bedingungen: Die anhaltend hohen Temperaturen, die fehlende nächtliche Abkühlung, wiederholte Gewitter sowie die veränderten Schnee- und Gletscherverhältnisse lassen einen sicheren Skibetrieb für Gäste nicht mehr zu. Doch die aktuelle Entwicklung ist kein Einzelfall. Bereits im Sommer 2022 waren die Skigebiete gezwungen, den Zugang zu ihren Gletscherinfrastrukturen aufgrund von Schneemangel und zu hohen Temperaturen temporär einzuschränken.

Wer nutzt Sommerski?

Die Gletscherpisten werden im Sommer primär von Profisportlern genutzt. In Zermatt machen Athleten über 60 Prozent und in Saas-Fee sogar 90 Prozent

der Gäste auf den Pisten aus. Das besagt die Studie „Systems thinking to adapt tourism to climate change: Application to summer glacier skiing in Switzerland“ von **Ephraim Gerber** und dem Forschungsteam aus dem Jahr 2025. Zermatt betont jedoch: Der Sommerskilauf ist ein wichtiger Bestandteil des touristischen Angebots und trägt zur internationalen Positionierung als Ganzjahresdestination bei.

Auf SI-Anfrage teilte Swiss-Ski mit, dass die Kaderathleten ihre sommerlichen Schneetrainings hauptsächlich in Zermatt und Saas-Fee absolvieren. Die Weltcup-Teams trainieren zudem in der Regel einmal pro Sommer auf der Südhalbkugel – auch in diesem Jahr ist das so. „Von den temporären Schließungen ist vor allem der Nachwuchs betroffen“, erklärt **Philipp Bärtsch**, Leiter Kommunikation bei Swiss-Ski. „Das sommerliche Skitraining ist wichtig, mehr Zeit nimmt in dieser Periode aber das Athletiktraining fernab von Gletschern und Schnee in Anspruch. Entscheidend ist, zwischen zwei Rennsaisons auf genügend Schneetrainingstage zu kommen, sei es im Frühling, Sommer oder Herbst“.

Die österreichischen Skifahrer trainieren bis Mitte oder Ende Mai auf den heimischen Gletschern, so **Bernhard Foidl**, Leiter Verbandskommunikation des Österreichischen Skiverbands. Im August und im September übt ein Großteil der Weltcup- und Europacupteams des ÖSV in Südamerika. Dazu gibt es Kurse in Saas-Fee und Zermatt.

Ab Oktober trainieren sie wieder auf heimischen Gletschern, zum Beispiel in Sölden, im Pitztal und am Mölltaler Gletscher. „Für alle 96 ÖSV-Athleten ist der Sommer die intensivste Trainingszeit. Für den sportlichen Erfolg ist neben dem umfangreichen Konditionstraining die Anzahl der Schneetage ein kritischer Faktor. Der Sommer entscheidet also über Erfolge im Winter“, betont Foidl.

Was passiert mit den Gletschern?

Wolfgang Gurgiser von der Universität Innsbruck erforscht Klima- und Gletscherprozesse. Er erklärt: Hitzeperioden bringen viel Sonne, was den Schnee massiv abschmelzen lässt. Gleichzeitig fällt Niederschlag oft nur noch als Regen, und das wichtige Gefrieren der Schneedecke in der Nacht bleibt aus. Der ohnehin nasse Schnee reichert sich ohne Neuschnee mit Staub und Schmutz an. Dadurch wird er dunkler, absorbiert noch mehr Sonnenstrahlung und schmilzt schneller. Auch freigelegte, dunkle Felsen heizen sich auf und beschleunigen den Eisverlust. Warme Nächte verhindern, dass sich die Pisten erholen – der Schnee wird weich und Schmelzwasserbäche fressen sich durch die Hänge.

Laut Gurgiser war der Bergsommer 2026 im Hochgebirge rund ein Grad wärmer und niederschlagsärmer als 2025. Zwar war das Jahr 2024 ähnlich warm wie 2026, es profitierte jedoch von den Schneereserven aus einem nassen Vorwinter. Der Forscher rechnet damit, dass Sommerski künftig nur noch im Früh-

sommer möglich sein wird, da die Temperaturen für einen durchgehenden Betrieb inzwischen zu hoch sind.

Was ist zu tun? Anpassungsstrategien

Von den Folgen des Klimawandels sind viele Seiten betroffen: Sportler, Bergbahnen, Hotels und Destinationen. Jede dieser Gruppen ist gefordert, auf die neuen Bedingungen zu reagieren. Mit möglichen Anpassungsstrategien beschäftigte sich die oben genannte Studie ebenfalls.

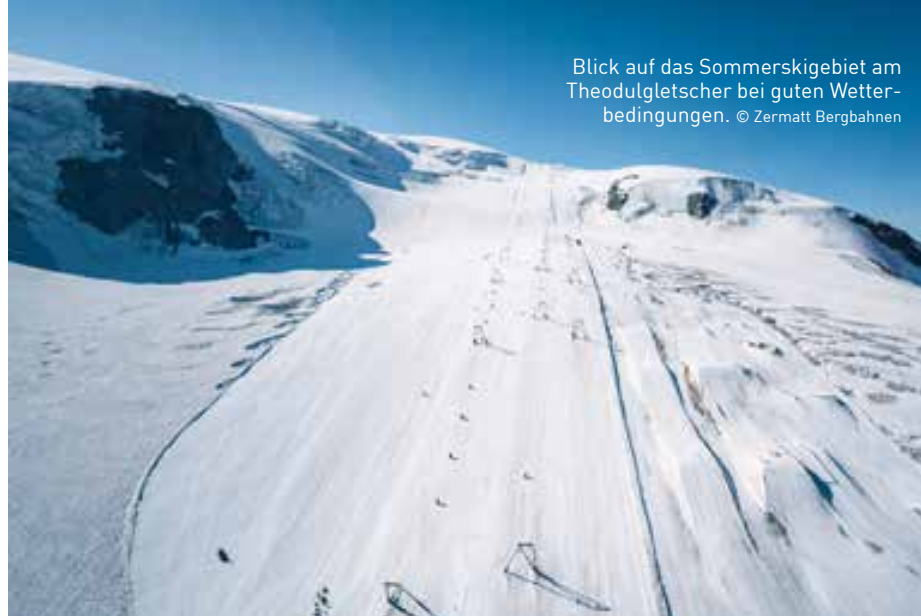
Sportler: Mehr Flexibilität in der Trainingsplanung

Nach Ansicht der Wissenschaftler erfordert der Klimawandel von Sportlern und Teams mehr Flexibilität bei der Trainingsplanung. Gleichzeitig sollten sie eng mit lokalen Akteuren wie Hotels und Bergbahnen zusammenarbeiten, um spontane, wetterbedingte Schließungen besser bewältigen zu können.

Auch die Diskrepanz zwischen der Planung der Athleten und dem verfügbaren Angebot für das Sommerskifahren auf den Gletschern sollte berücksichtigt werden. So geht die Nachfrage im Mai und Juni schneller zurück als die Schneebedeckung, während sie im Oktober rascher wieder zunimmt. Diese Diskrepanz könnte durch die internen Strukturen des Skisports entsprechend gesteuert werden. Solche Veränderungen erfordern die Bereitschaft der verschiedenen Akteure, gemeinsam nach Lösungen zu suchen. Laut dem Österreichischen Skiverband könnten zudem vermehrt Skihallen genutzt werden.

Hospitality-Sektor: Zusammenarbeit mit Sportlern und neue Gästegruppen

Hotelbetreiber müssen angesichts kurzfristiger Pistenschließungen ebenfalls flexibler sein, zum Beispiel bei den Buchungen. Um Teams langfristig an sich zu binden, sollten sie eng mit ihnen zusammenarbeiten und wichtige Dienstleistungen anbieten, etwa sehr frühe Frühstückszeiten ab 4.30 Uhr oder Shuttle-Dienste zu den Talstationen.



Nach Ansicht der Forschenden wird es jedoch nicht ohne eine Diversifizierung der Gäste gehen.

Bergbahnen und Skigebiete: Infrastruktur und Zeitmanagement

Der Rückgang der Gletscher stellt auch die Bergbahnen vor neue Herausforderungen. „Der Gletscherrückgang führt zu einer Abnahme der Gletscherhöhe und zu einer zunehmenden Bildung von Gletscherspalten. Dadurch entstehen Sicherheitsprobleme, die von den Bergbahnen bewältigt werden müssen. [...] Infolgedessen müssen die Stützen auf dem Gletscher und andere Anlagen nach oben versetzt und stabilisiert werden, damit sie während der Sommersaison ordnungsgemäß funktionieren“, heißt es in der Studie. Außerdem zwingt die hohe Nachfrage bei begrenztem Angebot die Skigebiete, den Platz möglichst effizient zu nutzen. Als Beispiel nennen die Forschenden Saas-Fee: Um eine Überlastung in den Morgenstunden zu vermeiden, wurde ein Slot-System eingerichtet: Die Athleten erfahren am Vortag, welchem Zeitfenster sie zugeteilt sind.

Destinationen: Das Angebot neu denken

Auch Destinationen sollten nicht davon ausgehen, dass das Sommerskifahren dauerhaft erhalten bleibt – gefragt sind strukturelle Veränderungen.

Das Angebot sollte stärker auf andere Aktivitäten ausgerichtet werden. Dabei wird auch die Zusammenarbeit innerhalb der Region wichtiger. Neue Kooperationen können helfen, den notwendigen Strukturwandel zu bewältigen. Die Autoren der Studie betonen zudem, dass Destinationen den ästhetischen Wandel der Landschaft nicht unterschätzen sollten. Schmelzende, graue Gletscher verändern das Landschaftsbild und können damit die touristische Attraktivität mindern.

Wo Potenziale für eine Diversifizierung liegen, ist individuell. **Ueli Hug**, Experte für alpine Tourismustransformation, warnt jedoch davor, in kurzfristig erfolgversprechende Projekte zu investieren, die nicht zur Positionierung passen. „Was es definitiv braucht, sind Know-how über den Markt und Gästebedürfnisse, Kreativität und vor allem unternehmerischen Mut, um Neues in die Tat umzusetzen. Good, Fast & Cheap Lösungen sind in unserer Branche selten. Mit einem Gratis-Themenweg oder einem alleinstehenden Flow-Trail mit täglich 20 Mountainbikern wird es nicht getan sein.“

All diese Perspektiven zeigen: Bei so vielen Aspekten und Stakeholdern funktioniert kein Alleingang. Nur durch die Zusammenarbeit lassen sich Lösungen finden, die allen unterschiedlichen Interessen gerecht werden und der neuen klimatischen Realität standhalten. ez

POOLALPIN 

Die Einkaufsgemeinschaft für Seilbahn- & Skiliftbetriebe in Österreich und Deutschland

www.poolalpin.com | shop.poolalpin.com



„CERVINO THE ONE“: Neue Generation alpinen Mobilität am Matterhorn



© Leitner

90 Jahre nach der Eröffnung der ersten Seilbahn in Breuil-Cervinia markieren zwei neue 3S-Bahnen einen bedeutenden Meilenstein in der Entwicklung des Skigebiets im italienischen Aostatal. Die Anlagen werden von Leitner, Cogevi, Ivies und BGF errichtet. Das Vorhaben sieht den Bau einer hochmodernen Seilbahnverbindung in zwei Abschnitten vor: vom Ortszentrum von Cervinia nach Plan Maison (IT) sowie weiter bis zum Plateau Rosa an der Grenze zwischen Italien und der Schweiz. Dort wird die Anlage direkt an das 2023 fertiggestellte „Matterhorn Alpine Crossing“ angebunden, welches über das Klein Matterhorn Breuil-Cervinia mit Zermatt (CH) verbindet. Auf den beiden Sektionen Breuil-Cervinia–



Plan Maison sowie Plan Maison–Plateau Rosa kommen moderne Symphony-Kabinen mit jeweils 24 Premium-Sitzplätzen zum Einsatz. Auch die Infrastruktur wird umfassend modernisiert. Die Talstation der neuen 3S-Bahn entwickelt sich zu einem zeitgemäßen Empfangsbereich mit Kassen, Informationszentrum, Verleih sowie Geschäftsflächen. In Plan Maison entsteht das betriebliche Herzstück von „Cervino The One“ mit Mehrzwecksaal, Werkstätten und Lagerbereichen für die Kabinen. Plateau Rosa übernimmt weiterhin seine zentrale Funktion als Verbindungspunkt zur Schweiz sowie zum Matterhorn Glacier Ride II. Die Inbetriebnahme ist nach aktuellem Zeitplan in der Wintersaison 2029/2030 vorgesehen.

FELLHORN: Streit beigelegt

Die Baustelle an der Scheidtobelbahn der Oberstdorf Kleinwalsertal Bergbahnen kann nun doch weitergehen. Das Projekt gilt als erster Testfall für Bayerns neues Modernisierungsgesetz – erstmals ist dabei eine Umweltverträglichkeitsprüfung nicht notwendig. Doch das Gesetz wurde durch den Landesbund für Vogel- und Naturschutz (LBV) gerichtlich angefochten, die Baustelle stand still. Nun haben sich Kläger und Beklagte geeinigt. Als Ergebnis des Vergleichs wurden zusätzliche Artenschutzmaßnahmen vereinbart. Dafür zog die Naturschutzorganisation ihre Klage gegen das Projekt zurück. Für das Birkhuhn wird eine 2,4 Hektar große Skigebietsfläche im Winter komplett gesperrt. Das Hilfsprogramm für die Alpen-Mosaikjungfer – eine vom Aussterben bedrohte Hochgebirgslibelle – wird intensiviert. Zudem unterstützt das Unternehmen lokale Projekte zum Schutz von Zitronenzeisig und Waldbirkenmaus.

MERAN 2000 IN SÜDTIROL: Neue Kabinenbahn für 2027/28



© Meran 2000 Bergbahnen AG

Am 24. August 2026 sind die Bauarbeiten für ein Zukunftsprojekt auf Meran 2000 gestartet: die neue Kabinenbahn Kesselberg. Die neue Anlage wird ganzjährig eine zentrale Rolle spielen: Im Winter verbessert sie die Verbindung im Skigebiet, im Sommer ermöglicht sie Wanderern und Berggästen einen komfortablen Zugang zum Berg. Während der Bauphase wird der Weg teilweise auch von Baufahrzeugen genutzt. Die neue Kabinenbahn wird über 39 Kabinen verfügen, 1.735 Meter lang sein und eine Fahrzeit von fünf Minuten haben. Mit 6 m/s erreicht sie eine Förderleistung von 2.000 Personen pro Stunde.

FAMILIEN-HOTSPOT AUF DER GASTEINER SCHLOSSALM: Bestehender Spielbereich wird zur modernen Erlebnisswelt



© Gasteiner Bergbahnen AG

Die Gasteiner Bergbahnen AG investierte rund eine Million Euro in die Modernisierung und Erweiterung des bestehenden Spielbereichs bei der Bergstation der Schlossalmbahn. Durch den im Herbst 2025 durchgeführten Abtrag der ehemaligen Bergstation der Pendelbahn, in der sich auch das alte Bergrestaurant befand, konnte das Areal neugestaltet und in das Gesamtkonzept der Bergstation integriert werden. Die neue Erlebnisswelt entstand direkt beim Gastro-Highlight „Hirsch & Maus“. Herzstück der neuen Erlebnisswelt ist der Wasserspielbereich zum Balancie-

ren, Spielen und Erfrischen für alle Altersgruppen. Ergänzt wird das Angebot durch eine Motorik-Strecke, Panorama-Schaukeln, ein großes Hüpfkissen sowie Spielgeräte in Form von Murmeltier und Enzian – inspiriert von der alpinen Natur der Schlossalm. Ein besonderes Element des Konzepts ist die Holzkugel, die bei Kugelbahnen und einem Kugelbahnturm eingesetzt werden kann. Die neue Schaukelanlage umfasst insgesamt zehn unterschiedliche Schaukel-Varianten. Viele Elemente laden dabei nicht nur Kinder, sondern auch Erwachsene zum aktiven Mitmachen ein.



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**





Erfindergeist mit Weitblick – 100 Jahre Wyssen

Es ist eine Schweizer Erfolgsschichte, die in einem steilen Bergwald begann. 1926 machte sich **Jakob Wyssen sen.** als 22-Jähriger mit einer mobilen Säge selbständig – und ließ sich vom schwierigen Gelände nicht bremsen, sondern herausfordern. Aus dem Problem, Holz aus steilen Hängen zu bergen, entstand 1928 eine erste einfache Seilbahn, wenig später die bahnbrechende Erfindung des Seilkrans: ein Prinzip, das den Wald schonte und den Holztransport revolutionierte. Sogar der Begriff stammt von Wyssen selbst.



Aus dem Tüftler wurde ein Hersteller, aus der Werkstatt ein Familienunternehmen in dritter Generation. Wyssen-Anlagen gingen über den Atlantik und in die ganze Welt – heute in über 60 Länder. Seit 1999 entwickelt Wyssen unter dem Namen Avalanche Control zudem Lawinsprenganlagen und schützt damit weltweit Menschen und Infrastruktur. Der Pioniergeist des Bergbauernbuben wirkt weiter – vom Kandertal in die Welt.



1999: Bau der Millennium Bridge in London

Jubiläumsfest am 14. November

Zum 100-Jahr-Jubiläum öffnet Wyssen in Reichenbach im Kandertal die Türen: mit einem Blick hinter die Kulissen der Produktion und einer historischen Ausstellung zu 100 Jahren Wyssen.

Mehr dazu: wyssenseilbahnen.com/100-jahre-wyssen-jubilaumsfest



Die neue Höllkarbahn © Silvrettaseilbahn AG



Die neue Kopsseebahn © Melzer & Hopfner

PAZNAUN: Ischgl und Galtür rüsten auf für den Winter

Mit neuen Seilbahnen bereiten sich Ischgl und Galtür auf die kommende Wintersaison vor. In der Silvretta Arena Ischgl/Samnaun geht im Winter 2026/27 die neue Höllkarbahn C2 in Betrieb. Die kuppelbare 8er-Sesselbahn der D-Line von Doppelmayr ersetzt die bisherige Höllkarbahn und bietet Wetterschutzhauben, Sitzheizung sowie modernste Ein- und Ausstiegsüberwachung.

Die neue Anlage führt über eine schräge Länge von 1.650 Metern von der Talstation auf 2.141 Metern bis zur Bergstation auf 2.468 Metern Seehöhe. Mit 89 Sesseln und einer Förderleistung von bis zu 4.200 Personen pro Stunde verkürzt sie die Fahrzeit auf rund 5,1 Minuten. Die Rückseiten der Sessel werden thematisch gestaltet und erzählen die Geschichte der Silvrettaseilbahn AG. Die Höllkarbahn ist die dritte neue Seilbahn eines 50 Millionen schweren Gesamtprojekts.

Im Silvapark Galtür wird im Bereich Kopssee eine kuppelbare 6er-Sesselbahn mit Wetterschutzhauben errichtet, die im Winter 2026/27 in Betrieb geht. Die neue Kopsseebahn ersetzt die bisherigen Kopsseelifte I und II und steigert Komfort und Qualität.

Die Anlage wird mit insgesamt 56 Sesseln ausgestattet und erreicht eine Förderleistung von rund 2.400 Personen pro Stunde. Über eine schräge Länge von 1.125 Metern führt sie von der Talstation auf 1.827 Metern bis zur Bergstation auf 2.144 Metern Seehöhe.

Für die neue Kopsseebahn wird die bisherige Höllkarbahn aus Ischgl verwendet. Nach ihrer Demontage wurde die Anlage umfassend generalüberholt, technisch angepasst und anschließend in Galtür wiedererrichtet. Damit findet eine bewährte Seilbahnanlage innerhalb des Paznauns eine neue Verwendung.

OBERMAISELSTEIN: Neue Erlebniswelt Raufußhuhn am Riedbergerhorn

Das Riedbergerhorn in Obermaiselstein (Oberallgäu) ist um eine Attraktion reicher. Kürzlich wurde die Erlebniswelt Raufußhuhn eröffnet, welche unter anderem einen rund zwei Kilometer langen Erlebnisweg von der Berg- bis zur Talstation umfasst. Direkt an der Bergstation wartet ein Spielplatz in Form eines Raufußhuhns auf kleine Abenteurer. Entlang des Weges sorgen mehrere Holzkugelbahnen für Spiel und Bewegung.

Zehn liebevoll gestaltete Erklärtafeln vermitteln spannende Einblicke in den Lebensraum des Raufußhuhns sowie in die Besonderheiten der Forst- und Alpwirtschaft am Riedbergerhorn. So verbindet die Erlebniswelt Naturerlebnis, Wissen und Spiel auf abwechslungsreiche Weise. Mit einem Entdeckerset können Kinder die Fragen an den Stationen lösen und sich nach erfolgreicher Tour an der Kasse den beliebten „Rau“ – einen Türmagneten mit dem Maskottchen der Erlebniswelt – als Belohnung abholen.



© Christian Maier

Fachliche Expertise

Die neue Erlebniswelt entstand in enger Zusammenarbeit mit zahlreichen Partnern. Besonderer Dank gilt den Bayerischen Staatsforsten, dem Naturpark Nagelfluhkette sowie dem Amt für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, die ihre fachliche Expertise bei der Gestaltung der Inhalte der Erklärtafeln eingebracht haben. Ermöglicht wurde das Projekt außerdem durch die Förderung über das LEADER-Programm sowie eines großzügigen Zuschusses der Gemeinden Balderschwang und Obermaiselstein.



© DTRFL

WOLFURT: Doppelmayr erweitert massiv

Die Erweiterung des Doppelmayr-Standorts im Areal Hohe Brücke in Wolfurt steht in den Startlöchern. Für die Umsetzung wurde Goldbeck Rhomberg als Generalunternehmer beauftragt. Das High-Tech-Hochregallager wird von LTW Intralogistics umgesetzt. Mit dieser Weichenstellung kann der Baustart im Spätsommer 2026 erfolgen, die voraussichtliche Bauzeit beträgt rund vier Jahre.

Mit der Werkserweiterung am Standort Hohe Brücke schafft Doppelmayr zusätzliche Kapazitäten für die Produktion von Seilbahnkomponenten für internationale Projekte und Raum für insgesamt rund 850 Arbeitsplätze. Die neuen Pro-

duktionshallen umfassen eine Fläche von 45.000 Quadratmetern, das entspricht der Größe von über sechs Fußballfeldern. Mit Baukosten von über 200 Mio. Euro ist dies die größte Einzelinvestition in der über 130-jährigen Firmengeschichte von Doppelmayr. Das Gesamtprojekt umfasst die Errichtung neuer Produktionshallen sowie eines modernen Hochregallagers, das künftig die Materialflüsse innerhalb der Fertigung und Logistik wesentlich optimiert. LTW Intralogistics wird für die Umsetzung dieses Hochregallagers mit einer Lagerkapazität von 100.000 Kleinteilelagerplätzen, 50.000 Euro-Palettenplätzen und 1.800 Plätzen für Großpaletten verantwortlich sein.

SI BUCHTIPP: Drahtwärts

Der Historiker **Günther Luxbacher** hat ein neues Buch veröffentlicht: „Drahtwärts: Anfänge der Luftseilbahn auf die Raxalpe.“ Die 1926 eröffnete Raxbahn ist die erste moderne Luftseilbahn der Republik Österreich. Die von ihr angeführte Gründungswelle entlang der Alpen machte Österreich damals zum weltweit führenden Land in diesem Verkehrssektor.

Dieser Band schildert, wie sich Seilschwebbahnen in den Alpen-Anrainerstaaten von industriellen Transportmitteln zu zentralen Verkehrsmitteln des alpinen Tourismus wandelten. Das international wegweisende deutsch-österreichische Seilbahnsystem Bleichert-Zuegg startete hier seine internationale Karriere. Der Band zeigt in investigativer Weise, wie die Rax-Seilbahn für die junge Erste Republik zu einem touristischen Versprechen avancierte, gleichzeitig aber auch zu einem politischen, wirtschaftlichen, technischen, aber auch ökologischen Drahtseilakt wurde.



mountaincart



Der Gamechanger im alpinen Tourismus

+180
Verleih-
destinationen

+15 Jahre
sicherer &
reibungloser
Verleihbetrieb

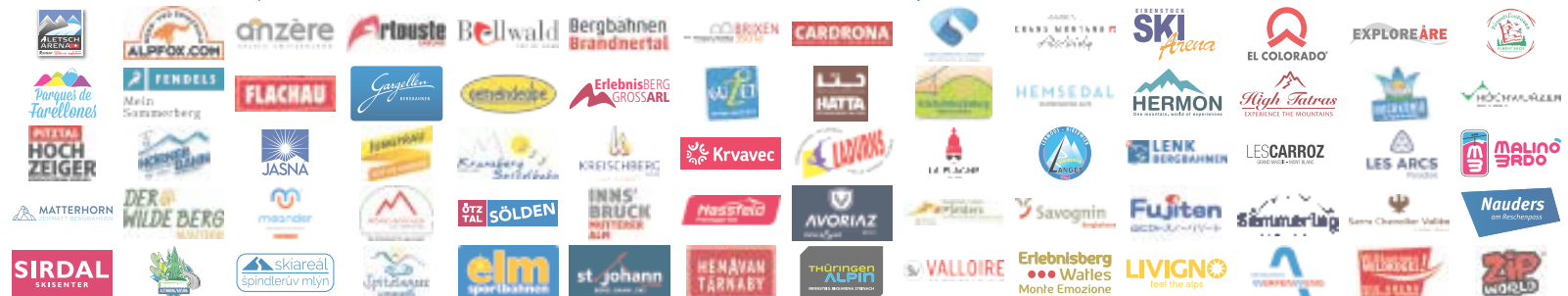
24/7
Rundum-Support
durch 12-köpfiges
Team

100%
Ersatzteil-
verfügbarkeit

- ✓ extrem rascher ROI – bis über 50% mehr Ersteintritte
- ✓ für die ganze Familie – komfortabel und einfach zu bedienen
- ✓ mit allen Seilbahnarten und -typen bequem transportierbar
- ✓ ganzjährig nutzbar auf Schotter, Wiese, Asphalt und Schnee

**JETZT
TESTEN!**

Immer mehr Seilbahnen und alpine Destinationen setzen auf das Mountaincart, den Publikumsrenner aus Oberbayern – Auswahl-





SI Redakteur
Thomas Surrer

SI Experte
Konstantin Kühner

Herbst ist Erntezeit, doch was ist ein Zwetschgenknoten?

In der Welt der Spleißknoten gibt es doch mehr Typen und Namen, als man denkt. Der moderne Spleißknoten auf Umlaufbahnen ist offiziell ein „ineinandergelegter Kreuzknoten“, wurde jedoch zu Beginn von der Austria Draht als Erfinder (nach eigenen Angaben) auch „Patentknoten“ genannt. Er ist so schlank, dass man darauf kuppeln kann und ungeübte Augen ihn leicht übersehen.

Professor Müller hat in den 1960er Jahren an der Uni Stuttgart sogar einen 7-litzigen Knoten erfunden, der sehr gute Lebensdauereigenschaften bietet, wegen seines Durchmessers für kuppelbare Fahrzeugklemmen aber eher ungeeignet ist. Den „Müllerknoten“ kennen und beherrschen daher nur noch wenige Spleißer.



Bild: Von oben nach unten: moderner ineinandergelegter Kreuzknoten, Müllerknoten und Zwetschgenknoten.

„Zwetschgenknoten“ ist lediglich ein bildlicher Kosenamen für den altbewährten Parallelknoten, der noch häufig an Skiliften und festgeklemmten Sesselbahnen zu finden ist. Er bietet sehr gute Biegelebensdauern, ist durch seine Größe jedoch nicht für kuppelbare Klemmen geeignet. Vor der Erfindung des Patentknotens mussten Spleißwächter in den Stationen verhindern, dass die zum Teil mit Schwerkraft funktionierenden Kuppelapparate versehentlich auf den dicken Knoten landeten. *Mit Dank an Seilermeister Peter Weiß, Flinsbach, für das Wort „Zwetschgenknoten.“*

JUNGFRAUBAHNEN: Luftseilbahn Lauterbrunnen – Grütschalp modernisiert

Die Luftseilbahn Lauterbrunnen – Grütschalp startet nach einer umfassenden Modernisierung wieder in den Betrieb. Herzstück der Erneuerung ist die neue Kabine mit Platz für 135 Personen. Damit ist die Kapazität besser auf die bereits erneuerte Adhäsionsbahn Grütschalp – Mürren abgestimmt. Die neue Kabine ist zudem farblich an die Bahn angepasst und verkehrt künftig unbegleitet.

Im Rahmen der Arbeiten wurden neben der Kabine auch das Gehänge sowie das Laufwerk ersetzt und die Kabinenführungen auf den Stützen angepasst. Weiter wurden sicherheitsrelevante Komponenten erneuert. So erhielt die Bergbahn zum Beispiel einen neuen Antrieb, die Fangbremsenhydraulik wurde ersetzt und die Getriebe sowie Antriebsmotoren revidiert. Insgesamt wurden 7,5 Millionen Franken investiert.

Während der Modernisierung der Luftseilbahn wurde auch die Güterumladeanlage auf der Grütschalp umfassend revidiert und erneuert. Mit der Anlage werden die Güter von der Luftseilbahn auf den Güterwagen der Adhäsionsbahn umgeladen. Die Umladeanlage ist damit ein zentrales Element für die Güterversorgung des Schweizer Bergdorfs Mürren.



© Jungfrau Bahnen Management AG

Auch die Talstation wurde aufgewertet: Ein zusätzliches Perron sorgt für eine bessere Trennung der Gästewege. Neue Rolltreppen, ein neuer Lift sowie höhere Perron-Türen verbessern den Komfort und die Sicherheit. Für die Mitarbeitenden wurden zudem neue Arbeitsbereiche geschaffen.

Ein weiterer Schwerpunkt der Erneuerung liegt auf der Energieeffizienz. In einer zweiten Bauphase wird bei der Bergstation ein zusätzliches Gebäude gebaut, in welchem ein Energiespeichersystem installiert wird. Die bei der Talfahrt erzeugte Energie kann künftig gespeichert und bei der Bergfahrt wieder genutzt werden. In einem weiteren Schritt soll auf den Dächern der Station Grütschalp eine Photovoltaikanlage installiert werden, welche die gewonnene Energie ebenfalls in das neu geschaffene Speichersystem abgibt.

HINTERSTODER-WURZERALM: Skigebiete setzen auf KI-Voicebot

Mit einem intelligenten KI-Voicebot und einem modernen Customer-Relationship-Management-System (CRM) wollen die österreichischen Bergbahnen in Hinterstoder und auf der Wurzeralm Servicequalität, Erreichbarkeit und die individuelle Betreuung der Gäste weiter ausbauen. Der KI-Voicebot kann bis zu 30 Anfragen gleichzeitig beantworten, dadurch wird die Erreichbarkeit deutlich verbessert und personelle Ressourcen werden deutlich geschont. Ziel der neuen Technologien ist es, die Bedürfnisse der Besucherinnen und Besucher noch besser zu verstehen und Serviceangebote gezielt auf deren Wünsche auszurichten. Dadurch können sämtliche Angebote, Informationen und Kommunikationsmaßnahmen noch individueller gestaltet werden. „Mit dem CRM-System lernen wir unsere Gäste besser kennen und können unsere Angebote gezielt weiterentwi-

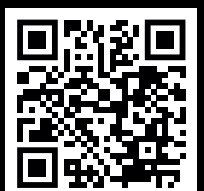


© HIWU

ckeln. Gleichzeitig sorgt der KI-Voicebot dafür, dass Informationen schnell und unkompliziert verfügbar sind – rund um die Uhr“, erklärt **Rainer Rohregger**, Vorstand der Hinterstoder-Wurzeralm Bergbahnen AG. „Unser Ziel ist es, unsere Gäste in jeder Phase ihres Besuchs bestmöglich zu begleiten – von der ersten Information über die Buchung bis zum Aufenthalt am Berg und darüber hinaus. Je besser wir die Wünsche unserer Gäste kennen, desto gezielter können wir unser Angebot weiterentwickeln und höchste Qualität bieten“, so Marketingleiterin **Andrea Zielinski**.

**WORK
WEAR**
**NEU
GEDACHT**

Für alle Anforderungen am Berg.
Planen Sie jetzt die Ausstattung für Winter 2027 / 2028.



Jetzt entdecken



Entdecken Sie
weitere Projekte von
Sunkid!



Ihr Partner für ganzjährige Erlebniswelten

sunkidworld.com



Komfortabler Aufstieg im Bike Beginner Park Serfaus: Der Sunkid-Zauberteppich transportiert Nachwuchs-Mountainbiker mühelos bergauf. © Sunkid

SUNKID-FÖRDERBAND IN SERFAUS: FÜR BIKES IM SOMMER, FÜR SKI IM WINTER

Clevere Ganzjahresnutzung in Serfaus, Österreich: Ein 63 Meter langer Sunkid-Zauberteppich dient im Winter als Skilift und verwandelt sich im Sommer in eine kraftsparende Aufstiegshilfe für junge Mountainbiker. Ein Best-Practice-Beispiel für multifunktionale Infrastruktur.

Im Bike Beginner Park Serfaus (Tirol, Österreich) können Einsteiger spielerisch ihre ersten Erfahrungen auf dem Trail sammeln. Ein 63 Meter langer Sunkid-Zauberteppich erleichtert den Einstieg in den Sommertrendsport und schafft die idealen Voraussetzungen für viele Wiederholungsfahrten.

Tempo finden, zum richtigen Zeitpunkt bremsen, mit Gewichtsverlagerungen lenken und viele sportliche Heraus-

forderungen mehr: Das Radfahren auf unbekanntem Terrain verlangt den kleinen Mountainbikern einiges ab. Da bietet die intuitive und einfache Auffahrt mit dem modernen Sunkid-Zauberteppich eine gelungene Abwechslung und Zeit zum Ausruhen.

Selbst die Jüngsten können das Förderband selbstständig nutzen – und ihr Fahrrad ohne Anstrengung mittransportieren. Der bewährte „Blue Eye“-Förder-

gurt garantiert besten Grip bei allen Witterungsverhältnissen. Gleichzeitig fungiert der Zauberteppich als familienfreundliche Infrastruktur: Eltern und Großeltern können gemeinsam mit ihrem Bike-Nachwuchs nach oben fahren, um wertvolle Tipps für die nächste Abfahrt zu geben. Oder sie schießen während der Auffahrt Fotos und Videos von ihren Kids auf dem Trail, um diese besonderen Momente in Erinnerung zu behalten.



FACT BOX

BIKE BEGINNER PARK SERFAUS

Anwendung		Zubringer
Länge		63,4 m
Gurtbreite		600 mm
Oberfläche		Blue Eye
Antrieb		7,5 kW
Geschwindigkeit		max. 0,7 m/s

Ein Förderband, zwei Sportarten

Im Winter verrichtet der 2023 gelieferte Sunkid-Zauberteppich seine Dienste höhergelegen im Skigebiet der Familiendestination. Wintersportler kommen dabei in den Genuss einer windgeschützten Auffahrt in der lichtdurchfluteten EVO-Galerie. Einfach zu öffnende Slide-up-Notausgänge fügen sich perfekt zwischen

die hochwertigen Aluminiumbögen und Polycarbonatscheiben ein. PVC-Planen mit seitlichen Reißverschlüssen verschließen solide den Ein- und Ausgang bei Nichtbetrieb (Nacht, Schlechtwetter etc.).

Die seitlichen, mit robustem Teppich ausgelegten Abdeckungen ersetzt der Kunde im Sommer-Bike-Betrieb durch

auf Maß geschnittene Holzbretter. Durch deren natürliche Optik und die Montage der Anlage zwischen bodenebenen Betonmauern sind keine seitlichen Verblechungen zur Gewährleistung der Fahrgastsicherheit notwendig, und der Zauberteppich gliedert sich harmonisch in die Gesamtanlage des Bike Beginner Parks ein.



Der Zauberteppich ist im Sommer wie im Winter im Einsatz – im Winter mit windgeschützter Auffahrt in der lichtdurchfluteten EVO-Galerie. © Sunkid

DOPPELMAYR ERLEICHTERT DIE WARTUNG: SEILBAHN-SERVICE VERTRAGLICH GESICHERT

Planbare Kosten, Ressourcen und Personaleinsatz bei zugleich mehr Sicherheit, Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit. Für viele Seilbahnbetreiber ist es sinnvoll, mit dem Hersteller Doppelmayr individuelle Serviceverträge einzugehen.

Alle 1.500 Betriebsstunden oder alle sechs Monate – das ist die Schwelle, ab der Seilbahnbetreiber Wartungsaufgaben gemäß Instandhaltungsliste an den Hersteller Doppelmayr abgeben können. Doch warum sollten sie das tun? „Die Gründe sind vielfältig – von Fachkräftemangel über planbare Kosten bis hin zu kurzen Revisionszeiten reichen die Motive“, sagt **Wendelin Meusburger**, Bereichsleiter des Doppelmayr-Kundendienstes.

Fakt ist: Die Nachfrage steigt – und sie beschränkt sich schon lange nicht mehr auf urbane oder exotische Anlagen, deren Betreiber sich bei der Wartung auf externe Hilfe verlassen wollen. Auch zahlreiche alpine Bergbahnen setzen bereits auf Serviceverträge mit Doppelmayr – sowohl bei Neu- als auch bei Bestandsanlagen. Der Umfang der Verträge wird individuell vereinbart und reicht von einzelnen Dienstleistungen und Komponenten bis zur Wartung der kompletten Anlage. Generell nimmt das Volumen der Verträge laut Doppelmayr zu.

VORTEILE SERVICEVERTRAG

- Planbare Kosten über mehrere Jahre und dadurch höhere Budgetsicherheit
- Mehr Flexibilität bei der Personalplanung, gezielte Unterstützung bei Fachkräften- oder Ressourcenengpässen
- Optimierte Lifecycle Costs durch professionelle Instandhaltung und durch das Know-how des Herstellers
- Attraktive Preisvorteile durch mehrjährige Vertragslaufzeiten
- Maximale Anlagenverfügbarkeit und Betriebssicherheit durch professionelle Wartung
- Digitale Dokumentation aller Serviceaktivitäten für maximale Transparenz
- Kostenlose digitale Schulungen zur Qualifizierung des Betreiberpersonals
- Herstellergarantie: Doppelmayr steht mit seinem Know-how und seiner gesamten Organisation für die Qualität der ausgeführten Arbeiten ein



Herstellergarantie auf Serviceleistungen und Ersatzteile: Mit Doppelmayr sind Seilbahnbetreiber auf der sicheren Seite und profitieren von höherer Wirtschaftlichkeit & Verfügbarkeit der Anlage.

Planbares Budget

Die Verträge laufen zwischen zwei und acht Jahren, mit der Option verlängert zu werden. Seilbahnbetreiber erhalten damit Planungssicherheit, so Meusburger: „Unsere Kunden wissen über Jahre hinweg genau, wie viele Ressourcen für die Wartung ihrer Seilbahn benötigt werden und welche Kosten anfallen. Wir bieten Serviceverträge mit reinen Dienstleistungen oder auf Wunsch inklusive der Ersatzteile, die im Vertragszeitraum benötigt werden.“ So wird die wirtschaftliche Planung für den Betreiber deutlich erleichtert – Stichwort „Total Cost of Ownership“. Hinzu kommen Preisvorteile, betont Meusburger: „Durch die bessere Planbarkeit können wir Ressourcen effizienter einsetzen und den Kunden attraktive Konditionen anbieten.“ Auch die Zahlungsmodalitäten werden individuell vereinbart.

Planbarer Personaleinsatz

Fachkräfte mit spezifischem Wissen sind schwer zu finden oder müssen aufwendig ausgebildet werden. Zudem sind die Wartungsteams der Seilbahnbetreiber häufig überlastet. Eine Lücke, die Doppelmayr

mit seinen Experten füllen kann. „Als weltweit agierende Unternehmensgruppe haben wir über 300 Seilbahnspezialisten, die sich sowohl in der Montage von Neuanlagen als auch in der Wartung bestens auskennen“, erläutert Meusburger. Sie können entweder stellvertretend für Seilbahnmitarbeiter agieren – oder ergänzend. Die Aufgaben werden individuell aufgeteilt.

Zudem bindet Doppelmayr das örtliche Seilbahnpersonal während der regelmäßigen Services kontinuierlich ein. „Betreiber müssen keine Angst haben, Know-how zu verlieren. Im Gegenteil: Auf Kundenwunsch wird das Seilbahnpersonal in die Durchführung der Servicetätigkeiten eingebunden – inklusive des Zugangs zu unserer digitalen Wissensplattform“, betont Meusburger.

Planbarer Betrieb

Die Doppelmayr-Experten wissen also, was sie tun, und sorgen mit ihrer Kompetenz für eine maximale Verfügbarkeit und Sicherheit der Anlage. Alle ausgeführten Arbeiten haben zudem die Herstellergarantie. Daraus ergeben sich auch kurze Revisionszeiten – besonders wichtig bei



Mit einer Kapazität von 60 Personen pro Fahrzeug wurde die Beförderungsleistung mehr als verdoppelt und Wartezeiten verkürzt. © Thomas Sattler

FREY AUSTRIA: INNOVATIVE E-TECHNIK FÜR DIE MODERNSTE STANDSEILBAHN EUROPAS

In Hallstatt erschließt ab sofort die modernste Standseilbahn Europas das älteste Salzbergwerk der Welt – auch dank Steuerung, Antriebstechnik und Energie-Management von FREY Austria.

Nach 362 Tagen Bauzeit war es so weit: Am 29. August 2026 nahm die neue Standseilbahn Hallstatt und die umfassend modernisierten Salzwelten Hallstatt wieder den Betrieb auf. Mit einer Investition von rund 34 Millionen Euro entstand eines der bedeutendsten Tourismusprojekte Österreichs. Die modernste Standseilbahn Europas verbindet innovative Technik, höchsten Komfort und eine Architektur, die sich harmonisch in die UNESCO-Welterbelandschaft Hallstatt einfügt. Gleichzeitig öffnete auch das älteste Salzbergwerk der Welt nach einer umfassenden Modernisierung wieder seine Tore.

Modernste E-Technik von FREY Austria

Neben dem spektakulären Kabinen-Design im Salzkristall-Look sorgt vor allem der innovative Niveaueausgleich für ein erstklassiges Fahrgefühl. Die Firma FREY Austria zeichnete sich für die gesamten elektrotechnischen Einrichtungen verantwortlich und stellt den zuverlässigen Betrieb der Anlage sicher, wie auch schon in der Vergangenheit bei der

„Altanlage“. „Wir sind stolz darauf, dieses zukunftsweisende Projekt an der Seite der Salzwelten umzusetzen. Im Zusammenwirken mit den Herstellerfirmen Doppelmayr/Garaventa und Carvatech durften wir erneut unser Know-how unter Beweis stellen“, freut sich **Wolfgang Kofler**, Vertriebsleiter der FREY Austria.

Umfang der E-Technik

Die von FREY Austria gelieferten elektrotechnischen Einrichtungen umfassen den AC-Antriebsmotor sowie Frequenzumrichter für den Hauptantrieb, die Steuerschränke mit Hauptantriebs-Kopierwerks- und Bremsensteuerung, die unabhängige Hilfs- und Notantriebssteuerung, das übersichtlich gestaltete Steuerpult mit modernster Visualisierungseinrichtung, die Bedien- und Anzeigeeinrichtungen in den Stationen und Fahrzeugen, sowie das fehlersichere WLAN-System. Konkret kommt bereits das mehrfach verbaute iWLAN – Signalübertragungssystem zwischen den Stationen und den fahrenden Fahrzeugen zum Einsatz.

Steuerzentrale für den Überblick

In der Regel wird die neue Anlage mit unbegleiteten Fahrzeugen (ohne Fahrzeugbegleiter) von der Antriebsstation aus betrieben. Über eine leistungsfähige iWLAN-Verbindung werden sämtliche Steuerdaten, VoIP-Audio und hochauflösende Videobilder aus den Fahrzeugen (Fahrzeugabteile) sowie von den Streckenkameras in Echtzeit an das zentrale Steuerpult übertragen. So behält das Bedienpersonal alle seilbahntechnischen Funktionen und Infrastruktur jederzeit perfekt im Blick.

TECHNISCHE DATEN:

60-FUL – Salzbergbahn

Anzahl Fahrzeuggarnituren	2x2
Fahrzeugkapazität	(30+30) 60
Fahrtgeschwindigkeit	5,5 m/s
Förderleistung je Richtung	1.000 P/h
Fahrbahnlänge	594 m



Das zentrale Steuerpult wird mit Betriebsdaten, VoIP Audi und hochauflösenden Videos versorgt. © FREY Austria

Fahrzeugladung/Energie-Management

Die Standseilbahn hat einen hohen Energiebedarf durch Fahrzeugsteuerung, Niveauregelung, LED-Beleuchtungen, Infotainment, Heizungs- und Lüftungsanlage sowie Brandmeldeanlage. Um diesen Energiebedarf zuverlässig zu decken, kommt ein zukunftsweisendes 400-Volt-Stromversorgungssystem zum Einsatz.

Dabei erfolgt die 400 Volt-Erzeugung mittels spezieller Wechselrichter und einem zwischengepufferten 48-VDC-Batteriesystem. Dieses wird in den beiden Endstationen, während des Ein- bzw.

Aussteigens der Fahrgäste in Verbindung mit einem Laderegler durch das „FREY – Energie-Management“ blitzschnell nachgeladen, um den erforderlichen Stromverbrauch abdecken zu können.

Das übergeordnete Batteriesystem der fehlersicheren Fahrzeugsteuerung (24 VDC) wird permanent über das 400 Volt-Stromversorgungssystem bedient. Somit wird eine unterbrechungsfreie Pufferung des 24VDC-Batteriesystems und eine maximale Ausfallsicherheit gewährleistet.



ts Energie-Management/Fahrzeugladung.



Steuerschrank der Standseilbahn Hallstatt mit moderner E-Technik.



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

FREY AUSTRIA BEI DER SALZBERGBAHN

Lieferumfang

- Planung, Montage, Inbetriebnahme

Antriebe

- SIEMENS AC – Motor mit Nennleistung von 280 kW
- SIEMENS Sinamics S150 Umrichter mit Nennleistung 560 kW

Steuerung / Visualisierung / Kommunikationseinrichtungen

- Steuerung Failsafe Simatic S7-1500 für Haupt-/Hilfs-/Notantrieb
- Visualisierung in den Stationen und Fahrzeugen
- WLAN-Übertragung (Station, Strecke, Fahrzeuge)
- Audio/Videoübertragung in HD-Qualität (Stationen, Fahrzeuge)

IM TREND: WANDERN PER SEILBAHN

WARUM WANDERER BERGBAHNEN LIEBEN

78 Prozent der Wanderurlauber nutzen Seilbahnen. Soll heißen: Wandern und Bergbahnen bilden eine Symbiose, die für Tourismusdestinationen im Sommer erfolgversprechend ist.

„Die extrem hohe Verschränkung zwischen Wanderern und Bergbahnen ist offensichtlich. Während 58 Prozent aller Österreich-Urlauber im Sommer Bergbahnen nutzen, sind es unter den Wanderern ganze 78 Prozent“, betont **Stefan Kreppel**, bei der Österreich Werbung für Digitalisierung, Innovation, Strategie und Nachhaltigkeit verantwortlich. Gleichzeitig bevorzugen, so Kreppel, die Wanderer ganz eindeutig Urlaubsangebote mit inkludierter Seilbahnnutzung. Das soll, rät der Innovationsexperte, dazu führen, dass in der Produktgestaltung noch stärker und bewusster Wander- und Bergbahnenangebote kombiniert werden.

Altes Dogma überholt. Jetzt Stärken ausspielen!

Lange galt unter Bergbahnern das Dogma „Wandern kann man überall. Deshalb haben Seilbahnunternehmen, die aufs



Stefan Kreppel von der ÖW Werbung sieht Wandern und Bergbahnen eng verschränkt.

© ÖW/Schmittenhöhebahn, Max Steinbauer

WANDERURLAUBER FAKTEN & ZAHLEN

- 78 Prozent nutzen Bergbahnen
- 75 Prozent Stammgäste
- 51,7 Jahre Durchschnittsalter
- Natur & Landschaft sind für 81 Prozent das Urlaubshauptmotiv
- Naturnahe/ursprünglich (63 Prozent) & erholsam (68 Prozent) sind zentrale Wünsche
- Typologie: Klassisches Wandern (64 Prozent), Wandern & Besichtigen (20), Kulinarisches Genusswandern (8), Bergsteigen (5)
- 53 Prozent der Wanderurlauber kommen aus einem ländlichen Umfeld. Nicht nur die Großstädter zieht es in die Berge!
- 33 Prozent sind Familien mit Kindern
- Bergbahn-Inklusive-Angebote sind stark nachgefragt – sie haben einen hohen Mehrwert für die Gäste
- Jüngere Gäste mit eigenen Angeboten (Erlebniswanderungen, Klettersteige/ Klettern, Trailrunning, Abenteuer u.ä.) gezielt ansprechen

Wandern setzen, kein Alleinstellungsmerkmal“. Spätestens jetzt, wo klar ist – vier von fünf Wanderurlauber nutzen mit Freude Bergbahnen – kann die alte Denkweise getrost als überholt angesehen werden. Vielmehr sollten die Stärken der Bergbahnen gekonnt ausgespielt werden. Das gilt umso mehr, weil, so Kreppel, „das Erleben und Genießen der Natur für die allermeisten Wanderer viel mehr im Fokus stehen als das sportliche Sich-Bewegen-Wollen. „Es sind 81 Prozent der Wanderer, die ‚Natur & Landschaft‘ als Hauptmotiv nennen“, weiß der Österreich-Werber.

Leichter Start dank Bergbahn

Die zentrale Leistung, Gäste mitten hinein in ihre alpine Sehnsuchtslandschaft zu bringen, ist ein Alleinstellungsmerkmal. So bequem, schnell und „grün“ hinauf auf den Berg schafft man es nur per Bergbahn. Dass Wanderungen ab Mittel- oder Bergstation beginnen und enden, entspricht exakt den Wünschen der allermeisten Wanderer. Das wird anhand der von Stefan Kreppel präsentierten Wandertypologie klar:

„Klassisches Wandern (64 Prozent), Wandern & Besichtigen (20 Prozent), Kulinarisches Genusswandern (8 Prozent), Bergsteigen (5 Prozent).“

Potenziale maximal nutzen

Um als Destination und Seilbahnunternehmen die Potenziale der Wanderer noch besser nutzen zu können, ergeben sich mehrere Ansatzpunkte: Packages sind zu schaffen, die Wandern mit Bergbahn-Nutzung kombinieren. „Bergbahnen als Inklusivleistung erhöhen den wahrgenommenen Mehrwert“, weiß Kreppel. Familien sollten als Wander-Zielgruppe angesprochen werden, denn 33 Prozent aller Wandergäste sind mit Kindern auf Reisen.

Die Pracht, die oben auf den seilbahn-erschlossenen Bergen bequem zu erleben ist, gilt als Hauptmotiv der Wanderurlauber (Natur/Landschaft mit 81 Prozent). Sie soll eindrucksvoll präsentiert werden und vor Ort plakativ erlebbar sein.

Oliver Pichler

*Quelle: Stefan Kreppel
Österreich Werbung/T-MONA*

Wart das jetzt mit dem Fachkräftemangel?

SI-Experte Domenico Bergamin schreibt über die aktuelle Entspannung am Arbeitsmarkt und weshalb touristische Betriebe gerade jetzt ihre Arbeitsbedingungen weiterentwickeln sollten.

Plötzlich weniger Mangel

Bis vor kurzem war der Fach- und Arbeitskräftemangel eines der dominierenden Themen im Tourismus. In Befragungen von Betrieben rangierte die Suche nach geeigneten Mitarbeitenden regelmäßig weit oben auf der Sorgenliste. Gerade in einer personalintensiven Branche ist das nachvollziehbar. Denn fehlende Mitarbeitende wirken sich schnell auf Angebot und Servicequalität aus. Fehlen beispielsweise zwei Mitarbeitende im Restaurant, müssen die Verbliebenen größere Stationen übernehmen. Die Wartezeiten steigen, die Belastung im Team nimmt zu. Im schlechtesten Fall werden Öffnungszeiten reduziert oder Angebote gestrichen. Die Gäste sind unzufrieden, die Mitarbeitenden zunehmend frustriert und die Attraktivität des Arbeitsplatzes sinkt weiter. Eine Negativspirale beginnt sich zu drehen.

Corona als Brennglas

Wie schnell diese Entwicklung gehen kann, hat die Corona-Pandemie gezeigt. Geschlossene Betriebe und unsichere Perspektiven führten dazu, dass viele Mitarbeitende die Branche verließen. Als die Nachfrage zurückkam, fehlten sie an allen Ecken und Enden. Offenbar ist zumindest ein Teil inzwischen zurückgekehrt. Gleichzeitig haben Betriebe reagiert, Prozesse effizienter gestaltet und Arbeitsmodelle flexibilisiert. Und plötzlich scheint der Fachkräftemangel etwas von seiner Dringlichkeit verloren zu haben.



Domenico Bergamin
Tourismusberater, domenicobergamin.ch

Der Arbeitsmarkt kühlt sich ab

Dieser Eindruck täuscht nicht. Der Fachkräftemangel-Index der Adecco Group Schweiz ist 2025 zum zweiten Mal in Folge deutlich gesunken. Gegenüber dem Vorjahr nahm er um 22 Prozent ab. Die Zahl der offenen Stellen sank um acht Prozent, während gleichzeitig 17 Prozent mehr Stellensuchende bei den RAV registriert waren. Als Gründe gelten weniger offene Stellen, mehr Stellensuchende, die konjunkturelle Abkühlung sowie der Einfluss von Automatisierung und Künstlicher Intelligenz auf bestimmte Büroberufe. Ein wesentlicher Teil der aktuellen Entspannung dürfte somit konjunkturell bedingt sein. Mit einer wirtschaftlichen Erholung kann sich die Situation entsprechend wieder verschärfen.

Demografie bleibt Demografie

An der langfristigen Entwicklung ändert die aktuelle Entspannung wenig. Die geburtenstarken Jahrgänge verlassen zunehmend den Arbeitsmarkt, während weniger junge Menschen nachrücken. Hinzu kommt ein weiterer Effekt: Viele Babyboomer arbeiteten Vollzeit. Jüngere Generationen wünschen häufiger Teilzeitmodelle oder zusätzliche Ferien. Eine Person, die den Arbeitsmarkt verlässt, lässt sich deshalb nicht zwingend durch eine neue ersetzen. Unter Umständen braucht es für dasselbe Arbeitsvolumen künftig eineinhalb Personen. Der Rekrutierungsbedarf könnte somit steigen, selbst wenn die Zahl der Arbeitsplätze konstant bleibt.

Jetzt wäre Zeit für Verbesserungen

Gerade deshalb wäre es riskant, die aktuelle Entspannung als neue Normalität zu betrachten. Vielmehr bietet sie den Betrieben Zeit, ihre Strukturen auf einen Arbeitsmarkt vorzubereiten, in dem unterschiedliche Lebensmodelle selbstverständlich werden.

Ein großes Potenzial liegt bei Frauen, die nach der Mutterschaft nicht oder nur teilweise in den Arbeitsmarkt zurückkehren. Längere Mutterschaftsurlaube, flexible Wiedereinstiege, Führungsfunktionen in Teilzeit und familien-gerechte Arbeitszeiten können helfen, dieses Potenzial besser zu nutzen. Dazu gehört auch, Teilzeit für Männer zu ermöglichen. Familienfreundlichkeit funktioniert kaum, wenn sie allein Aufgabe der Frauen bleibt.

Auch am anderen Ende des Erwerbslebens bestehen Möglichkeiten. Viele Menschen sind beim Erreichen des Pensionsalters fit und würden gerne in reduziertem Umfang weiterarbeiten. Gerade der Tourismus bietet dafür bereits gute Beispiele. Flexible Einsätze und passende Aufgaben könnten dieses Potenzial noch stärker erschließen.

Fazit: Die Atempause nutzen

Der Fachkräftemangel ist momentan weniger ausgeprägt. Seine strukturellen Ursachen sind damit aber nicht verschwunden. Die Demografie lässt sich ebenso wenig wegdiskutieren wie veränderte Vorstellungen davon, wie viel und wie lange Menschen arbeiten möchten.

Die aktuelle Entspannung sollte auch dazu genutzt werden, um die Bedingungen für Mitarbeitende weiterzuentwickeln. So können sich Betriebe für die nächste Phase einen Vorteil verschaffen. Denn spätestens mit einer stärkeren Konjunktur dürfte der Wettbewerb um geeignete Arbeitskräfte wieder zunehmen. Dann werden jene Betriebe eine Nasenlänge voraus sein, die nicht erst wieder über ihre Attraktivität als Arbeitgeber nachdenken, wenn die Stellen erneut schwieriger zu besetzen sind.



Fahrer Erich Krabacher arbeitet in der Pension weiter bei den Bergbahnen Sölden.



© SI/Gemini (KI-generiert)

Verlust von Geld, Daten, Reputation oder gar der Stillstand des Betriebes: KI-Betrugsmaschinen können bei Bergbahnen massive Schäden anrichten.

KI-BETRUGSMASCHEN: *Systeme & Personal wappnen*

Phishing, Ransomware, CEO-Fraud: Cyberangriffe und Internetbetrug erfahren durch Künstliche Intelligenz eine neue Quantität und Qualität. Mit welchen Maschen Bergbahnen rechnen müssen und wie sie sich wappnen können, erklärt Thorsten Behrens von der Institution Watchlist Internet.

SI Magazin: Wie verändert Künstliche Intelligenz (KI) den Internetbetrug?

Thorsten Behrens: Einerseits nutzen Kriminelle KI, um die Quantität ihrer Betrügereien zu steigern. Per KI-Bot werden automatisch tausende Telefonnummern durchgerufen oder Mails verschickt und nach potenziellen Opfern gesucht. Wer reagiert, wird dann persönlich bearbeitet. Andererseits steigt die Qualität. So entfernt KI bei Phishing-Nachrichten bisher typische Erkennungsmerkmale wie Rechtschreib- oder Grammatikfehler, zudem wird die Anrede persönlicher.



Thorsten Behrens
Geschäftsführer Watchlist Internet

Der Betrug wird also individueller?

Betrugsmuster zielen heute häufiger auf höhere Schadenssummen ab und sind daher personalisiert. Wir nennen das Social Engineering. Ein verbreitetes Szenario ist der „zweite Betrug“: Nach einem ursprünglichen Schaden (z. B. durch einen Fake-Shop) kontaktieren die Täter die Opfer erneut, geben sich als Bankmitarbeiter aus und bieten unter Vorspiegelung falscher Tatsachen Hilfe bei der Rückholung des Geldes an, um so Zugriff auf das Online-Banking zu erhalten.

Welche Rolle spielen KI-Fälschungen von Stimmen, Bildern oder Videos?

Der Betrug mittels Deepfakes nimmt zu. So wird etwa für den „CEO-Fraud“ die Stimme des Vorgesetzten simuliert oder gar ein Fake-CEO in den Videocall gesetzt, um eine Überweisung zu veranlassen. Beides funktioniert bei großen Unternehmen mit großer Distanz zwischen den Personen, die sich persönlich kaum bis gar nicht kennen. Die Bergbahnbranche ist hier wohl zu kleinteilig, man kennt

sich, Unstimmigkeiten in der Kommunikation fallen schneller auf. Zudem kann die KI noch keine Dialekte (*lacht*). Trotzdem gilt: Es gibt für jeden die passende Falle zum falschen Moment. So existiert bereits der umgekehrte CEO-Fraud, wo der echte CEO Geld an falsche Mitarbeiter überweist.

Mit welchen Maschen müssen Bergbahnen und Skigebiete noch rechnen?

Angriffe erfolgen oft durch die Übernahme von Mitarbeiterkonten mittels Phishingmail oder durch Anrufe angeblicher IT-Dienstleister, welche Zugriff per Fernwartung verlangen. Ziel ist es, in interne Systeme einzudringen, Daten abzugreifen oder die Kommunikation zwischen Management und Belegschaft zu manipulieren, um anschließend CEO-Fraud-Attacks durchzuführen.

Ransomware-Angriffe zielen dagegen darauf ab, Netzwerke zu infiltrieren, Daten zu verschlüsseln und Lösegeld zu erpressen. Kriminelle ziehen mittels KI unbemerkt Daten ab und verankern Infektionen in Backups, lange bevor die ei-



© 5/Gemini (KI-generiert)

KI-Suchmaschinen können Nutzer ungewollt auf betrügerische Seiten leiten, wenn Anfragen unpräzise gestellt werden. In Zukunft wird eventuell sogar der eigene KI-Agent mit KI betrogen.

gentliche Verschlüsselung stattfindet, was auch bei vorhandenen Datensicherungen problematisch ist. Der Stillstand der IT-Systeme, die Veröffentlichung von Geschäftsgeheimnissen oder der Verlust der Daten kann bis zur Insolvenz des betroffenen Unternehmens führen.

Geht es auch eine Nummer kleiner?

Selbstverständlich: So nutzen Betrüger Sicherheitslücken in Content-Management-Systemen oder Servern, um Websites unbemerkt zu manipulieren, etwa durch Weiterleitungen zu Fake-Shops. Diese Angriffe beuten das gute Suchmaschinen-Ranking der betroffenen Unternehmen aus. Die eigene Domain sollte man also regelmäßig mit spezifischen Suchbegriffen bei Google prüfen.

Wie können sich Bergbahnen generell technisch gegen Betrüger wappnen?

Unternehmen sollten zur Absicherung ein striktes Rechte-Management etablieren, auch wenn im Skigebiet eine hohe Vertrauensbasis vorherrscht. Jeder sollte wirklich nur auf die für ihn notwendigen Daten zugreifen können, damit ein

Phishing- oder Ransomware-Angriff lokal begrenzt bleibt. Zudem sollten Software-Updates konsequent eingespielt werden, da KI-gestützte Angriffe verstärkt nach veralteten Sicherheitslücken suchen.

Welche Rolle spielen die Mitarbeitenden?

Die größte Schwachstelle ist und bleibt der Mensch. Es ist essenziell, den Belegschaften zu vermitteln, wie aktuelle Fallen aussehen und wie man sich im Arbeitsalltag sicher verhält, da technische Absicherungen allein oft nicht ausreichen. Die Verantwortlichen sollten sich dazu selbst über neue Maschen auf dem Laufenden halten, etwa mit unseren Warnmeldungen, die auch per Newsletter, Pushnachricht etc. abonniert werden können.

Vorsorge ist schön und gut, aber wie sollten Bergbahnen im Notfall reagieren?

Sollte ein Vorfall eintreten, ist schnelles Handeln entscheidend, wobei das Melden des Vorfalls durch das Opfer Priorität hat, anstatt aus Angst vor arbeitsrechtlichen Konsequenzen zu schweigen. Hier sollte eine entsprechende Unternehmenskul-

WATCHLIST INTERNET

Die Watchlist Internet ist eine unabhängige Informationsplattform zum Thema Internetbetrug. Der österreichische Verein ist nahezu einzigartig im deutschsprachigen Raum, informiert Privatpersonen sowie Unternehmen kostenfrei über aktuelle Betrugsfälle im Internet und gibt Tipps, um sich vor Internetbetrug zu schützen.



Die Watchlist Internet wird vom Österreichischen Institut für angewandte Telekommunikation (ÖIAT) in enger Zusammenarbeit mit der Internet Ombudsstelle umgesetzt. Finanziert wird der Verein vom Staat, den Sozialpartnern, Banken, Zahlungsdienstleistern und Webportalen.



Scan mich

Neben Warnmeldungen zu Betrugsfällen (*siehe QR-Code*) und Listen mit betrügerischen Webseiten bietet die Watchlist Internet weitere Services und Tools an.

tur vorherrschen. Zudem müssen Pläne für die Wiederherstellung (inklusive getesteter Backups) und den Umgang mit Erpressungsversuchen existieren; bei Bedarf sind externe Sicherheitsexperten hinzuzuziehen. Nicht zuletzt appelliere ich daran, entdeckte Betrugsversuche anonym an die Watchlist Internet zu melden, um das Warnsystem effektiv zu halten.

Interview: Thomas Surrer



Seilbahnplanungs GmbH

Die Seilbahnplaner

Projektierung

Planung

Umsetzung



seilbahnplanung.at

ideenspinner.com

INFOSOFT: PERSONAL UNTER L-GAV UND AZG PLANEN

Infosoft erweitert konsequent seinen Lösungsstandard für Bergbahnen. Neu dabei im Bereich Personaleinsatzplanung und Zeitwirtschaft sind der optimierte Monatsrapport inklusive Mobile-Quittierung. Außerdem: Das IT-Unternehmen lädt Bergbahnen zum Pionier-Programm ein.

Die Infosoft Systems AG entwickelt seit über 30 Jahren innovative Softwarelösungen für den öffentlichen Verkehr und den Tourismus. Mit der Produktlinie *info.team* für die Personaleinsatzplanung stehen die Anforderungen des Landes-Gesamtarbeitsvertrag des Gastgewerbes (L-GAV) sowie des Schweizer Arbeitszeitgesetzes (AZG) inklusive der dazugehörigen Verordnung in einer einzigen Lösung zur Verfügung.

Bei der Dienstplanung können alle relevanten Vorgaben zu Arbeits- und Ruhezeiten, Dienstschichten, Ausgleichs- und Ruhetagen, Nacharbeit und Pausen geprüft werden.

Das System erkennt Verstöße unmittelbar und zeigt diese direkt an. Die Auslegung der zugrunde liegenden Parameter kann dabei kontextbezogen und mehrstufig definiert werden.

Die Zeitabrechnung L-GAV wurde an die Monatsabrechnung angeglichen. Davon profitieren beide Welten, denn nun können Pausen wie auch Stempelungen in beiden Welten sauber dem Mitarbeiter gegenüber angezeigt und ausgewiesen werden. Seitens L-GAV ist es auch möglich, mit Zulagen oder Spesen in Geld- oder Mengenform zu arbeiten.

Noch einfacher: Digitale Quittierung

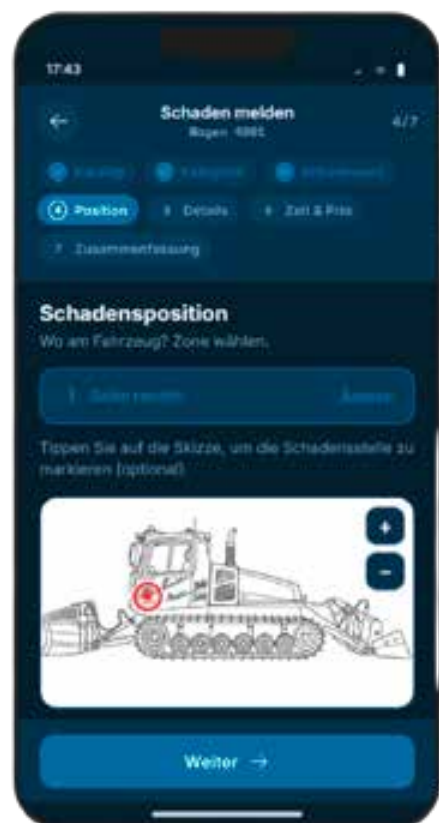
Mit der Lösung quittieren Bergbahnen nun auch die Monatsabrechnung digital: Mitarbeitende lassen sich ihre Arbeitszeiten einfach und transparent digital bestätigen. Mit nur einem Klick erfolgt die Quittierung – schnell, nachvollziehbar und ganz ohne Papierformulare. Dies reduziert den administrativen Aufwand und vereinfacht den Prozess für Betrieb und Mitarbeitende gleichermaßen.

Aufruf Pionier-Programm für Bergbahnen ab 2027/2028

Infosoft hat eine neue Fahrzeug-Produktlinie auf einer komplett neuen, modernen, KI-basierten Plattform entwickelt. *info.vehicle* adressiert dabei die Themen Fahrzeugverwaltung- und Verfügbarkeit, während *info.fleet* noch einen Schritt weitergeht und Fahrzeugplanung, Depot-Management und Anbindung von Lade-Infrastrukturen ermöglicht. Ab Q3 2026 gehen die Pionier-Kunden in den Produktivbetrieb. In einem ersten Schritt stehen vor allem Fahrzeuge mit vier Rädern im Fokus. Danach plant Infosoft mit der superschnellen Plattform Branchen-spezifische Ausprägungen und Erweiterungen zur bekannten gesetzeskonformen Personaleinsatzplanung und Zeitwirtschaft (HR-Prozesse, Mitarbeiter-Kommunikation, etc.). Daher der Aufruf an alle Bergbahnunternehmen: Infosoft plant ab 2027/2028 ein eigenes Pionier-Programm für Bergbahnen. Gesucht sind Entscheider, welche höhere Anforderungen haben und einen neuen Standard gestalten wollen. Wer am Projekt teilnehmen möchte, kann sich gerne direkt an Infosoft wenden.

Infosoft arbeitet mit insgesamt über 130 Stadt- und Regionalverkehrsunternehmen, Eisenbahnen und Schifffahrtsunternehmen zusammen. Zu den Kunden gehören unter anderem die Lenzenerheide Bergbahnen, die Lauchernalp Bergbahnen und die Tschentenbahn.

Jetzt Termin vereinbaren!



Die neue Fahrzeug-Produktlinie erlaubt frei definierbare Schadenskataloge und Prüfprozesse. © Infosoft



Monatsabrechnung digital quittieren – zeitsparend mit einem Klick. © Infosoft



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

HERAUSFORDERNDES GÄSTEVERHALTEN: WAS TUN, WENN GÄSTE PROBLEME MACHEN?

Einzelne Gäste sind es, die durch ihr Verhalten massiv Aufmerksamkeit beanspruchen, Mitarbeiter über Gebühr fordern oder für sich und andere zum Sicherheitsrisiko werden.

Zwei Besucher, die im August 2025 trotz striktem Verbots Aufkleber am Gipfelkreuz der Zugspitze hinterlassen haben, sind ein ganz aktuelles Beispiel nicht tolerierbarem Gästeverhaltens. Seit das legendäre Gipfelkreuz im Vorjahr mit viel Aufwand, inklusive Hubschraubert transport ins Tal, von zig Schichten Werbeaufklebern befreit und neu mit Blattgold überzogen wurde, hat es frei von Aufklebern zu bleiben.

Am Kreuz Sticker oder Pickerln aller Art anzubringen ist demnach verboten und gilt als Sachbeschädigung. Argumentiert wird das Beklebe-Verbot am ausgesetzten, stark frequentierten Gipfel mit dem hohen Sicherheitsrisiko beim Anbringen, das oft mit Fotografieren oder Filmen einhergeht.

Indoor-Gipfelkreuz als Lösung?

Zeitgleich mit der Sanierung des Kreuzes hat die Bayerische Zugspitzbahn ein Indoor-Gipfelkreuz in der Bergstation platziert. Damit soll Berg-Unerfahrenen erspart werden, via Kurz-Klettersteig ab Bergstation auf den Gipfel zu steigen. „Wir bieten die gefahrlose Möglichkeit, Erinnerungsfotos mit der originalgetreuen Kreuz-Nachbildung zu machen. Ausdrücklich erlaubt ist hier, aber auch nur hier, das Anbringen von Aufklebern“, betont **Laura Schaper** von der Bayerischen Zugspitzbahn.



Am Indoor-Gipfelkreuz der Zugspitze sind Aufkleber erlaubt. © BZB

Das Gipfelkreuz der Zugspitze ist Ziel von Vandalismus. © BZB



Besagtes Indoor-Gipfelkreuz war den Klebesündern zu wenig. Vom Beklebe-Verbot ließen sie sich ebenfalls nicht abschrecken. Was folgte war eine kluge Reaktion der Bayerischen Zugspitzbahn via Social-Media, wo auch der Straftatbestand der Sachbeschädigung thematisiert wurde. „Auf das Posting hin haben sich die beiden Verantwortlichen bei uns gemeldet“, verrät Laura Schaper.

Verschiedenste Problembereiche

Die Palette möglichen Gästeverhaltens, das Seilbahn- und Skigebietsbetreiber vor Probleme stellt, ist vielfältig. Kaum angesprochen, doch nicht zu unterschätzen, sind zerstörerischer Vandalismus sowie Schwarzfahrer bzw. Skifahrer die Skipässe missbräuchlich verwenden. Regelmäßig Thema sind etwa auf der Zugspitze oder der Innsbrucker Nordkette Wanderer bzw. Bergsteiger, welche die letzte Seilbahnfahrt versäumen und so teure Notbetriebsstunden erzwingen, für die sie dann aufkommen müssen.

Trödelnde Skifahrer

Skifahrer, die für eine letzte Verbindungsabfahrt noch einmal hinauf auf den Berg müssen, sorgen etwa am Nassfeld, vor allem im Frühjahr, wenn die Tage länger werden, für Probleme. „Um zur Sonnenalpe Nassfeld/Passhöhe oder ins Tal abfahren zu können, stellen zwei unserer Bahnen neuralgische Punkte dar. Kommt ein Skifahrer zu spät, suchen wir im Fall des Falles individuelle Lösungen“, erklärt **Stefan Flaschberger**, Prokurist und technischer Leiter der Bergbahnen Nassfeld Pramollo, der auch noch ein zweites Problem anspricht.

Illegale Skitourengeher

„Pistengehen ist bei uns verboten. Wer trotz fehlender Erlaubnis die Pisten für den Aufstieg nützt, verhält sich wie ein Geisterfahrer auf der Autobahn. Mit dieser Argumentation versuchen wir bewusstseinsbildend zu wirken“, verrät Flaschberger. Auch in Obertauern ist Pistengehen, das lange toleriert wurde, seit Winter 2025/26 verboten. Das Sicherheitsrisiko wurde zu groß. Die Skisicherheit ist überhaupt eine Herzensangelegenheit von **Klaus Steinlechner** von der Tauernlift GmbH. „Man kann gar nicht genug unternehmen, um die Rücksichtnahme der Skifahrer untereinander und das Beachten der Pistenregeln zu fördern“, appelliert er.

Polizeipräsenz im Skigebiet

Innovative Wege in Sachen Sicherheit werden seit Jahren am Kreischberg und im Lachtal beschritten: „Unter dem Motto ‚Gemeinsam.Sicher im Wintersport‘ arbeiten wir eng mit der Polizei des Bezirks Murau zusammen. Zentral ist die sichtbare Präsenz der Polizei im Skigebiet. Das erhöht das Sicherheitsgefühl, wirkt präventiv, etwa was Skidiebstähle betrifft und macht, sollte etwas passieren, die schnelle Unfallaufnahme möglich“, erläutert **Karl Fussi** von den Bergbahnen Kreischberg und Lachtal. Die Polizei kümmere sich, so der Bergbahner, überdies um die Verkehrslenkung während der An- bzw. Abreise. Von einer weiteren vielversprechenden Erfahrung berichtet Fussi überdies: „Wir laden zu ‚Coffee with Cops‘ in unsere Bergstation ein, um Skifahrer und Polizei miteinander ins Gespräch zu bringen.“ *Oliver Pichler*

Ganzjährig im Einsatz: Mitarbeiterbekleidung für Bergbahnen muss unterschiedlichsten Anforderungen gerecht werden. © Schöffel PRO



NEUE GANZJAHRESAUFGABE: MITARBEITER RICHTIG EINKLEIDEN

Sicherheit, Funktion und Markenauftritt: Die Anforderungen an die textile Ausstattung von Bergbahnteams steigen, Bekleidung wird zur Ganzjahresaufgabe. Wie lässt diese sich lösen?

Bergbahnen haben sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Aus saisonalen Wintersportbetrieben sind vielerorts Ganzjahresdestinationen geworden, die ihren Gästen zu jeder Jahreszeit ein vielfältiges Angebot bieten. Gleichzeitig nimmt die Vielfalt der Aufgaben innerhalb der Betriebe zu. Mitarbeitende sind im technischen Dienst, im Gästeservice, in Werkstätten, auf Baustellen, in Bikeparks oder bei Wartungsarbeiten im Gelände im Einsatz. Damit wachsen auch die Anforderungen an die Mitarbeiterbekleidung.

Einheitlichkeit versus Individualität

Was bisher häufig über einzelne Produkte gelöst wurde, erfordert zunehmend ein ganzheitliches Bekleidungskonzept. Gefragt sind Lösungen, die Schutz vor Witterungseinflüssen bieten, Bewegungsfreiheit ermöglichen, ein professionelles Erscheinungsbild schaffen und gleichzeitig den unterschiedlichen Anforderungen der einzelnen Einsatzbereiche gerecht werden.

Während im Winter Kälte-, Wind- und Nässeschutz im Vordergrund stehen, verlangen die wärmeren Monate nach leichten, atmungsaktiven Materialien, die auch bei hoher körperlicher Belastung ein angenehmes Trageklima gewährleisten. Hinzu kommen Faktoren wie intensive UV-Strahlung, wechselhafte Wetterbedingungen und lange Arbeitstage im Freien.

System an abgestimmten Produkten

Als Spezialist für Team- und Arbeitsbekleidung entwickelt Schöffel PRO seit vielen Jahren Bekleidungslösungen für Bergbahnen im gesamten Alpenraum. Das Unternehmen setzt dabei auf ein System aus aufeinander abgestimmten Produkten, das Winter- und Sommerausstattung gleichermaßen berücksichtigt.

Von wetterfesten Außenjacken über funktionelle Midlayer bis hin zu leichten Shirts und Hosen entstehen Bekleidungskonzepte, die Mitarbeitende durch alle Jahreszeiten begleiten. „Mit Schöffel PRO möchten wir Unternehmen ganzjährig und ganzheitlich ausstatten: vom Büro bis zur Baustelle, oder übertragen auf die Alpinindustrie, von der Skiwerkstatt bis zur Skipiste“, berichtet **Thomas Bräutigam**, Geschäftsführer der Schöffel PRO GmbH.

Sicherheit und Sichtbarkeit

Neben Funktionalität und Komfort gewinnt ein weiteres Thema zunehmend an Relevanz: die Sicherheit. In vielen Bereichen des Bergbahnbetriebs arbeiten Mitarbeitende im Umfeld von Fahrzeugen, Maschinen, Baustellen oder technischen Anlagen. Gute Sichtbarkeit ist dabei ein wesentlicher Faktor, um Arbeitsprozesse sicher zu gestalten.

Schöffel PRO hat sein Sortiment um eine neue High Vis Kollektion erweitert. Die Produkte kombinieren moderne Warnschutzstandards mit den funktionellen Eigenschaften professioneller Arbeitsbekleidung. Auffällige Warnfarben und reflektierende Elemente erhöhen die Sichtbarkeit bei schlechten Lichtverhältnissen.

Mehr Informationen und Beratung auf schoeffel-pro.com.





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



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



Ob auf der Baustelle oder bei Infrastrukturarbeiten im Bergbahn-Umfeld: Je nach Anforderung sorgt High-Vis-Bekleidung für maximale Sichtbarkeit und dadurch für erhöhte Sicherheit. © Schöffel PRO

nissen, während atmungsaktive und robuste Materialien für hohen Tragekomfort im täglichen Einsatz sorgen.

Bekleidung macht Marke

Die Mitarbeiterbekleidung bleibt ein wichtiger Bestandteil des Unternehmensauftritts. Einheitliche Bekleidung stärkt die Wiedererkennbarkeit der Marke, vermittelt Professionalität und schafft Orientierung für Gäste. Deshalb setzen viele Bergbahnen auf durchgängige Bekleidungskonzepte, die sich über verschiede-

ne Abteilungen und Jahreszeiten hinweg erstrecken. Individuelle Farbwelten, Logos und speziell abgestimmte Kollektionen ermöglichen dabei einen einheitlichen Auftritt, ohne Kompromisse bei Funktion oder Sicherheit einzugehen.

Schöffel PRO als spezialisierter Partner

Die Anforderungen an moderne Mitarbeiterbekleidung werden auch künftig weiter steigen. Ganzjahresbetrieb, zunehmende Spezialisierung der Aufgabenbereiche und höhere Ansprüche an Arbeits-

sicherheit verlangen nach Lösungen, die unterschiedliche Anforderungen miteinander vereinen. Für Bergbahnen bedeutet dies, Bekleidung nicht mehr nur als Ausrüstung, sondern als wichtigen Bestandteil eines professionellen Betriebs zu betrachten.

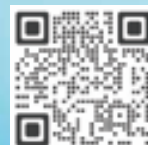
Schöffel PRO leistet mit durchdachten Ganzjahreskonzepten und neuen Lösungen im Bereich High Visibility einen wichtigen Beitrag dazu, Mitarbeitende im täglichen Einsatz bestmöglich zu unterstützen.

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

Intelligente Gästekommunikation inklusive **Live-Informationen** aus Ihrem Skigebiet:

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

Jetzt Voicebot testen!



Artificial Intelligence for Tourism
www.feratel.ai

feratel **AI**plus

Moderne Schmierung erleichtert und sichert die tägliche Arbeit der Seilbahntechniker.

© Mayrhofer Bergbahnen



INTERFLON: FÜR DEN MENSCHEN – NICHT NUR FÜR DIE MASCHINE

Seilbahnen, Beschneiungsanlagen oder Pistenraupen – sie alle profitieren von der Schmierung durch INTERFLON-Produkte. Doch ein Aspekt wird oft übersehen: Die Nutzer. Betriebsleiter und Maschinisten gewinnen damit mehr Zeit, erfahren mehr Sicherheit und schützen ihre Gesundheit.

Wenn über moderne Schmierstoffe gesprochen wird, stehen meist technologische Kennzahlen wie Reibungsreduzierung, Verschleißschutz oder Standzeiten im Mittelpunkt. Bei INTERFLON rückt jedoch ein weiterer entscheidender Faktor in den Fokus: der Mensch vor Ort.

Die saubere Schmierung dient als Basis

Im oft rauen Arbeitsalltag von Bergbahnen und Seilbahnbetrieben sind es die Maschinisten und Techniker, die bei Wind und Wetter Höchstleistungen erbringen. Noch fordernder wird es für das Personal, wenn Anlagen durch falsche Öle und Fette verschmutzen oder einfrieren.

Eine sauber und korrekt ausgeführte Schmierung bildet daher das Fundament für ein sicheres Arbeitsumfeld. Durch die Bildung transparenter, trockener Schutzfilme (auf Basis der bewährten *MicPol*®-Technologie) ziehen Schmierstoffe von INTERFLON keinen Staub, Eis oder Schmutz an. Die Maschinen bleiben sauberer, lassen sich optisch einwandfrei auf Risse oder Mängel prüfen und laufen ohne unerwartete Ausfälle oder unkontrollierte Blockaden.

Die Automatik ersetzt Risikoeinsätze

Ein wesentlicher Hebel für den Schutz des Personals ist die Reduzierung ge-

fährlicher Routinearbeiten. Durch den Einsatz automatischer Schmier-systeme entfällt ein Großteil der zeitraubenden und oft mit Gefahren verbundenen manuellen Abschmierarbeiten. Die Schmierstoffgeber versorgen kritische Stellen kontinuierlich und bedarfsgerecht mit der exakten Fett- oder Ölmenge. Für das Wartungsteam bedeutet das: weniger gefährliche Aufstiege zu schwer zugänglichen Anlagenteilen, Stützen oder Seilscheiben und somit eine direkte Senkung des Unfallrisikos.

Längere Schmierintervalle erhöhen die Sicherheit

Gleichzeitig tragen die ausgeprägten Langzeiteigenschaften der INTERFLON-Produkte zu einer sichereren Instandhaltung bei. Längere Schmierintervalle verringern die Frequenz, in der Maschinisten in Gefahrenbereiche vordringen müssen.

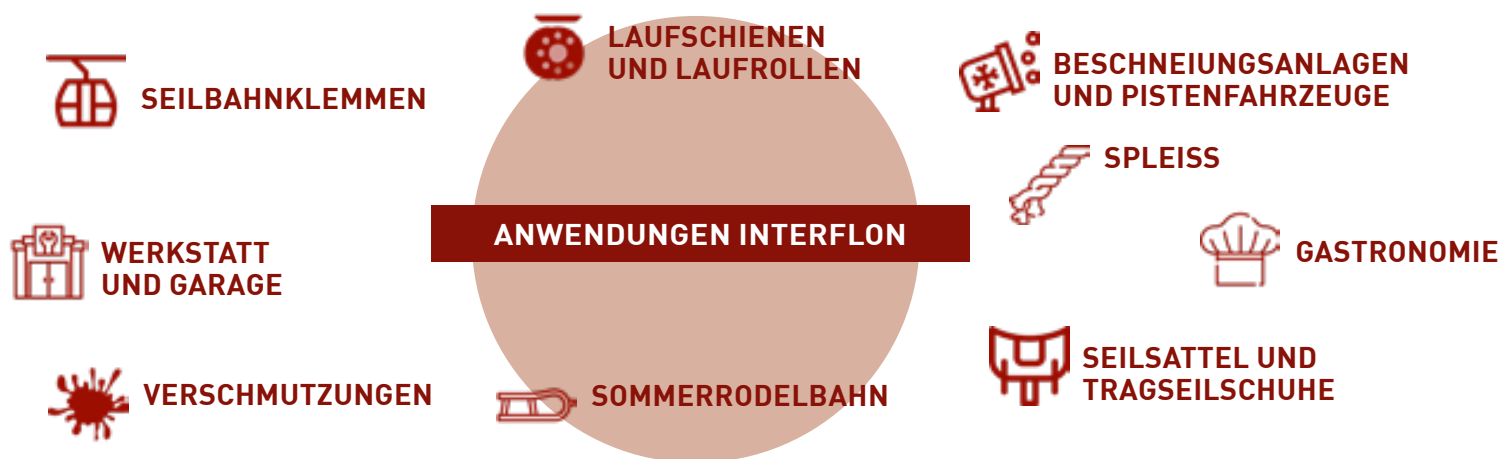
Wo früher in kurzen Abständen nachgeschmiert werden musste, ermöglichen die extrem belastbaren Hochleistungsschmierstoffe heute signifikant gestreckte Wartungsfenster. Dies gibt Be-

FRANZ BRUNNER

Geschäftsführer INTERFLON Österreich

„Mit unseren High-Tech-Lösungen reduzieren wir nicht nur Ausfallzeiten von Seilbahnen, Beschneiungsanlagen und Pistenfahrzeugen. Schmierarbeiten werden auch sauberer, seltener und sicherer – und damit verbessern sich die Arbeitsbedingungen für die Instandhaltungsteams.“





treibern nicht nur Planungssicherheit, sondern schützt das Instandhaltungspersonal vor unnötiger Exposition in steilem, unwegsamem oder vereistem Gelände.

Der Arbeitsplatz wird sicherer

Auch im unmittelbaren Arbeitsumfeld sorgen die INTERFLON-Produkte für mehr Arbeitssicherheit und Sauberkeit: Herkömmliche Schmierfette neigen zum Abtropfen, Verharzen oder Auswaschen, was häufig zu schmierigen Filmablagerungen auf Podesten, Leitern, Trittflächen oder Führungsschienen führt.

INTERFLON Schmierstoffe weisen eine hohe Haftfähigkeit auf und verhindern ein Abspritzen oder Abtropfen zuverlässig. Dadurch sinkt das Risiko von Rutsch- und Sturzunfällen – eine der häufigsten Ursachen für Arbeitsunfälle im technischen Betrieb – drastisch. Zugleich wird die Umwelt- und Bauteilkontamination wirksam minimiert.

Die Gesundheit wird geschützt

Nicht zuletzt setzt INTERFLON auch bei den Inhaltsstoffen neue Maßstäbe für Gesundheit und Umwelt: Mit der Entwicklung PFAS-freier Schmierstoffe entfällt der Einsatz sogenannter „Ewigkeitschemikalien“. INTERFLON setzt konsequent auf PFAS-freie Schmierstofflösungen und bietet für sensible Anwendungen zusätzlich unabhängig zertifizierte Produkte. PFAS-freie Formulierungen – darunter auch unabhängig zertifizierte Lösungen für sensible Umgebungen – vereinen somit maximalen Arbeitsschutz, regulatorische Zukunftssicherheit und gelebten Umweltschutz.

Fazit

Eine durchdachte Schmierstrategie schont keineswegs nur Seile, Lager und Getriebe – sie schützt in erster Linie die Menschen, die diese Anlagen täglich mit Einsatz betreuen.

ts

5 WEGE ZU MEHR SICHERHEIT

IN DER INSTANDHALTUNG

01 Sauberere Maschinen

Weniger anhaftender Staub und weniger Schmutz erleichtern Sichtkontrollen.

02 Weniger Arbeiten an schwer zugänglichen Stellen

Automatische Schmiersysteme reduzieren manuelle Schmierarbeiten.

03 Längere Schmierintervalle

Weniger Wartungseinsätze bedeuten weniger Aufenthalt in Gefahrenbereichen.

04 Sauberere Arbeitsflächen

Weniger austretender Schmierstoff reduziert Verschmutzungen.

05 PFAS-freie Lösungen

Mehr Zukunftssicherheit für Mensch und Umwelt.



**VIelen DANK FÜR
7.700 FOLLOWER
AUF LINKEDIN**



**Auch
folgen**





Mit den ausfahrbaren Stützen des neuen Unterwagens können die Propellermaschinen im Gelände stabil positioniert werden. © TechnoAlpin

TECHNOALPIN: ÜBERARBEITETE SERIE SETZT MIT TR9 & TR10 NEUE MASSSTÄBE

Mit der umfassenden Überarbeitung der TR9 und TR10 entwickelt TechnoAlpin seine Propellermaschinenserie konsequent weiter. Im Fokus der neuesten Generation stehen Lösungen, die den Arbeitsalltag im Skigebiet spürbar erleichtern.

Übersichtliche Bedienung, optimierte Möglichkeiten für Transport und Lagerung sowie eine noch effizientere Ressourcennutzung: Die überarbeitete TR-Serie von TechnoAlpin setzt erneut Maßstäbe für Propellermaschinen. Ausgangspunkt für diese Weiterentwicklung war das direkte Feedback der Kunden. Die Erfahrungen der Anwender, die täglich mit den Maschinen arbeiten, lieferten wertvolle Impulse und halfen dabei, konkretes Optimierungspotenzial gezielt umzusetzen.

Alle Bedienelemente auf einer Seite

Auf den ersten Blick fällt die neue Anordnung der Bedienelemente auf: Display, Schaltschrank, Höhenverstellung und Schwenkung befinden sich bei den überarbeiteten TR9 und TR10

nun gemeinsam auf einer Seite der Maschine. Damit sind alle zentralen Steuerelemente übersichtlich gebündelt und beim Bedienen oder Warten direkt erreichbar. Mit der neuen Anordnung wurde auch die Betriebssicherheit erhöht. Der bisher an der Oberseite des Displays platzierte Notausschalter konnte entfallen, da sich der Hauptschalter nun unmittelbar im Arbeitsbereich des Displays befindet. Gleichzeitig verhindert diese Lösung, dass angesammelte oder abrutschende Schneemengen den Notausschalter unbeabsichtigt betätigen.

Neuer Unterwagen für mehr Flexibilität

Der neu entwickelte Unterwagen verbindet kompakte Abmessungen mit hoher Stabilität. Seine Stützen lassen sich je nach Einsatzsituation ein- oder ausfahren: In der eingefahrenen Position benötigen sie rund 30 Prozent weniger Platz als bei den bisherigen Modellen. Das schafft Vorteile beim Transport, weil mehr Maschinen auf einem LKW untergebracht werden können, und reduziert zugleich den Platzbedarf bei der Übersommerung. Dort, wo es auf einen besonders sicheren Stand ankommt, etwa bei der Positionierung im steilen Gelände, werden die Stützen ausgefahren. Sie reichen dabei weiter als bei den bisherigen Modellen und sorgen für zusätzliche Stabilität. So kann die Maschine flexibel auf die örtlichen Gegebenheiten eingestellt werden – von der kompakten Transportstellung bis zum sicheren Einsatz in anspruchsvollem Terrain.

Geringerer Energieeinsatz und digitale Steuerung

Auch bei der Ressourcennutzung wurden die TR9 und TR10 gezielt weiterentwickelt. Die überarbeiteten Modelle erzeugen dieselbe Schneemenge bei geringerem Energieeinsatz und ge-

Die überarbeitete Propellermaschine TR9 verfügt über einen neuen Unterwagen, der eingefahren 30 Prozent weniger Platz benötigt als bisherige Modelle.





Die Maschine kann flexibel auf die örtlichen Gegebenheiten eingestellt werden – von der kompakten Transportstellung bis zum sicheren Einsatz in anspruchsvollem Terrain.



Dort, wo es auf einen besonders sicheren Stand ankommt, etwa bei der Positionierung im steilen Gelände, werden die Stützen ausgefahren.



Alle zentralen Steuerelemente sind übersichtlich gebündelt und beim Bedienen oder Warten direkt erreichbar.

währleisten zugleich einen effizienten Druckaufbau – unabhängig von der Meereshöhe. Damit unterstützen sie Skigebiete dabei, ihre Beschneigung leistungsstark und zugleich ressourcenschonend zu gestalten. Die Erfahrungen aus der Praxis zeigen: Die Steuerung der Maschinen erfolgt überwiegend über die Steuerungssoftware *ATASSpro*. Für lokale Wartungsarbeiten oder an Standorten ohne Internetverbindung steht zusätzlich eine Bluetooth-Verbindung zur Verfügung. Deshalb können mobile Maschinen künftig auch ohne Display bestellt werden. Das reduziert nicht nur die Kosten für den Skigebietsbetreiber, sondern folgt auch einem einfachen Grundsatz: Die nachhaltigste Ressource ist jene, die gar nicht erst benötigt wird.

Weiterhin leistungsstark im Grenztemperaturbereich

Regelmäßige Analysen von TechnoAlpin zeigen, dass ein Großteil der Schneestunden in der Einschneiphase bei Feuchtkugelttemperaturen zwischen -2°C und -5°C liegt. Gerade unter diesen anspruchsvollen Bedingungen ist eine hohe Performance entscheidend.

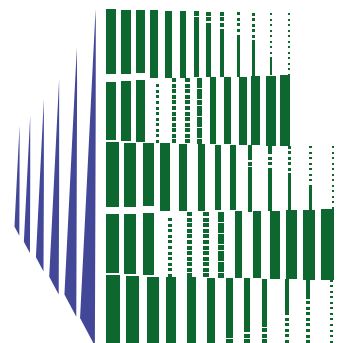
Die *TR*-Serie baut dabei auf hochwertige Düsen und Nukleatoren mit Rubineinsätzen, die je nach Anforderung unterschiedlich konfiguriert werden können. Ein Luftkühler mit außergewöhnlich großer Kühloberfläche ergänzt dieses Zusammenspiel. So bieten *TR9* und *TR10* auch bei herausfordernden Temperaturen eine zuverlässige Grundlage für eine effiziente Schneeproduktion.



Die überarbeiteten Modelle erzeugen dieselbe Schneemenge bei geringerem Energieeinsatz und gewährleisten zugleich einen effizienten Druckaufbau – unabhängig von der Meereshöhe.

Vereinheitlichte Bauteile vereinfachen Logistik

Ein wesentliches Merkmal der *TR*-Serie ist ihr hoher Grad an Vereinheitlichung: Rund 90 Prozent der Bauteile sind sowohl innerhalb der *TR*-Serie als auch mit den Modellen der *TT*-Serie identisch. Das vereinfacht die Ersatzteilbeschaffung und Lagerhaltung auf Kundenseite und schafft zugleich Vorteile für die interne Logistik. Die umfassende Überarbeitung verbindet bewährte Leistungsmerkmale mit konkreten Verbesserungen aus der Praxis. So werden die *TR9* und *TR10* noch einfacher zu bedienen, flexibler zu transportieren und effizienter zu betreiben – und setzen bei Benutzerfreundlichkeit, Betriebssicherheit und Ressourcennutzung erneut Maßstäbe.



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**



Höchste Pistenqualität und Effizienz: die neue SmartCut-Fräse mit KFX-Technologie. © Kässbohrer

WENIGER EINGRIFF, MEHR WIRKUNG: PROFIMEINUNG ZUR NEUEN SMARTCUT-FRÄSE

Seit vielen Jahren sorgt Stefan Beywl als stellvertretender Betriebsleiter und erfahrener Pistenprofi im Skigebiet Großer Arber im Bayerischen Wald für perfekte Bedingungen auf den Pisten. Nun hat er die neue SmartCut-Fräse von Kässbohrer fundiert bewertet. Wie lautet sein Urteil?

Wer mit **Stefan Beywl** über Pistenpräparierung spricht, merkt schnell: Hier spricht jemand mit Leidenschaft, Erfahrung und einem klaren Blick für das, was im Arbeitsalltag wirklich zählt. Seit vielen Jahren sorgt der stellvertretende Betriebsleiter und erfahrene Pistenprofi im Skigebiet Großer Arber im Bayerischen Wald für perfekte Bedingungen auf den Pisten. Dank seiner langjährigen Erfahrung weiß er genau, worauf es in der Praxis ankommt, und bewertet neue Technologien entsprechend fundiert.

Zeit für Fräse war reif

Umso bemerkenswerter fällt sein Urteil über die neue SmartCut-Fräse mit KFX-Technologie aus. Nach intensiven Praxis-tests bei ihm im Skigebiet Großer Arber war für Stefan Beywl schnell klar, welche Chancen die neue Fräsgeneration bietet: „Es wurde Zeit, diese Technologie in die Serie zu bringen. Die Ergebnisse haben mich gleich überzeugt und zeigen, wie viel Entwicklungspotenzial in diesem Konzept steckt.“

Fräse entscheidend für Investition

Die neue Frästechnologie hat Stefan Beywl derart begeistert, dass sie für die

Investitionsentscheidung des Skigebiets zum entscheidenden Faktor wurde. „Wir kaufen den neuen PistenBully 600 Polar W ganz gezielt mit der neuen SmartCut Fräse und KFX“, sagt Beywl. Für ihn leisten die beiden Innovationen einen wichtigen Beitrag zu einer noch effizienteren und qualitativ hochwertigeren Pistenpräparierung.

Weniger Eingriff in den Schnee

Besonders beeindruckt zeigt sich der erfahrene Praktiker von der neuen Geometrie der Fräse. Die Kombination aus Fräszähnen mit optimierter Geometrie und zwei scharfkantigen Schneiden verbes-

sert die Aufbereitung des Schnees deutlich. „Überzeugend ist auf alle Fälle die neue Form der Zähne mit den Vorschneidern und den Hauptschneidern. Man muss den Schnee gar nicht mehr so tief bearbeiten und erreicht trotzdem eine homogene Masse, um eine perfekte Piste zu zaubern“, erklärt Beywl.

Der entscheidende Vorteil im täglichen Einsatz: Die Fräse arbeitet deutlich oberflächennäher als bisherige Systeme. „Ich muss nicht mehr so tief in den Untergrund vordringen. Es reicht, wenn Vorschneider und Hauptschneider die obere Schicht bearbeiten, damit ein perfektes Pistenbild entsteht“, so Beywl.

Mehr Effizienz, weniger Energieeinsatz

Auch wenn die neue Fräse am Großen Arber bislang noch keine komplette Wintersaison im Einsatz war, erwartet Beywl spürbare Einsparungen beim Kraftstoffverbrauch. Effizienz und Nachhaltigkeit sind wichtige Aspekte für das Skigebiet, weshalb auch bereits auf alternative Kraftstoffe wie HVO gesetzt wird.

„Zu den Einsparungen durch die neue Fräse kann ich aktuell noch nichts Konkretes sagen, weil wir sie noch keine ganze Saison genutzt haben. Aber durch



Stefan Beywl
Stellvertretender Betriebsleiter
Großer Arber



Durch die Kombination aus Vorschneidern und Hauptschneidern erzielt die neue SmartCut-Fräse laut Stefan Beywl bereits bei geringerer Arbeitstiefe ein hervorragendes Pistenbild.

das geringere Anpressen und das weniger tiefe Eindringen gehe ich von einer deutlichen Treibstoffersparnis aus.“ Eine Aussage, die völlig mit den Erfahrungen von Kässbohrer aus den globalen Tests in mehreren Skigebieten übereinstimmt.

Aus der Praxis für die Praxis

Für Stefan Beywl ist die neue *SmartCut*-Fräse ein Beispiel dafür, wie echte Innovation entsteht: durch enge Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Anwendern. Seine Einschätzung fällt entsprechend eindeutig aus.

Die neue Frästechnologie verbessert die Pistenqualität, bietet gleichzeitig großes Potenzial für einen effizienteren Ressourceneinsatz, erleichtert dem Fahrer die Arbeit und macht Spaß. Oder wie Beywl es als langjähriger PistenBully-Fahrer mit einem Augenzwinkern formuliert: „Ein Leben ohne PistenBully ist möglich, aber sinnlos.“

PROACADEMY CAMP 2026: PERFEKT VORBEREITET FÜR DIE WINTERSAISON

Mit dem ProAcademy Camp im November in Sölden bietet Kässbohrer auch 2026 wieder ein praxisorientiertes Fahrertraining unter realen Winterbedingungen.

Das Camp richtet sich an Einsteiger, Nachwuchsfahrer und alle, die ihre Fähigkeiten im *PistenBully* gezielt ausbauen möchten. Nach einer kompakten theoretischen Einführung verbringen die Teilnehmer den Großteil der Ausbildungszeit direkt im *PistenBully* – konkret auf dem Rettenbachgletscher.

Mit den erfahrenen Trainern **Anthony Bowman**, **Marvin Seibezeder** und **Roland Winkler** vertiefen sie ihr Wissen rund um Fahrtechnik, Pistenpräparierung, Fahrzeugtechnik, Sicherheit sowie effizientes und ressourcenschonendes Arbeiten. Auch die richtige Pflege und Wartung der Maschinen wird behandelt. Die intensive 1 zu 1 Betreuung direkt im Fahrzeug ermöglicht individuelles Lernen und schnelle Fortschritte.

Für viele Teilnehmer ist das Camp weit mehr als ein Fahrertraining: Es ist ein Treffpunkt für die nächste Generation professioneller PistenBully Fahrer. Teilnehmer profitieren von den Erfahrungen anderer Fahrer, knüpfen wertvolle Kontakte und erhalten neue Impulse für ihre tägliche Arbeit.



Teilnehmerzahl ist begrenzt

Die Teilnahmeplätze sind limitiert, die Plätze sollten rasch gesichert werden. Weitere Informationen sowie die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie unter proacademy.info. Am besten, Sie scannen gleich den QR-Code.



Kontakt:

George Sarimpalidis
+49 7392 900-356
george.sarimpalidis@pistenbully.com

Mehr als Seilbahnen

Leidenschaftlich in jeder Hanglage



**INAUEN
SCHÄTTI**

Kompaktseilbahnen
der Inauen-Schätti AG

Der Schlüssel zum Erfolg:
Individuelle Konfiguration
auf Basis von Standard-
komponenten.

www.seilbahnen.ch



Dank seiner besonderen geometrischen Form ermöglicht der Oloid eine effektive Durchmischung des Wassers bis zum Seegrund. © Demaclenko

OLOID: ENERGIE- UND KOSTENEFFIZIENT SPEICHERSEEN UMWÄLZEN

Bis zu 98 Prozent Energieersparnis und garantiert eisfreie Speicherseen im Winter: Demaclenko und Oloid Engineering präsentieren einen echten Gamechanger für Skigebiete.

Dank einer neuen Kooperation mit der Oloid Engineering GmbH hat Demaclenko eine völlig neue, kosteneffiziente und energiesparende Lösung für das Umwälzen und Belüften von Speicherseen für die Beschneigung eingeführt. Als Alternative zur herkömmlichen Druckbelüftung bietet *Oloid* gleich mehrere Vorteile:

- Mögliche Energie- und Kosteneinsparung von bis zu 98 Prozent;
- Effiziente Wasserhomogenisierung und gleichmäßige Durchmischung aller Wasserschichten;
- Gezielte Wassertemperaturregelung und effektive Senkung der Temperatur;
- Optimierte Kühlturmlaufzeiten und deutlich reduzierte Betriebsdauer;
- Verhindert die Bildung einer geschlossenen Eisdecke im Winter;
- Reduktion der Laufzeiten der Druckbelüftung bis hin zum kompletten Ersatz (bei Bestandsanlagen);
- Effektive Algenprävention im Sommer und verbesserte Wasserqualität;
- Minimaler Reinigungs- und Wartungsaufwand;
- Einfache Installation sowie schnelle und unkomplizierte Inbetriebnahme;
- Kann in die Demaclenko-Steuerungssoftware *Snowvisual* integriert werden.

Was ist ein Oloid?

Bei einem Oloid handelt es sich um eine spezielle geometrische Form, die 1929 vom Schweizer Ingenieur **Paul Schatz** durch eine Umstülpung eines Würfels entdeckt wurde und sich durch eine einzigartige Wälzbewegung auszeichnet. Das deutsche Unternehmen Oloid GmbH hat dieses Charakteristikum auf die Anwendung in Flüssigkeiten übertragen, um gezielte Strömungs- und Wellenbewegungen zu erzeugen, etwa in Brauereien oder Kläranlagen. Durch eine Kooperation mit Demaclenko konnte die Anwendung nun auch auf Speicherseen adaptiert werden, wo der *Oloid* eine effektive Durchmischung des Wasser bis zum Seegrund ermöglicht.

Wie wird der Oloid im See installiert?

Das *Oloid-System* besteht aus einem Rührkörper mit Motor, der auf einer Schwimmerkonstruktion befestigt ist. Diese wird auf die Wasseroberfläche aufgesetzt und ist sofort betriebsbereit. Um den *Oloid* in der Position zu halten und einen reibungslosen Betrieb zu gewährleisten wird das System an einem sogenannten Gestänge montiert. Dieses ist über ein Drehgelenk an zwei Platten am Boden des Sees fixiert. So ist gewährleistet, dass sich das System automatisch an Füllstandsveränderungen im See anpassen kann. Zudem können auf dem Gestänge Temperatursonden montiert werden, um die Wassertemperatur zu überwachen.

Oloid mit Schwimmkonstruktion.



Wie funktioniert das Prinzip des Oloids?

In einem stehenden Gewässer – wie beispielsweise einem Speichersee – bilden sich verschiedene Wasserschichten mit unterschiedlichen Temperaturen. Die *Oloid-Technologie* wirkt dieser natürlichen Schichtung entgegen, indem sie charakteristische Strömungs- und Wellenbewegungen erzeugt und dadurch eine gleichmäßige Durchmischung des Wassers sicherstellt. Der *Oloid* sorgt zum einen dafür, dass die unterschiedlichen Temperaturschichten angeglichen und insgesamt gesenkt werden. Zum anderen verhindert die Umwälzung durch den *Oloid* die Bildung einer geschlossenen Eisdecke. Im Sommer verhindert das System effektiv das Algenwachstum, verbessert so die Wasserqualität und reduziert den Reinigungs- sowie Wartungsaufwand des Speichersees maßgeblich.

GEGÜBERSTELLUNG ENERGIEKOSTEN

Vergleich zwischen OLOID-Technologie und herkömmlicher Seeumwälzung

Beispielrechnung für einen Speichersee mit 70.000m³	Konventionelle Seeumwälzung mit Kompressor	OLOID-Technologie (3 Geräte im Einsatz)
LEISTUNG	37 kW	Max. 0,75 kW
LAUFZEIT	3.000 h	3.000 h
VERBRAUCH	111.000 kWh	2.250 kWh
RICHTWERT STROMPREIS	0,22 €/kWh	0,22 €/kWh
BETRIEBSKOSTEN	24.420,00 €	495,00 €

FAZIT: Mit OLOID 98% Energie- und Kosteneinsparung

Wie lassen sich Betriebskosten senken?

Die effiziente Durchmischung des *Oloid* reduziert den Energieverbrauch der Beschneigungsanlage, da beispielsweise die Laufzeiten der Wasserkühlurmanlage optimiert werden oder die Druckbelü-

tung reduziert bzw. gar nicht mehr benötigt wird. Bei Neubauprojekten bietet *Oloid* zudem eine attraktive Möglichkeit, Investitionskosten zu senken. Da weder Druckrohrleitungen noch Kompressoren erforderlich sind, entfallen aufwändige bauliche Maßnahmen, und die Inbetriebnahme des *Oloids* kann schnell und unkompliziert erfolgen. Auch der Wartungsaufwand des Systems ist auf ein Minimum reduziert.

Am deutlichsten zeigen sich die Ersparnisse jedoch beim Energieverbrauch, die sich bei einem See mit 70.000 m³ um bis zu 98 Prozent reduzieren können. *Oloid* wird damit zum echten Gamechanger für eine zukunftsweisende Bewirtschaftung von Wasserspeichern.

HELMUT ELLMER

Technischer Leiter Bergbahnen Filzmoos (AT)

„Besonders hervorzuheben ist der äußerst geringe Energiebedarf des Oloid-Systems: Unsere Aufzeichnungen haben ergeben, dass es während des Betriebs mit nur etwa fünf Prozent des Verbrauchs einer konventionellen Kompressorlösung arbeitet – also sehr effizient! Auch in der praktischen Anwendung konnte die Oloid-Technologie überzeugen. Der Betrieb gestaltete sich im ersten Winter unkompliziert und zuverlässig, und die Wasseroberfläche blieb durchgehend eisfrei. Zusätzlich hat uns die effektive Kühlung des Wassers durch die kontinuierliche Umwälzung positiv überrascht. Mit der geplanten Automatisierung, inklusive temperatur- und zeitabhängiger Steuerung, erwarten wir eine weitere Optimierung des Betriebs. Kurzum zeigt sich bereits jetzt, dass das Oloid-System klare Vorteile bietet, auch wenn die anfänglichen Investitionskosten etwas höher sind. Insgesamt hinterlässt die Anlage bereits jetzt einen sehr positiven Eindruck und wir blicken mit großem Interesse auf die kommenden Wintereinsätze.“



Mehr Infos:

+39 0472 061601

sales@demaclenko.com

demaclenko.com

E-Commerce und Pricing Lösung für Bergbahnen

pricenow.ch

insidelabs.tech

Engage with intelligence



Die Überwurfkette BIG FOOT ist rasch montiert und vergrößert die Auflagefläche signifikant – für mehr Stabilität und weniger Bodendruck. © Hans Hall

NEUHEIT BIG FOOT VON HANS HALL: ÜBERWURFKETTE FÜR WEICHES GELÄNDE

Hans Hall überrascht einmal mehr mit einer Innovation. Der Kettenhersteller hat „BIG FOOT“ zum Patent angemeldet – eine Überwurfkette für Bagger und Dumper in schwierigem Gelände.

Ob im Moor, im Forst oder beim Leitungsbau in Skigebieten: In weichem, sumpfigem und feuchtem Gelände kommen Bagger, Minibagger und Dumper mit klassischen Gummiketten oft an ihre Grenzen. Aufgrund fehlender Auflagefläche und Instabilität der Böden drohen Flurschäden oder gar das Umkippen der Fahrzeuge. Das Umrüsten auf geeignete Ketten dauert zudem oft lange und ist arbeitsintensiv; oder breitere Ketten werden gar nicht erst angeboten.

Überwurfkette verbreitert Auflage

Der Hersteller Hans Hall hat daher die Überwurfkette *BIG FOOT* entwickelt, wel-

che ähnlich wie eine Schneekette über die vorhandene Gummikette gelegt wird, wodurch ein zeitaufwendiger kompletter Kettenwechsel vermieden wird. „Das System vergrößert die Auflagefläche signifikant, indem beispielsweise eine 400 mm breite Kette auf 830 bis 850 mm oder eine 450 mm Kette auf mindestens einen Meter verbreitert wird, was den Bodendruck um mindestens 50 Prozent reduziert“, berichtet Geschäftsführer **Hans Hall**. Die Konstruktion besteht aus einer hochfesten Stahl-Gliederkette als Zugträger, Gummibändern und variablen Stegprofilen, die je nach Anforderung aus Stahl, Kunststoff oder Holz gefertigt werden können.

Montage und Modularität

Die Montage des Systems ist schnell umgesetzt und kann – je nach Kettengröße – von zwei bis drei Personen durchgeführt werden. Der Bagger fährt dazu auf die Überwurfkette und hebt sich selbst mit seinem Arm in die Höhe. Dann kann die Kette einfach geschlossen werden. *BIG FOOT* ist modular aufgebaut, besteht aus geschraubten statt geschweißten Komponenten und ist aktuell an Standardfahrwerke mit 200, 250, 400 oder 450 mm Kettenbreite anpassbar.

Upgrade für klassische Bagger

Das System findet Anwendung in Mooren, der Forstwirtschaft und in Skigebieten; dort etwa bei der Rohrverlegung, beim

Einbringen von Spundwänden oder beim Rückschnitt von Büschen und Bäumen. *BIG FOOT* wurde im ersten Schritt für Minibagger zwischen zwei- und zwölf-Tonnen konzipiert. Die Kette verbessert die Kippstabilität der Fahrzeuge und reduziert den Bodendruck, was die Unfallgefahr bei Schrägfahrten senkt.

Ergänzung für Schnee-Dumper

Das Konzept wird derzeit auf Dumper, wie (wie dem TCB50 von Takeuchi, Morooka MST2200 etc.) ausgeweitet, die ähnliche Herausforderungen bei schweren Lasten und schwierigem Untergrund haben, etwa durch Einsätze im Schnee und Schlamm sowie tauenden Permafrost. *BIG FOOT* ist daher auch relevant für das Snowfarming in Skigebieten, bei dem Schnee von Depots auf die Pisten transportiert werden muss. Auch kleinere, selbstfahrende Dumper – im Volksmund gern „Schubkarre“ genannt – sollen künftig mit der Überwurfkette ausgestattet werden können.

Marktdebüt im September 2026

Die Entwicklung von *BIG FOOT* läuft seit eineinhalb Jahren: Während erste Tests mit den Prototypen in Deutschland stattfanden, erfolgte die finale Erprobung mit dem Endprodukt in der Schweiz. Die Patentanmeldung ist bereits eingereicht, und die Vermarktung soll Mitte September starten.



Hinweis: Hintergrund KI-generiert

BIG FOOT eignet sich für den Mooreinsatz.

ts

SKIPISTEN: SAATGUT CLEVER WÄHLEN

Die Wiederbegrünung von Flächen im alpinen und subalpinen Raum stellt besonders hohe Ansprüche an die Saatgutmischung. Worauf muss man achten – besonders bei der Schlafsaat?

Die Lebensbedingungen für die Vegetation in alpinen und subalpinen Gebieten unterscheiden sich grundlegend von denen in tiefer gelegenen, agrarischen Flächen, wo humus- und nährstoffreiche Böden vorherrschen. Im alpinen Gelände findet man jedoch humus- und nährstoffarme Böden. Neben der Saatgutmischung ist auch der Begrünungszeitpunkt sowie die Begrünungstechnik von entscheidender Bedeutung. Darauf weist Kärntner Saatbau hin.

Saatgutwahl

Durch die verschiedensten baulichen Eingriffe kommt es zu einer Zerstörung des gewachsenen Bodens. Die Folge sind feinerdearme, oft steinige Begrünungsunterlagen mit geringer Wasserspeicherkapazität und hoher Erosionsanfälligkeit. Ebenso tragen die extremen Klimaverhältnisse in Hochlagen ihres dazu bei, dass eine Begrünung mit zunehmender Höhenlage immer schwieriger wird und die Anforderungen an das Saatgut immer höher werden. Die *ReNatura*® Alpinmischungen von Kärntner Saatbau sind an die Standortbedingungen im alpinen Bereich angepasst (siehe Box).

STANDORTBEDINGUNGEN IM ALPINEN BEREICH



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

Durch die kurzen Vegetationszeiten können nur Pflanzen, die während dieser Zeit Samen tragen, den Begrünungserfolg sicherstellen. Nur sie können jedes Jahr das Samenpotenzial im Boden auffüllen. Dieses Samenpotenzial ist notwendig, damit sich die Bestände immer wieder von selbst regenerieren. Ebenso dürfen die Pflanzen über den Winter nicht auswintern.

Aussaatzeitpunkt

Der richtig gewählte Aussaatzeitpunkt ist entscheidend für den Erfolg der Wiederbegrünung. Am sichersten gelingt die Begrünung, wenn unmittelbar nach Beendigung der Planierarbeiten eingesät wird. Dies gilt natürlich nur unter der Voraussetzung, dass der Boden feucht genug ist. Jedes Hinauszögern führt zu einem Abtrag, der für die Begrünung so wichtigen Feinteile.

In der Praxis verschiebt sich der Begrünungszeitpunkt oft deutlich in Richtung Hochsommer bis Frühherbst. Speziell in höheren Lagen können die verbleibenden wenigen Vegetationswochen kein sicheres Anwachsen der Saat garantieren. Es stellt sich daher die Frage, ob noch im Herbst begrünt werden soll, oder ob eine Begrünung im Frühjahr zielführender ist?

Schlafsaat:

Eine alternative Begrünungsmethode in höheren Lagen

Bei der Schlafsaat erfolgt die Aussaat so spät in der Vegetationsperiode, dass die Keimung erst im darauffolgenden Frühjahr stattfindet. Das Saatgut wird kurz vor dem Einschneien im Herbst ausgebracht und „schläft“ sozusagen während der Winterzeit. Sie eignet sich besonders gut zur Erstbegrünung und Nachsaat in der alpinen und subalpinen Höhenstufe.

Der Aussaatzeitpunkt muss so gewählt werden, dass es im Herbst zu keiner Keimung kommt. Je nach Höhenlage und Witterung ergibt sich eine Saatzeit von Anfang Oktober bis Ende November.

Die Schlafsaat soll nur in Seehöhen über 1.400 m bzw. in Lagen mit ausreichender Schneebedeckung zur Anwendung kommen.



Schlafsaaten sollten nur in Kombination mit standortgerechten Begrünungsmischungen durchgeführt werden. © Kärntner Saatbau

Vorteile der Schlafsaat

- Kein Zeitdruck bei der Ausführung von Baumaßnahmen.
- Optimales Ausnutzen der Winterfeuchte im darauffolgenden Jahr.
- Guter Bodenschluss des Saatgutes.
- Kurze, kontrollierte Beweidung von tiefer gelegenen Flächen ist bereits am Ende des ersten Vegetationsjahres möglich.

Risiken der Schlafsaat

- Ankeimen des Saatgutes bei extremem Warmwetter auch im Spätherbst, was zu Ausfällen über den Winter führt.
- Speziell in Föhnlagen Verzicht auf Schlafsaat.
- Bei exponierten und steilen Flächen sowie starker Schmelzwasserentwicklung ist mit Abschwemmungen zu rechnen, was zusätzliche Schutzmaßnahmen (Verwendung von Stroh, Heu) erfordert.

Die Schlafsaat stellt eine Alternative zur Herbst- bzw. Frühjahrsansaat dar. Sie sollte verwendet werden, wenn die verbleibende Vegetationszeit im Herbst kein sicheres Anwachsen der Saat garantiert. Schlafsaaten sollten jedoch nur in Kombination mit standortgerechten Begrünungsmischungen durchgeführt werden.



Schneeprophet rechnet kontinuierlich und integriert in Echtzeit Datenströme aus verschiedenen Quellen – nun im Hause Kässbohrer (v.l.): Florian Hanzer, Ulrich Strasser, Michael Warscher (lumiosys GmbH), Alexandra Hamm (Uni Innsbruck), Christian Oberwinkler, Heiko Stähle (Kässbohrer).

KÄSSBOHRER HOLT SCHNEEPROPHET AN BORD: FÜR EIN INTELLIGENTES PISTENMANAGEMENT

Kässbohrer übernimmt die lumiosys GmbH mit ihrem Schneeprophet – der KI-gestützten Wetter- und Schneehöhenprognose für Skigebiete. Das vereint Lösungen im Bereich Pistenpräparierung – Stichwort PistenBully und SnowSat – mit einer datenbasierten Wetter- und Schneeprognose.

Seit Jahrzehnten steht *PistenBully* für Präzision, Innovation und Zuverlässigkeit auf der Piste. Mit der lumiosys GmbH holt sich Kässbohrer nun einen Partner ins Haus, der genau dort ansetzt, wo die Pistenpräparierung beginnt: bei der Frage, wann, wo und wie viel Schnee tatsächlich gebraucht wird.

Das Tiroler Spin-off der Universität Innsbruck bringt über 20 Jahre Schneeforschung in die Kässbohrer-Familie ein. 2022 gegründet von **Florian Hanzer**, **Michael Warscher** und **Ulrich Strasser**, wurde das Unternehmen zuletzt mit dem ECO Award 2025 der „Stiftung Sicherheit im Skisport“ des Deutschen Skiverbandes ausgezeichnet. *Schneeprophet* ist bereits heute in 18 Ski- bzw. Langlaufgebieten in Österreich, Italien, der Schweiz und Deutschland im Einsatz.

Zwei Welten, die zusammengehören

„Der Zusammenschluss vereint die weltweit führenden Lösungen im Bereich Pistenpräparierung mit der Prognose von Wetter, Beschneigung und Pistenbedingungen. Er schafft so eine integrierte Grundlage für vorausschauende Planung, effizienten Betrieb und nachhaltigen Ressourceneinsatz. Ein wichtiger strategischer Schritt hin zum intelligenten, digitalen Pistenmanagement mit Transparenz, Vorhersagbarkeit und wirtschaftlicher Optimierung“, so **Christian Oberwinkler**, CTO von Kässbohrer. „Mit dieser KI-gestützten Lösung entlang der Betriebskette Beschneigung – Präparie-

rung – Betrieb schließen wir eine wesentliche Lücke.“

Von der Prognose zur Präparierung

Schneeprophet verarbeitet in Echtzeit große Datenströme aus lokalen Messwerten, meteorologischen Modellen sowie KI-gestützten Downscaling-Verfahren und berechnet daraus Schnee- und Pistenverhältnisse bis zu 15 Tage im Voraus – ergänzt um Prognosen für die langfristige Planung bis zum Ende der Wintersaison. Eines der Highlights der Lösung ist die „Beschneigungsampel“, die auf einen Blick zeigt, wann und wo sich technische Beschneigung wirklich lohnt.

Künftig sollen diese Prognosedaten in *SnowSat*, der digitalen Komplett-Lösung von Kässbohrer, genutzt werden. So entsteht ein durchgängiger, digitaler Managementablauf von der Wetter- und Schneevorhersage über die Beschneigungsplanung bis zur eigentlichen Pistenpräparierung. Dies erlaubt es Skigebieten erstmals, ihre Ressourcen entlang des gesamten Prozesses zu optimieren.

Klarer Mehrwert für den Kunden

Für Bergbahnbetreiber und Skigebiete weltweit bedeutet die Übernahme vor allem eines: mehr Klarheit bei zentralen unternehmerischen Entscheidungen. Durch die Anbindung an *SnowSat* profitieren Kunden künftig nicht nur von den neuen Vorhersage-Möglichkeiten von Wetter- und Schneebedingungen, sondern auch von einer gemeinsamen Da-

tenbasis für die vorausschauende Planung der Beschneigung, des Personaleinsatzes und der Pistenpräparierung. Damit wird das Pistenmanagement verlässlicher, wirtschaftlicher und nachhaltiger. Das Ergebnis: Energieeinsparungen von 10 bis 15 Prozent pro Saison, in einzelnen Beschneigungs-Fenstern sogar bis zu 30 Prozent. Ein Beitrag zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele der Skigebiete.

„Wir haben Schneeprophet entwickelt, um Bergbahnen eine verlässliche, datenbasierte Entscheidungsgrundlage für die Beschneigung zu geben. Mit Kässbohrer können wir dieses Prinzip jetzt konsequent für die gesamte Prozesskette denken, von der Beschneigung über die tägliche Präparierung bis hin zur Planung des Pistenbetriebes über die ganze Wintersaison. Davon profitieren letztlich nicht nur die Betreiber, sondern auch die Gäste“, so Ulrich Strasser, Mitgründer und Berater der lumiosys GmbH.

Gemeinsam in die Zukunft

Mit der Übernahme der lumiosys GmbH und ihrer Software *Schneeprophet* setzt Kässbohrer ein klares Zeichen: Die Zukunft des Pistenmanagements ist digital, daten- sowie modellbasiert und ressourcenschonend – eine visionäre Innovation in Technologie und Software. Dafür steht *PistenBully* seit Generationen. Zwei Pioniere, ein gemeinsames Ziel: die perfekte und nachhaltige Piste – heute und in Zukunft.

GONDEL MIT WHIRLPOOL: DIE IDEE UND DER TECHNISCHE AUFBAU

Eine Gondel als Spa-Erlebnis: Was zunächst ungewöhnlich klingt, wäre laut Paul Demschar von der Montanuniversität Leoben technisch machbar – und könnte für manche Destinationen zu einem exklusiven Zusatzangebot werden. Ein Einblick in die Idee und deren Umsetzung.



Baden mit Aussicht: Ein Doktorand aus der Steiermark entwickelt eine Gondel mit Whirlpool. © KI-basierte Renderings / Paul Demschar

Der Doktorand **Paul Demschar** von der Montanuniversität Leoben hat eine Whirlpoolgondel zum Patent angemeldet. Nach seiner Idee lässt sich ein Whirlpool für zwei Personen in eine Seilbahngondel integrieren und auf diese Weise ein attraktives Angebot für die Sommersaison schaffen.

Für SI hat Paul Demschar technische Details erläutert. Laut ihm liegt die zentrale Innovation in der Systemtrennung zwischen der Badeeinheit in der Kabine und der stationären Wasseraufbereitung in einer Seilbahnstation. Dadurch können wesentliche technische Komponenten, insbesondere schwere oder energieintensive Anlagenteile wie Wasserfilter, initiale Erhitzung sowie Reinigung und Dosierung, stationär verbleiben. Sie müssen somit weder im Fahrbetriebsmittel mitgeführt noch entlang der Strecke energetisch versorgt werden. In der Kabine selbst befinden sich aus technischer Sicht lediglich das Whirlpoolbecken für zwei Personen, ein Erhitzer zur Aufrecht-

erhaltung der Wassertemperatur, eine Einheit zur Lufteinbringung sowie ein entsprechender Akku.

Überlaufkonzept innerhalb der Kabine

Eine weitere zentrale Innovation, die die technische Umsetzung des Konzepts überhaupt erst ermöglicht, ist das speziell entwickelte Überlaufkonzept innerhalb der Kabine. Dieses stellt sicher, dass während des Fahrbetriebs kein Wasser aus dem Fahrbetriebsmittel austreten kann und gleichzeitig ein komfortables Baderlebnis für die Gäste gewährleistet bleibt. Auch für Evakuierungs- und Notfallsituationen wurden entsprechende technische Vorkehrungen im Konzept berücksichtigt.

Für Umlaufbahnen sowie für Pendelbahnen geeignet

Das Konzept ist grundsätzlich sowohl für Umlaufbahnen als auch für Pendelbahnen geeignet. Bei Einseilumlaufbahnen ist vorgesehen, das Becken fest in eine

entsprechend ausgestattete Kabine zu integrieren, die bei Bedarf auf die Strecke gebracht werden kann. Bei größeren Fahrbetriebsmitteln sind mobile Einschubmodule denkbar, die bei Bedarf in die Kabinen eingefahren werden können.

Exklusives Zusatzangebot

Paul Demschar betont, dass ein wesentlicher Gedanke des Konzepts darin besteht, dass die Whirlpoolkabinen nur bei tatsächlichem Bedarf betrieben werden. Es handelt sich somit um ein exklusives Zusatzangebot, das – abhängig von der konkreten technischen Umsetzung – ohne grundlegende Veränderungen an der Seilbahntechnik auch in bestehende Anlagen integriert werden kann. Neben dem Einsatz auf Seilbahnanlagen ist auch eine stationäre Variante der Whirlpoolgondel möglich. Den Entwicklern zufolge eröffnen sich hier interessante Anwendungsmöglichkeiten, beispielsweise in der Hotellerie, bei Veranstaltungen oder im Bereich Marketing. ez



PAUL DEMSCHAR

Doktorand an der Montanuniversität Leoben

„Aus meiner Sicht liegt ein besonderer Erfolgsfaktor in der Einbindung der Whirlpoolgondel in das Gesamtkonzept einer Destination. Denkbar wären beispielsweise abgestimmte Angebote in Kombination mit Kulinarik, besonderen Veranstaltungen oder exklusiven Erlebnisformaten. Die Gondel soll dabei nicht nur ein technisches Produkt sein, sondern Teil eines touristischen Gesamterlebnisses werden.“





Der KI-Voicebot von feratelAlplus übernimmt Standardgästeanfragen vollautomatisiert und leitet komplexe Anliegen an das Team weiter.

24/7-SUPPORT: ENGADIN ST. MORITZ SETZT AUF KI-VOICEBOT VON FERATEL-AI-PLUS

Die Engadin St. Moritz Mountains AG setzt in der Gästekommunikation unter anderem auf künstliche Intelligenz. Seit einiger Zeit beantwortet ein KI-Voicebot von feratelAlplus Anfragen am Telefon, rund um die Uhr und in mehr als 50 Sprachen. Wie funktioniert die Technologie?

St. Moritz zählt zu den international bekanntesten alpinen Destinationen. Gäste aus vielen Ländern nutzen das Angebot am Berg. Die Fragen reichen von Fahrzeiten und geöffneten Pisten über Ticketpreise und Ermäßigungen bis zu Informationen zu Restaurants und freien Tischen. Vieles davon wiederholt sich täglich, in der Hochsaison und zu Stoßzeiten in entsprechend hoher Zahl.

Einen Teil dieser Anfragen beantwortet der Voicebot direkt. Er greift auf die Informationen der Bergbahnen zu und kann auch konkrete Vorgänge wie Tisch-Reservierungsanfragen bearbeiten. Braucht ein Gast persönliche Unterstützung oder möchte mit einem Mitarbeiter sprechen, wird das Gespräch weitergeleitet. Der telefonische Service bleibt so auch bei hoher Auslastung oder außerhalb der Bürozeiten erreichbar.

Für die Mitarbeitenden fällt damit ein Teil der Routine am Telefon weg. Fahrzeiten, Betriebszustände oder häufig gestellte Fragen lassen sich automatisiert beantworten. Anders sieht es aus, wenn ein Anliegen eingeordnet werden muss, mehrere Faktoren zusammen-

kommen oder eine individuelle Lösung gefragt ist. Hier braucht es Erfahrung und Entscheidungskompetenz, was wiederum die Serviceexzellenz ausmacht. Der Voicebot übernimmt einen klar abgegrenzten Teil der Kommunikation, den persönlichen Kontakt ersetzt er nicht.

Ohne gute Daten keine gute Antwort

Beim Voicebot von feratelAlplus sind die Datenquellen klar definiert. Geht eine Anfrage ein, erkennt das System das Anliegen und ruft die benötigten Informationen ab. Je nach Frage werden spezialisierte Assistenten wie der SkiAssistant

oder BookAssistant eingebunden. Sie greifen auf strukturierte Daten aus den angebundenen Systemen zu. Daraus entsteht die Antwort für den Anrufer.

Die Qualität beginnt also bei der Datenpflege. Öffnungszeiten müssen stimmen, Betriebsinformationen aktuell sein, Angebote eindeutig beschrieben und Informationen so hinterlegt sein, dass sie maschinell verarbeitet werden können. Das Sprachmodell kann diese Daten schnell verarbeiten und in eine verständliche Antwort übersetzen. Falsche Ausgangsdaten bleiben aber falsche Ausgangsdaten.

CLAUDIA DA SILVA

**Marketingkoordinatorin digitale Medien
der Engadin St. Moritz Mountains AG**

„Der Voicebot hilft uns, wiederkehrende Fragen schnell und korrekt zu beantworten. Wichtig ist für uns, dass unsere Gäste jederzeit eine verlässliche Auskunft erhalten, auch dann, wenn unser Team stark ausgelastet ist. Automatisierung kann unterstützen, aber der Kern unseres Services bleibt menschlich. Der Voicebot ergänzt unser Team, er ersetzt es nicht.“ © privat



Mehr als ein Voicebot

feratel bündelt unter feratelAlplus verschiedene KI-Anwendungen für den Tourismus. Entwickelt werden sie gemeinsam mit den Unternehmen Onlim, pixelpoint/dataCycle und Intermaps. Neben der Gästekommunikation geht es vor allem um Aufgaben, bei denen täglich große Mengen an Informationen verarbeitet werden. Ein Beispiel ist die Contentpflege. Der im Destinationsmanagement feratel Deskline integrierte Content Automation Agent erstellt Bildbeschreibungen, bearbeitet Texte und übersetzt Inhalte in die jeweils benötigten Sprachen. Das betrifft Arbeitsschritte, die bei umfangreichen touristischen Datenbeständen viel Zeit beanspruchen und laufend anfallen.

Beim Analytics Agent geht es hingegen um die Auswertung von Daten. Dafür werden unter anderem Buchungen, Gästemeldungen und Suchanfragen mit weiteren Informationen wie Ferienkalendern und Marktdaten zusammengeführt. Die Auswertung liefert Anhaltspunkte für Nachfrageentwicklung und Auslastung. Mitarbeiter erhalten damit zusätzliche Informationen für Planung und Entscheidungen, statt große Datenbestände selbst auswerten zu müssen.

MARKUS SCHRÖCKSNADEL

CEO feratel

„Daten sind im Grunde der Hygienefaktor der KI. Sind Öffnungszeiten, Betriebszustände, Angebote oder andere Informationen falsch oder veraltet, kann auch ein leistungsfähiges Sprachmodell daraus keine verlässlichen Auskünfte erzeugen.“

© feratel/ G. Berger



Was sich automatisieren lässt, hängt von der jeweiligen Aufgabe und von den verfügbaren Daten ab. Bei der Gästekommunikation sind es häufig wiederkehrende Fragen, bei der Contentpflege große Mengen ähnlicher Arbeitsschritte, bei der Analyse die Verarbeitung unterschiedlicher Datenquellen. Die Bewertung der Ergebnisse und die Entscheidungen, die daraus entstehen, liegen weiterhin bei den Mitarbeitern.

Mehr Zeit für Gästebetreuung

Bei der Engadin St. Moritz Mountains AG beginnt das ganz konkret am Telefon. Standardanfragen werden beantwortet, auch wenn gerade kein Mitarbeiter verfügbar ist. Das Team kann sich um jene Gäste und Situationen kümmern, für die eine automatisierte Antwort nicht ausreicht.

DER KI-VOICEBOT

- 24/7-Telefonsupport in 50 Sprachen.
- Automatische Beantwortung von Routinefragen (Fahrzeiten, Pistenstatus, Preise, Reservierungen).
- Keine erfundenen Antworten: Die KI greift ausschließlich auf strukturierte Echtzeit-Daten der Destination zu.
- Intelligente Anrufweiterleitung: analysiert das Anliegen und verbindet mit der richtigen Abteilung.
- Voice-to-Email: erfasst Anfragen, erstellt ein Transkript und leitet sie als E-Mail an die passende Stelle weiter.
- Nutzbar per lokaler Telefonnummer oder Web und direkt vernetzt mit Systemen wie Outlook, Google Calendar oder Deskline®
- DSGVO- und NIS2-konform.

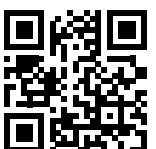
 **SEILBAHNEN**
INTERNATIONAL

SI RADAR

VORSICHT
INFORMATIV!

JETZT
NEWSLETTER ABONNIEREN

[SIMAGAZIN.COM/NEWSLETTER](https://simagazin.com/newsletter)





Webshop, Preissetzung, Gästekommunikation und Datenanalyse müssen gemeinsam gedacht und bearbeitet werden. © Pricenow/Inside Labs

PRICENOW & INSIDE LABS: VOM TICKETKAUF ZUR WERTVOLLEN GÄSTEBEZIEHUNG

Die Beispiele Laax und Golm zeigen, wie Bergbahnen Pricing, E-Commerce, Analytics und Customer Engagement kombinieren & damit einen sich selbst verstärkenden Kreislauf schaffen.

Ein Skitag beginnt nicht am Drehkreuz. Er beginnt beim Blick auf den Wetterbericht, beim Vergleich der Ticketpreise auf der Webseite oder bei einer Nachricht aus dem Lieblingsgebiet, wo am Wochenende ein Event-Highlight stattfindet. Gäste erwarten personalisierte Angebote, die auf Knopfdruck buchbar sind. Bergbahnen investieren viel in ihr physisches Erlebnis: Neue Anlagen, neue Bahnen, neue Infrastruktur. Im digitalen Vertrieb und in der Gästekommunikation zeigt sich davon oft wenig.

Vor der Buchung:

Ein Gast, der seinen Skiurlaub inklusive Unterkunft, Skimiete, Skischule und Skiticket bucht, endet nicht selten in vier verschiedenen Webshops. Das Bündelangebot, das Skiticket und Restaurant sinnvoll verbinden würde, sieht er nie, weil die Systeme nicht miteinander sprechen.

Vor Ort:

Der Skipass ist gekauft, doch danach folgt oft Funkstille: Keine Nachricht mit

dem Hinweis auf freie Plätze im Bergrestaurant, kein Angebot für eine Parkplatzreservation.

Nach dem Aufenthalt:

Auch nach der Abreise endet der Kontakt meist abrupt. Es fehlt an gezielter Ansprache, die den Gast zurückholt; ein Nebensaison-Angebot, eine Erinnerung an den nächsten Besuch, eine persönliche Empfehlung auf Basis des letzten Aufenthalts bleibt meist aus.

Warum das Zusammenspiel mehr ist als die Summe der Teile

Webshop, Preissetzung und Gästekommunikation werden in den meisten Bergbahnunternehmen als getrennte Vorhaben behandelt. Jedes hat sein eigenes Budget, seine eigene Projektleitung, oft auch seinen eigenen Anbieter und damit auch seine eigenen Daten. Der Blick auf die Einzelteile verdeckt, wo der Wert tatsächlich liegt.

Der Ausweg liegt nicht in einem weiteren Einzelsystem, sondern im Zusammenspiel. Jeder Verkauf, jede Buchung,

jeder Restaurantbesuch, jede geöffnete Nachricht erzeugt Daten. Einzeln betrachtet sind das Datenpunkte, zusammengeführt macht Analytics daraus ein Bild davon, wer der Gast ist, was er bucht und wann er am besten ansprechbar ist.

Nachfrageorientiertes Pricing schafft Anreize für Frühbuchungen, wodurch Gäste ihre Tickets vermehrt online kaufen. Digitaler Vertrieb macht das Angebot dort verfügbar, wo der Gast gerade ist. Personalisiertes, datengetriebenes Engagement sorgt dafür, dass der Gast persönlich erreicht wird, statt ihn mit einer Nachricht an alle anzusprechen. Mit einer App als digitaler Begleiter eröffnen sich neue Möglichkeiten, mit dem Gast insbesondere während dem Aufenthalt zu kommunizieren und die Gästebeziehung weiter zu stärken.

Je mehr digitale Touchpoints, desto vollständiger wird das Bild vom Gast. Ein hoher Online-Anteil ist deshalb kein Selbstzweck, sondern der Treibstoff für das ganze System. Jede Online-Buchung verrät dem Anbieter mehr über seinen Gast und fließt direkt zurück in präzisere



Das Zusammenspiel der verschiedenen Systeme dargestellt anhand einer beispielhaften Customer Journey. © Pricenow/Inside Labs

Nachfrageprognosen, gezieltes Cross- und Upselling, passgenaue Angebote und Kommunikation. Daraus entsteht ein besseres Erlebnis, aus dem besseren Erlebnis ein Grund zur Rückkehr, aus der Rückkehr wieder neue Daten. Ein sich selbst verstärkender Kreislauf, kein einmaliges Projekt, mit direkter Wirkung auf Gästezufriedenheit, Auslastung und Umsatz pro Gast.

So funktioniert in der Praxis

Wie gut das Zusammenspiel funktioniert, zeigen Beispiele aus der Praxis. In LAAX laufen Vertrieb, Preissetzung und Gästekommunikation über ein gemeinsames Datenmodell. Cross-Sell-Produkte werden dann angeboten, wenn Relevanz und Zahlungsbereitschaft am höchsten sind.

Die App ist der zentrale Begleiter für den Gast: Über sie erreichen den Gast die passenden Angebote, direkt buchbar, ohne Umweg über eine separate Webseite.

Am Erlebnisberg Golm können Gäste durch die Kombination aus Golm-App und der E-Commerce-Lösung beispielsweise Essen im Restaurant Grüneck direkt über die App bestellen. Wer per QR-Code am Tisch bestellt, hinterlässt nicht nur eine Bestellung, sondern auch eine Information: Dieser Gast sitzt jetzt im Bergrestaurant. Aus dieser Information wird ein Angebot. Der Gast wird via Push Nachricht automatisch gefragt, ob er noch ein Dessert bestellen möchte. Eine Frage, die im Servicealltag sonst oft untergeht.

Beide Beispiele sind nicht als Großprojekt entstanden, sondern Schritt für Schritt. Das ist die wichtigste Beobachtung für alle, die noch am Anfang stehen: Der Ansatz ist keine einmalige Entscheidung, sondern ein schrittweises Vorgehen. Jeder verknüpfte Baustein erhöht den Wert der bereits vorhandenen. Wer diesen Ansatz konsequent verfolgt, macht aus Daten Erlöse und aus einem Ticketkauf den Beginn einer Gästebeziehung.

TIPP

Wie dieser Weg in LAAX verlief und wo die Reise hingeht, zeigen Pricenow und Inside Labs im gemeinsamen Workshop mit LAAX am BergNetzWerk vom 16. bis 18. September in Alpbach.



**VIELEN DANK FÜR
6.700 FOLLOWER
AUF FACEBOOK**



**Auch
folgen**



STARJACK: NEUE WIDGETS DORT, WO KAUFENTSCHEIDUNGEN FALLEN

Mit der kommenden Widget-Lösung verbindet starjack Information und Buchung im Onlineverkauf. Statt Gäste von einer Angebotsseite in einen Shop weiterzuleiten, können Bergbahnen künftig einzelne Verkaufsfunktionen direkt in den eigenen Webauftritt integrieren. Wie genau?

Jeder zusätzliche Klick auf dem Weg zum Ticket kann einen Kaufabbruch bedeuten. Informiert sich ein Gast beispielsweise über Familienangebote, Sommeraktivitäten oder ein Unterkunftspaket, soll die Buchungsmöglichkeit möglichst unmittelbar dort verfügbar sein. Genau hier setzt starjack die Verkaufslösung Widgets an.

Verkaufsfunktionen als flexible Bausteine

Die Idee dahinter ist einfach: Die Funktionalitäten der starjack-Buchungsstrecke werden als einzelne, eigenständig einsetzbare Widgets verfügbar. Bergbahnen wählen aus der Widget-Sammlung genau jene Funktionen aus, die sie auf ihren jeweiligen Website-Seiten benötigen, und integrieren diese per Copy & Paste.

Ob Produktdarstellung, Warenkorb, Keycard-Verwaltung oder Gutscheinverkauf – jedes Widget erfüllt eine klar definierte Aufgabe. Die einzelnen Bausteine können flexibel platziert, miteinander kombiniert und für unterschiedliche Einsatzzwecke genutzt werden.

Damit wird der Onlineverkauf nicht mehr auf einen zentralen Shop konzentriert. Stattdessen kann er direkt in die Customer Journey integriert werden – genau an dem Punkt, an dem aus Interesse eine Kaufentscheidung wird.

Ein Produkt – mehrere Darstellungen

Nicht jede Seite einer Website verfolgt dasselbe Ziel. Auf der Startseite geht es häufig um Inspiration und Orientierung, auf einer Produktseite dagegen um eine konkrete Kaufentscheidung. Die Widget-Lösung berücksichtigt diese unterschiedlichen Anforderungen mit verschiedenen Darstellungsformen.

So kann beispielsweise das Ticket-Widget als klassische Listen- oder Kachelansicht eingesetzt werden. Eine kalenderbasierte Variante ermöglicht es Gästen, direkt ihren Aufenthaltszeitraum auszuwählen und ausschließlich passende Produkte anzuzeigen. Eine Tagespreis-Ansicht stellt Preise für ausge-



Die neue Widget-Lösung ermöglicht eine flexible, markengerechte Integration einzelner Verkaufsfunktionen direkt in die eigene Website.

wählte Produkte übersichtlich im Kalender dar. Auch kompakte Banner- und Aktionswidgets sind vorgesehen, um einzelne Angebote gezielt hervorzuheben. Das gleiche Produkt kann damit auf unterschiedlichen Seiten völlig unterschiedlich inszeniert werden – ohne dass dafür jeweils ein eigener Shop notwendig ist.

Die Marke der Bergbahn bleibt im Mittelpunkt

Ein entscheidender Vorteil ist die gestalterische Freiheit. Die Widgets lassen sich an den bestehenden Markenauftritt der Bergbahn anpassen. Farben, Schriften, Abstände, Rahmen, Beschriftungen, Sprachen und weitere Designelemente können entsprechend des Corporate Designs gestaltet werden.

Das Ergebnis: Die Verkaufsfunktion wirkt nicht wie ein Fremdkörper, sondern wie ein natürlicher Bestandteil der eigenen Website.

Und dafür braucht es kein eigenes Designer- oder Entwicklerteam. Die wichtigsten Gestaltungsmöglichkeiten lassen sich direkt über die vorhandenen Einstellungen konfigurieren.

Integration per Copy & Paste

Auch technisch setzt starjack auf Einfachheit. Ein kurzer Code-Schnipsel wird an der gewünschten Stelle im Content-Management-System eingefügt – fertig. Das Widget fügt sich automatisch in die bestehende Seite ein und funktioniert eigenständig. Programmierkenntnisse sind dabei keine Voraussetzung. Gerade für Marketing- und Redaktionsteams eröffnet das neue Möglichkeiten, Verkaufsfunktionen selbstständig auf unterschiedlichen Seiten einzusetzen, anzupassen oder neu zu kombinieren.

Für Bergbahnen bedeutet das: mehr Kontrolle über die eigene Customer Journey, mehr Gestaltungsspielraum und ein überschaubarer Implementierungsaufwand.

Die Basisversion des starjack Widget-Shops geht ab Herbst 2026 in den Markt. Sie umfasst alle Funktionen, die starjack bereits heute im Onlineverkauf anbietet – künftig verfügbar als flexibel kombinierbare Widgets.

Mehr Infos zur Widget-Lösung:
+43 5522 24041 151
info@starjack.com

KLENKHART & PARTNER: INKLUSIVE SOMMER-KONZEPTE

Der Sommertourismus ist ein unverzichtbarer Bestandteil für die Seilbahnbranche, attraktive Angebote verlängern die Saisonzeiten. Zwei aktuelle Projekte von Klenkhart & Partner zeigen, wie innovativ Infrastruktur-Konzepte sein können – auch mit Blick auf die Inklusion aller Gäste.

Ob Action, Erholung, Sport oder Aktivitäten für die ganze Familie – zahlreiche Bergbahnen steigern mit Sommerangeboten ihren Umsatz, kurbeln die regionale Wirtschaft an und sichern dadurch Arbeitsplätze. Besondere Bedeutung kommt dabei den barrierefreien Einrichtungen zu. Menschen mit Handicap sollen die Berge auf ihre ganz besondere Art erleben können. Stellvertretend für viele andere Regionen stellt das Planungsbüro Klenkhart & Partner zwei Projekte vor.



© Mario Brand/Niederbayern TV



© Tandem Vendula Maihorn

Die Flyline in Mitterdorf bietet Fahrspaß durch den Bergwald für alle – auch Rollstuhlfahrer.

Barrierefreie Flyline in Mitterdorf

Im Rahmen des „Seilbahnprojekts Mitterdorf“ wurde vom Zweckverband Freizeitzentrum Mitterfirmiansreut – Philippsreut/Bayern die längste Flyline der Welt mit einer Länge von rund 2,2 Kilometern errichtet. Dies erfolgte gemeinsam mit einem Neubauprojekt einer Seilbahn – dadurch konnten alle Arbeitsabläufe optimiert werden.

Ein wesentliches Planungsziel war neben der Familienfreundlichkeit für die Mehrgenerationenfamilie die Barrierefreiheit der Flyline, insbesondere für Rollstuhlfahrer und Sehbehinderte. Die Flyline startete im Frühjahr 2026 termingerecht und erfolgreich in die neue Saison. Bei einer Fahrt mit dieser „Kurvenseilbahn“ schweben die Gäste auf einer Länge fast lautlos durch den Wald und genießen im Sitzgurt ein kleines Bergfeeling.

Durch die umweltschonende Befestigung an Bäumen entsteht kein gravierender Einschnitt in Fauna und Flora und die Montage gestaltet sich vergleichsweise

se unkompliziert. Eine Fällung von Bäumen ist dabei grundsätzlich nicht notwendig, es sei denn, dass die Bäume zu dicht sind und die geplante Fluglinie versperren. Gestartet wird auf einem Abflugturm in 15 Meter Höhe, welcher in Stahl-/Holzbauweise errichtet wurde. Der Höhenunterschied beträgt 298 Meter, die Fahrzeit an die 15 Minuten. Klenkhart & Partner waren verantwortlich für Projektsteuerung, Planung, Abwicklung sämtlicher Behördenverfahren, Ausschreibung und Vergabe an Fachfirmen.

Inklusiver Trailpark in Bischofsmais

Das Gebiet rund um den Geisskopf im Bayerischen Wald ist ein wahrer Anziehungspunkt für die Downhill-Bike-Szene. Was jedoch fehlte, war ein attraktives Angebot für Anfänger, E-Biker und Menschen mit Handicap. Die Gemeinde Bischofsmais beauftragte Klenkhart & Partner mit der Konzepterstellung eines leichten Einstiegerparks. Detailplanung

und Genehmigungsverfahren liefen reibungslos ab, sodass der Startschuss zeitnah erfolgte. Insgesamt erfreuen sich die Besucher nunmehr an unterschiedlichsten Trails auf einer Gesamtlänge von 18 Kilometern – zwei davon sind barrierefrei. Eine Besonderheit ist zweifelsohne der „Haselmaustrail“, der auch Blinden und Rollstuhl-Bikern ein großartiges Erlebnis bietet. Der behindertengerechte Trail ist sogar mit Handbikes befahrbar.

Ein großes Anliegen war die Ökologie. Daher war ein zentraler Punkt die geordnete Lenkung innerhalb des Freizeit- und Erholungsprogrammes. Dazu mussten sowohl die Interessen der Forstwirtschaft als auch des Tourismus unter einen Hut gebracht werden. Hier geht es in erster Linie um den Schutz von Biotopflächen, Tierlebensräumen, Ruhezonen u.v.m. Darauf wurde bei der Trassierung Rücksicht genommen. Man nutzt die Infrastruktur bereits bestehender Wege, passt sie an das Gelände an und fokussiert sich möglichst auf den Nahbereich der bereits bestehenden touristischen Infrastruktur.

Die Strecken sind befestigt und frei von Gefahrenstellen wie Wurzeln oder großen Steinen. Im Rahmen dieses Projektes wurde zudem eine Radbrücke über die Kreisstraße zwischen einer vorgesehenen Parkplatzerweiterung und dem bestehenden Parkplatz der Geisskopfbahn errichtet. Diese Brücke stellt künftig eine sichere Verbindung der Trails beiderseitig der Straße dar.



© Klenkhart & Partner

Bischofsmais: 18 Kilometer Trails für absolute Anfänger, davon zwei Kilometer barrierefrei.



Die cell GmbH analysierte das gesamte Wassersystem in Obertauern, identifizierte Engpässe und entwickelte auf Basis der Ergebnisse gezielte Lösungen. Das Unternehmen begleitet die Umsetzung mit Planung, Mess- und Steuerungstechnik. Auf dem Foto: Messwehre an Fließgewässern erfassen den Durchfluss zur Festlegung von Wasserentnahme- und Restwassermengen. © cell GmbH

WASSER ALS KRITISCHE RESSOURCE: FÜR SEILBAHNEN UND TOURISMUSORTE

Trinkwasser, Beschneigung, Löschwasser, Wasserkraft und Ökologie konkurrieren um dieselbe Ressource. Obertauern zeigt, wie datenbasiertes Wassermanagement Transparenz schafft und Nutzungskonflikte auflöst. Die cell gmbh begleitet die Projektumsetzung und laufende Betreuung.

Obertauern zählt zu den bekanntesten Tourismushotspots Österreichs. Damit Hotels, Gastronomie und der Skibetrieb zuverlässig funktionieren, braucht es vor allem eines: Wasser. Seilbahnbetriebe sind dabei durch die technische Beschneigung nicht nur Verbraucher, sondern oft selbst Teil des wasserwirtschaftlichen Versorgungssystems – etwa für Bergstationen mit Gastronomie und sanitären Anlagen. Der zukunftsorientierte Umgang mit dieser Ressource wird damit zum zentralen Element für die Entwicklung eines gesamten Tourismusstandortes.

Viele Nutzer, eine Ressource

Kaum jemand kennt dieses Spannungsfeld besser als **Lukas Perner**. Als Gesellschafter und Geschäftsführer einer Seilbahn und eines Hotels, zugleich Obmann der Wassergenossenschaft Obertauern und Mitglied des Wasserverbandes, erlebt er täglich, wie unterschiedlich die Anforderungen an dieselbe Ressource sind: Gäste und Hotels brauchen eine sichere Trinkwasserversorgung, Löschwasser muss als Reserve jederzeit ver-

fügar sein, Beschneiungsanlagen benötigen in kurzen winterlichen Zeitfenstern große Mengen, und Bäche dürfen durch Restwasserabgaben nicht trockenfallen.

„Die entscheidende Frage ist nicht, ob Wasser vorhanden ist, sondern wo es in welcher Menge und Qualität zur Verfügung steht und wer es wann benötigt“, sagt Perner. Die Regel dahinter: Trinkwasser und Löschwasserreserve haben Vorrang, danach folgt die ökologisch nötige Restwassermenge – erst der verbleibende Rest steht als Nutzwasser für die Beschneigung zur Verfügung.

In Obertauern erfolgt die Bereitstellung von Wasser über ein historisch entstandenes, komplexes System: drei Wassergenossenschaften, unzählige Einzelwasserversorger, zehn getrennt geführte Beschneiungsanlagen und ein Kraftwerk sind ineinander verwoben und greifen teilweise auf dieselben Wasserressourcen zurück. Allein die Trinkwasserversorgung der WG Obertauern benötigt rund 230.000 m³ pro Jahr, die aus 28 Quellen gewonnen werden. Für die Beschneigung sind in Extremjahren bis zu 800.000 m³ erforderlich.

Vom großen Ganzen ins Detail

Zwischen 2010 und 2015 wuchs der Druck auf die Ressource Wasser spürbar. Abgekapselte Projektanträge und Einzelinformationen gab es zwar, eine durchgängige Übersicht über das hydrologische Dargebot (das zur Verfügung stehende Wasser) und bestehende sowie geplante Entnahmen fehlte jedoch.

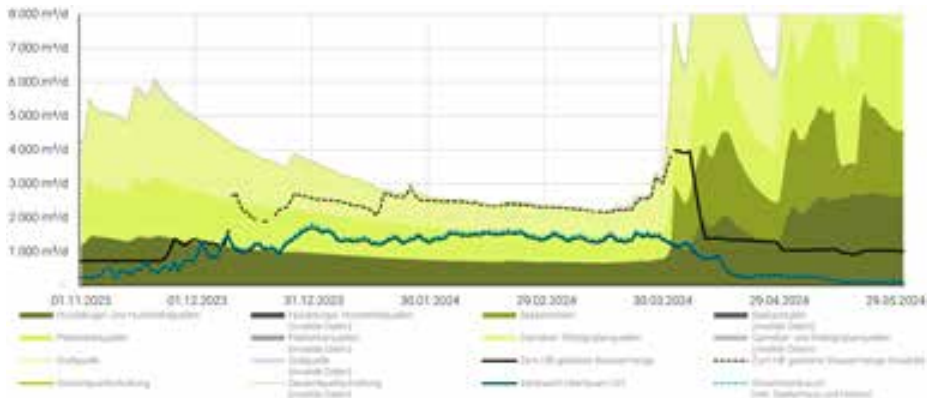


Kontrollmessungen im Feld sorgen für dauerhaft zuverlässige Daten. © cell GmbH

In der Folge konnte auch die Behörde neue Projekte kaum mehr beurteilen – die bauliche und wasserwirtschaftliche Entwicklung kam über Jahre praktisch zum Stillstand. Gemeinsam mit Liftgemeinschaft, Wasserverband und Wassergenossenschaften entwickelten die Fachleute der cell GmbH zunächst ein Verständnis für das gesamte System, bevor an einzelnen Anlagen etwas verändert wurde. Aus dieser Analyse wurden Defizite abgeleitet und entsprechende Lösungen entwickelt: Es entstanden über 40 stationäre und temporäre Messstellen sowie Steuerungsanlagen an Quellen, Fließgewässern, Grundwasserkörpern, Pumpstationen, Speichern und Verbrauchern, die mit einer zentralen Datenhaltung und Leittechnik verknüpft wurden. Ergänzend dazu erfolgten wasserrechtliche Optimierungen, eine steuerungstechnische Vernetzung sowie bauliche Erweiterungen wie beispielsweise Übergabestationen.

Der Erfolg stellt sich ein

Mit den gewonnenen Daten ließ sich Jahr für Jahr besser nachvollziehen, wo Reserven bestehen und wo gehandelt wer-



Das Ergebnis der Messungen und der Analyse: Wasserdargebot und Wasserverbrauch der WG Obertauern über eine Wintersaison.

den muss. Basierend auf dieser Grundlage konnten neue Projekte und Konsensmengen beantragt, Restwassermengen rechtssicher festgelegt und Bescheide erneuert werden – die örtliche Entwicklung nahm wieder Schwung auf. Es entstanden belastbare Fakten für Betreiber und Behörde gleichermaßen. Im laufenden Betrieb werden nun seit über zehn Jahren die Wasserströme nach festgelegten Prioritäten, Messwerten und wasserrechtlichen Grenzen gesteuert, visualisiert und im Ernstfall alarmiert. Laufende Wartungen und Weiterentwicklungen an der Anlage sorgen für Sicherheit im Betrieb und verlässliche Daten.

Was andere Standorte daraus lernen können

„Die gemeinsame Datenbasis schuf nicht nur behördliche Nachweise, sondern eine Grundlage dafür, Investitionen nach Engpass, Wirkung und Dringlichkeit zu priorisieren“, so Perner rückblickend. Erfolgreiche Tourismusstandorte verfügen nicht zwangsläufig über mehr Wasser als andere. Sie wissen genauer, wie viel Wasser wo verfügbar ist, wer dieses benötigt und welche Regeln einzuhalten sind.

Mehr zum Wassermanagement von Obertauern – von den ersten Messdaten bis zu den aktuellen Herausforderungen – im Webinar mit:



Lukas Perner
WG Obertauern



Michael Tauber
Cell GmbH



QR-Code scannen und das Webinar anschauen.



Vernetzte Fernwerkstationen sorgen für Messdatenerfassung, Datenweiterleitung und Steuerung. © cell GmbH



Mit Expertise geplante Messstellen sorgen für zuverlässige Ergebnisse und schaffen eine Basis für die weitere Planung. © cell GmbH



**VIELEN DANK FÜR
3.700 FOLLOWER
AUF INSTAGRAM**



Auch folgen



GEORGIEN: NEUES SKIGEBIET AM REISSBRETT

Der Autokonzern Tegeta will in Georgien eine Bergdestination errichten. Das Sairme Mountain Resort wird drei Orte umfassen, das geplante Skigebiet Lamazgora soll in fünf Phasen entstehen.

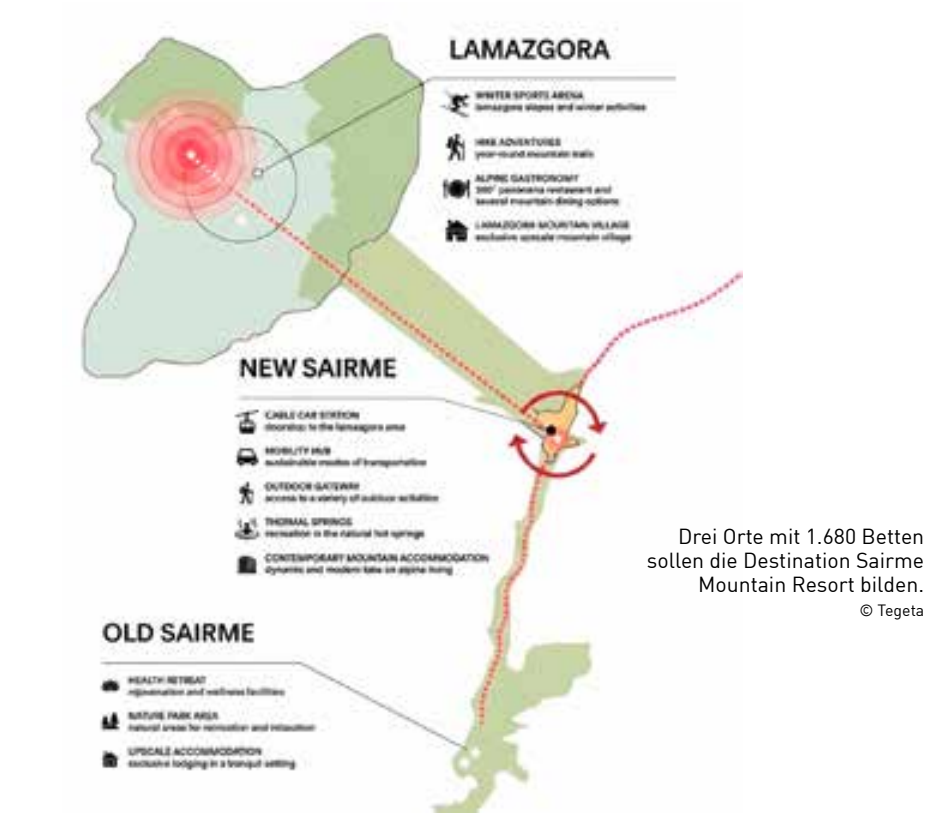
Tegeta Motors ist die größte Automobil- und Mobilitätsholding im Kaukasus mit Hauptsitz in Tiflis, Georgien. Die Unternehmensgruppe deckt die Bereiche Personenkraftwagen, Nutzfahrzeuge, Baumaschinen, Ersatzteil-Einzelhandel, Leasing sowie Immobilienentwicklung ab – und ist hauptsächlich in den Ländern Georgien, Armenien, Aserbaidschan sowie in Zentralasien tätig. Nun will Tegeta auch zum Skigebietsbetreiber werden – und entwickelt derzeit das Sairme Mountain Resort im Zentrum Georgiens.

Drei Orte – eine Destination

Dabei verfolgt das Unternehmen eine übergeordnete Vision für eine nachhaltige, ganzjährige Bergdestination, welche den drei Dörfern Old Sairme, New Sairme und Lamazgora einzigartige Identitäten zuweist: So soll sich Old Sairme zum Wald-Wellness-Resort entwickeln, mit Einrichtungen für Gesundheit und Verjüngung, Naturräume für Erholung und Entspannung sowie gehobene Unterkünfte in ruhiger Lage.

New Sairme wird dagegen zum Aktiv-Erholungszentrum und Mobilitätsknotenpunkt: Hier wird die Seilbahn, die das Skigebiet Lamazgora erschließt soll, auf weitere öffentliche Verkehrsmittel treffen. Zudem ist New Sairme Ausgangspunkt für eine Vielzahl von Outdoor-Aktivitäten und bietet Erholung in den örtlichen Thermalquellen. Die Unterkünfte sollen dynamisch und modern interpretiert werden.

Lamazgora wiederum wird als Bergdestination mit Gipfelpanorama positioniert: Hier befinden sich das eigentliche



Skigebiet und ganzjährige Wanderwege. Ein 360-Grad-Panoramarestaurant, weitere Einkehrmöglichkeiten, sowie exklusive, gehobene Unterkünfte werden das Lamazgora Mountain Village bilden.

Skigebiet in fünf Schritten

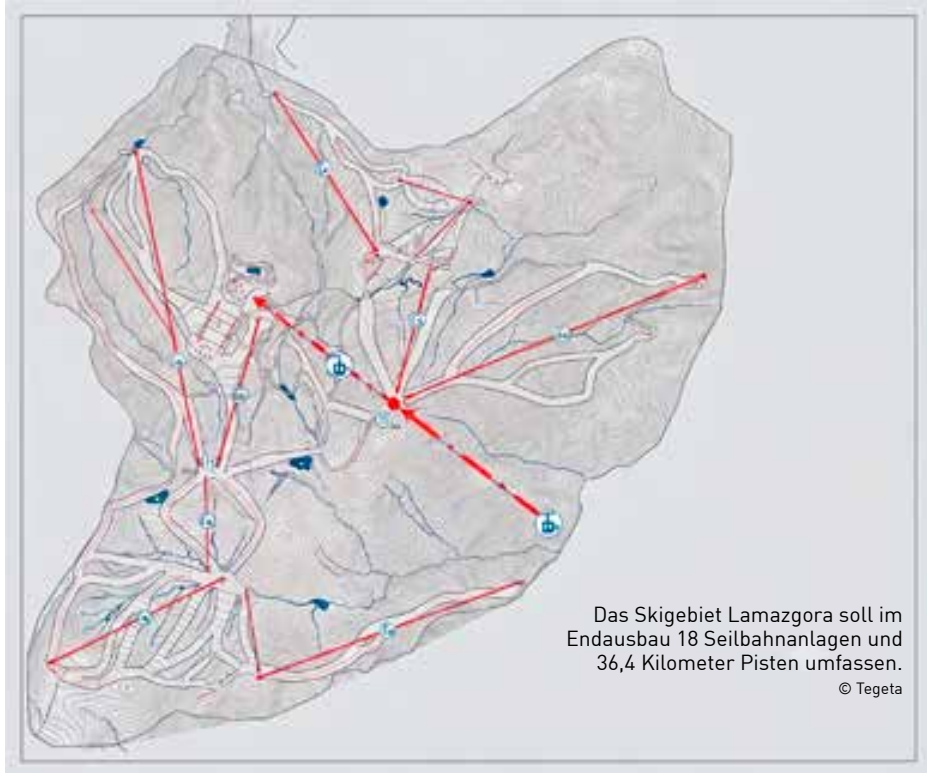
Das Skigebiet Lamazgora soll in fünf Phasen entstehen (siehe Details in den Infoboxen): Ab 2027 ist der Bau von sieben Seilbahnen geplant, schlussendlich – Ende der 2030er Jahre – sollen 18 Anlagen am Berg betrieben werden. Das entspricht einer Steigerung der Förderleis-

tung von 10.000 auf 24.500 Personen pro Stunde. Die Pistenlänge wird nach und nach von 10,7 auf 36,5 Kilometer erweitert, was ein Wachstum der Pistenfläche von 48 auf 144 Hektar bedeutet. Für deren Beschneigung sollen drei Speicherteiche mit einem Volumen von 150.000 Kubikmetern errichtet werden. Zudem planen die Verantwortlichen im Endausbau fünf Restaurants mit 1.200 Sitzplätzen. Durch all diese Maßnahmen soll die Kapazität des Skigebiets von 3.057 auf 7.375 Skifahrern gesteigert werden, was sich auch auf die verkauften Tickets auswir-

SKIGEBIETSENTWICKLUNG I	
Lamazgora – Stufe 1 (2027-2028)	
Seilbahnen	7
Förderleistung	10.000 P/h
Pistenlänge	10,7 km
Pistenfläche	48 ha
Speicherseen	1
Skifahrerkapazität	3.057
Restaurants	2
Jährliche Lifttickets	470.000

SKIGEBIETSENTWICKLUNG II	
Lamazgora – Stufe 2 (2029-2030)	
Seilbahnen	9
Förderleistung	13.500 P/h
Pistenlänge	18,2 km
Pistenfläche	82 ha
Speicherseen	1
Skifahrerkapazität	4.094
Restaurants	2
Jährliche Lifttickets	600.000

SKIGEBIETSENTWICKLUNG III	
Lamazgora – Stufe 3 (2031-2032)	
Seilbahnen	10
Förderleistung	15.500 P/h
Pistenlänge	26,4 km
Pistenfläche	112,3 ha
Speicherseen	2
Skifahrerkapazität	5.545
Restaurants	3
Jährliche Lifttickets	760.000



kungen sollte. Anfangs will Tegeta 470.000 Liftkarten verkaufen, Ende der 2030er Jahre sollen es eine Million sein.

Bauherr sucht Lieferanten

Um die geplante Infrastruktur umzusetzen, ist Tegeta auf eine Vielzahl an Unternehmen angewiesen. So suchen die Verantwortlichen Hersteller für die 10er-Gondelbahn (4,5 km Hauptstrecke), für 4er- bzw. 6er-Sesselbahnen, Schlepplifte und Zauberteppiche (Förderbänder).

Zudem sind Spezialisten für die Beschneidung gefragt, es gilt 28 Kilometer Piste zw. 101 Hektar Pistenfläche abzudecken. Dazu sind drei Speicherteiche und zwei Wasserentnahmestellen vorgesehen. Damit einher gehen Schneerzeuger (Schneekanonen und Schneilanzern), Pumpensysteme sowie Automatisierungssoftware. Für die Pistenpräparierung von 36,4 Kilometern plant Tegeta einen entsprechenden Pistenraupen-Fuhrpark, der teils auch mit Winden für steiles Gelände und einem Flottenmana-

gementsystem für mehr Effizienz ausgestattet sein soll. Apropos: Digitale Systeme stehen ebenfalls auf dem Einkaufszettel, etwa Lösungen für das Ticketing, Drehkreuze, RFID/NFC-Systeme, eine Skigebiets-Management-Software, sowie Tools für Besucheranalysen und Buchungsplattformen.

Die Sicherheit im Skigebiet soll wiederum durch eine Vielzahl an Maßnahmen gewährleistet werden, darunter Lawinenschutz-Systeme, Sicherheitsnetze & -zäune, Pistenbeschilderung, Informationstafeln und Notfallsysteme.

Nicht zuletzt sucht Tegeta Experten in Resort-Planung und -Beratung. Dies umfasst die Themen Alpine Architektur, Umweltverträglichkeitsprüfungen bzw. -bewertungen, den Skigebietsbetrieb an sich, Gastronomiekonzepte und die Gestaltung von Hotellerie & Gastgewerbe.

Ziel von Tegeta ist es, aus dem Masterplan für das Sairme Mountain Resort die führende Bergdestination Georgiens zu entwickeln. ts

SKIGEBIETSENTWICKLUNG IV

Lamazgora – Stufe 4 (2033+)

Seilbahnen	13
Förderleistung	19.100 P/h
Pistenlänge	30,5 km
Pistenfläche	112,3 ha
Speicherseen	3
Skifahrerkapazität	6.418
Restaurants	4
Jährliche Lifttickets	880.000



SKIGEBIETSENTWICKLUNG V

Lamazgora – Stufe 5 (Endausbau)

Seilbahnen	18
Förderleistung	24.500 P/h
Pistenlänge	36,4 km
Pistenfläche	144,5 ha
Speicherseen	3 (150.000 m³)
Skifahrerkapazität	7.374
Restaurants	5 (1.200 Sitzplätze)
Jährliche Lifttickets	1.000.000

BERG NETZ WERK 2026

Aktuelle
Webinare
zum
Nachsehen

Der Gast fragt die KI, nicht mehr nur Google



Wie Bergbahnen in Antworten vorkommen:

Martina Tremel, Marketing Ma-

nagerin der Chiemgau GmbH, **Jana Hofmann**, Senior SEO/GEO Specialist und **Fabian Lechner**, Geschäftsführer der Digitalagentur Speed U Up, zeigen, wie Bergbahnen auch in KI-generierten Antworten sichtbar werden und welche Maßnahmen dafür entscheidend sind.

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.

Wartungsstau 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.



Scan mich



Biken in den Bergen: Eine Chance für Destinationen, ihr Angebot zu erweitern und eine treue Community aufzubauen. © Pixabay

WIE RADSPORT COMMUNITIES FORMT – AUCH IN DEN BERGEN

Bikeparks sind im Tourismus längst etabliert. Doch neue Radwege allein reichen nicht mehr aus. Entscheidend ist, die richtige Zielgruppe anzusprechen und Erlebnisse zu schaffen, die Gäste zurückkehren lassen. Destinationen mit erfolgreichen Konzepten teilen ihre Lifehacks.

Wer den Ganzjahrestourismus entwickeln will, spielt oft mit dem Gedanken an Bikeparks – und viele Destinationen haben hier bereits spannende Projekte umgesetzt. Das Sport Tourismus Forum 2026 bot inspirierende Best-Practice-Beispiele.

Zielgruppen im Radtourismus

Heutzutage lieben Frauen und Männer den Radsport ungefähr gleich stark – und sie geben dafür gerne viel Geld aus – darüber berichtete **Thomas Hille**, Prozess- und Demografieberater von TH Consulting. Besonders beliebt sind dabei spezielle Sportfahrten und Trainings-Events. Aber Fahrrad ist eben nicht gleich Fahrrad. Die Destinationen müssen sich in Zukunft genauer überlegen, welche Generation sie ansprechen wollen.

Prognosen für 2035 zeigen: Die Gruppe der 60- bis 80-Jährigen wird durch den demografischen Wandel stark wachsen. Und für diese Gäste sind E-Bikes aktuell. Sie ermöglichen, dass man auch im Alter noch entspannt in seiner Lieblingsregion radeln kann. Der Motor am Bike ist auch besonders dann willkommen, wenn es in der Region bergig und etwas anspruchsvoller zugeht.

Um herauszufinden, welche Zielgruppe wirklich zur Destination passt, rät der Experte die Marktforschung und die Zielgruppenanalyse durchzuführen.

Die Bike Buddies am Neusiedler See

Das Burgenland in Österreich hat sich jedoch für eine ganz andere Zielgruppe entschieden: Familien mit Kindern. Dafür musste keine neue Infrastruktur gebaut werden – die bestehenden Wege wurden einfach mit spannenden Geschichten gefüllt. Im Burgenland gibt es insgesamt 3.300 Kilometer Radwege. Die Strecke rund um den Neusiedler See gehört sogar zu den ganz wenigen Radwegen im deutschsprachigen Raum, die vom Deutschen ADFC mit fünf Sternen zertifiziert wurden. Doch ein hoher Standard wird heute als selbstverständlich erwartet, bleibt aber nicht im Gedächtnis – woran

man sich am Ende wirklich erinnert, sind die Erlebnisse und Eindrücke. Deshalb warten nun auf neun schon bestehenden Radstrecken in Burgenland knifflige Rätsel und geheime Hinweise auf Familien. Die Kinder haben unterwegs nicht nur jede Menge Spaß, sondern lernen spielerisch die besondere Landschaft der Region kennen.

Kinder entscheiden mit

Patrik Hierner, Leiter Lebensraum und Produktentwicklung im Burgenland, führt ein Beispiel an: „Wir haben zum Beispiel ein altes Korallenriff in der Landschaft. Früher gab es hier also ein



Bike Buddies: Vom Radweg zum Erlebnisraum. © Kids & Fun Consulting



Das Profil des modernen Radfahrers. © Thomas Hille



Alpenpässe in Graubünden sind autofrei an ausgewählten Tagen. © Flurin Dörig/Allegra

Meer. Das haben wir für Kinder wunderbar in eine Geschichte eingebaut, bei der sie passende Rätsel lösen können. Solche Geschichten bleiben in den Köpfen hängen. Die Kinder erzählen dann später in der Schule: „Ich war dort und da gibt es ein Korallenriff, stell dir das vor – ein Korallenriff in Österreich!“ Dann wollen die anderen Kinder da natürlich auch hin und vielleicht noch eine Bootsfahrt auf dem Neusiedler See machen.“ **Ursula Weixlbaumer**, CEO von Kids & Fun Consulting, betont, dass Kinder heute zu über 60 Prozent den Urlaub mitaussuchen und mitentscheiden. Schon Neun- oder Zehnjährige informieren sich im Vorfeld im Netz, ob ein Reiseziel für sie spannend ist und sie interessiert.

Gamification für Erwachsene

Das Bike Kingdom – die drei Destinationen Arosa, Lenzerheide und Chur bilden zusammen das größte zusammenhängende Bike-Gebiet der Schweiz – richtet sich in erster Linie an eine erwachsene

Zielgruppe, setzt aber ebenfalls auf motivierende Challenges. In der Bike Kingdom App gibt es nicht nur Live-Daten zu Trails und Anlagen, News und Events oder das klassische Tracking der gefahrenen Kilometer.

Es gibt auch ein Belohnungssystem: Je mehr Rides man trackt, desto mehr gibt es abzustauben – coole Rewards warten auf die Gäste. Wer es bis zum Ende der Saison sogar in die Top 20 schafft, erhält auch exklusive Goodies. Die letztjährige „Top Rider Box“ enthielt unter anderem einen 3-Tagespass für den Bike Kingdom Testride, Wellness- und Spa-Eintritte, Bike-Werkzeug und weitere Überraschungen. Die Statistik zeigt, dass fast jeder, der einmal Top Rider war, es auch im nächsten Jahr wieder werden will. Die Gäste kehren gerne in die Destination zurück und teilen ihre Erfolge auf Social Media. So entsteht eine Community-Bindung – die Biker vergleichen sich, pushen sich zu neuen Höchstleistungen und feiern sich gegenseitig.

Graubünden: Pässe ohne Autos und starke Frauen-Community

In den vergangenen 15 Jahren hat der Schweizer Kanton Graubünden seine Bike-Trails massiv ausgebaut: Im Sommer stehen dort rund 11.000 Kilometer Wanderwege auch für Biker offen. Die einzige Regel: Alle nehmen Rücksicht aufeinander.

Ein weiteres Highlight setzt die Region mit der Initiative unter dem Label „FreiPass“. An ausgewählten Tagen werden bekannte Alpenpässe komplett für den motorisierten Verkehr gesperrt. Dann gehören die spektakulären Bergstraßen ausschließlich Radfahrern, Fußgängern und Skatern.

Zudem hat Graubünden noch eine eigene Nische gefunden. In Celerina findet jährlich das Frauen-Fahrrad-Festival „Las Ciclistas“ statt. Auf dem Programm stehen geführte Touren – egal ob auf dem Rennrad, dem Gravel- oder dem Mountainbike – sowie eine große, gemeinsame Veloparade.

Und auch abseits des großen Festivals wird die Community gepflegt: Von Juni bis September treffen sich fahrradbegeisterte Frauen jeden Mittwoch zu gemeinsamen Velomomenten, um ihre Leidenschaft für den Sport zusammen zu teilen.

ez

Leaderboards

Weil alle Königin oder König des Bike Kingdoms sein wollen.

- **Retention:** Gäste kehren oft zurück, um ihren Rang zu halten.
- **Engagement:** Mehr Trails, mehr getrackte Kilometer, mehr App-Zeit
- **Community-Bindung:** Bikerinnen vergleichen sich, pushen sich, feiern sich gegenseitig.
- **Emotionale Loyalität:** Aus Gästen werden Teilnehmende einer Story



© Flurin Dörig/Allegra

Die Bike Kingdom-App bietet weit mehr als klassisches Tracking: Neben Live-Daten zu Trails und Anlagen informiert sie über News und Events, zeichnet gefahrene Kilometer auf und belohnt die Nutzer mit einem integrierten Belohnungssystem. © Gabriele Griessenböck

„Las Ciclistas“ in Celerina: Frauen-Fahrrad-Festival mit gemeinsamer Veloparade

KitzSki im Senat der Wirtschaft Österreich



Vorstandsvorsitzender **Anton Bodner** (links auf dem Foto) und Vorstand **Christian Wörister** der Bergbahn AG Kitzbühel wurden in den Senat der Wirtschaft Österreich berufen. Bodner bringt mehr als 35 Jahre Erfahrung als Geschäftsführer und Vorstand in Kapitalgesellschaften mit und ist seit 2019 Vorstandsvorsitzender der Bergbahn AG Kitzbühel. Wörister verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in Tourismus und Regionalentwicklung. Nach mehreren Führungspositionen, u.a. in der Ferienregion Nationalpark Hohe Tauern, wurde er 2020 in den Vorstand bei KitzSki berufen.

© Martin Walch/ KitzSki

Bergbahnen Gstaad: Neu im Verwaltungsrat

Wechsel im Verwaltungsrat der Bergbahnen Gstaad (BDG): Nach zwölf Jahren im Gremium wurde **Matthias Matti** verabschiedet. Präsident **Jan Brand** würdigte ihn als „Brückenbauer“, der die BDG durch Krisenphase und Umstrukturierung begleitet hat. Neu in den Verwaltungsrat gewählt wurde **Andreas Poschung** (auf dem Foto). Er bringt Erfahrung aus der Seilbahnbranche mit – u.a. durch seine Stationen bei den BB Gstaad und Garaventa, wo er die weltweite Außenmontage verantwortete. Heute ist er als Geschäftsstellenleiter der Raiffeisenbank Simmental-Saanenland in Gstaad tätig.



© Andreas Poschung/LinkedIn

Neuer Geschäftsführer beim TVB Stubai Tirol



Klaus Gleirscher (mittig auf dem Foto), bisher Marketingleiter des Tourismusverbandes Stubai Tirol, übernahm mit 1. September 2026 die Geschäftsführung. Die Entscheidung fiel nach einem mehrstufigen Auswahlverfahren, das von einer externen Personalberatungsagentur begleitet wurde. Seine Karriere beim TVB Stubai Tirol begann

2012. In unterschiedlichen Funktionen verantwortete und begleitete Gleirscher zahlreiche Projekte des Verbandes – darunter die Stubai Super Card, die Weiterentwicklung des Destinationsportals stubai.at sowie touristische Veranstaltungs- und Infrastrukturprojekte. Seit 2020 war er Marketingleiter des Verbandes.

© TVB Stubai Tirol

Neue Geschäftsführerin der Tirol Werbung

Beim Hearing zur Neubestellung der Tirol Werbung-Geschäftsführung hat sich die bisherige Geschäftsführerin von Innsbruck Tourismus, **Barbara Plattner** (auf dem Foto), durchgesetzt. Die gebürtige Osttirolerin wird mit Juni 2027 die Leitung der Landestourismusorganisation übernehmen. Sie überzeugte im Hearing mit einer klaren Vision für die künftige Ausrichtung der Landestourismusorganisation, strategischer Expertise und einem ausgeprägten Verständnis für das Zusammenspiel im Tiroler Tourismussystem. Sie folgt auf **Karin Seiler**, die angekündigt hatte, ihren Vertrag nicht zu verlängern und in die Privatwirtschaft zurückzukehren.

© Land Tirol / Fitsch



Verstärkung bei der Allgäu-Tirol-Bergwelt GmbH



Die Allgäu-Tirol-Bergwelt GmbH (ATB) verstärkt ihre Führungsebene: **Stefan Egenter** (links auf dem Foto), Geschäftsführer der Allgäu GmbH, wurde in der Gesellschafterversammlung als Co-Geschäftsführer der ATB benannt. Egenter führt fortan die Gesellschaft gemeinsam mit dem bisherigen ATB-Geschäftsführer **Klaus Gehr** (Kleinwalsertaler Bergbahn AG, rechts auf dem Foto). Die Führung bündelt künftig zwei Perspektiven:

Klaus Gehr bringt weiterhin seine Betreiberkompetenz und unternehmerische Praxis ein. Stefan Egenter ergänzt die Allgäu-Tirol-Bergwelt GmbH um Destinations-, Marken- und Strategiekompetenz. Die ATB versteht sich als grenzüberschreitende Plattform für Bergbahnen im Allgäu, in Tirol und im Kleinwalsertal.

© ATB

Neuzugang im myclimate-Stiftungsrat

Der myclimate-Stiftungsrat erhält Verstärkung: Mit **Bruno Bisig** wird ein ausgewiesener Experte für Tourismus und nachhaltige Destinationsentwicklung in das strategische Führungsgremium aufgenommen. Bisig ist seit 2010 Geschäftsführer von Kontiki Reisen, einem auf Nordland-Destinationen spezialisierten Reiseveranstalter innerhalb der DERTOUR Suisse. Bereits zuvor war er im Unternehmen in verschiedenen Funktionen tätig, unter anderem im Produktmanagement und Marketing. Während seiner langjährigen Tätigkeit hat sich Bruno Bisig intensiv mit nachhaltigen Reiseformen und der Weiterentwicklung von Destinationsangeboten auseinandergesetzt. Mit seiner Wahl stärkt myclimate die Expertise im Tourismus – einem wichtigen Handlungsfeld für den Klimaschutz.

© myclimate





SEILBAHNEN INTERNATIONAL

SI JOBBÖRSE
FINDEN SIE
FACHKRÄFTE
ZUR SAISON!



JETZT BUCHEN
[SIMAGAZIN.COM/JOBS](https://simagazin.com/jobs)



Spitzensportler beim Aufwärmtraining.



PB 800 W

Maximale Schubkraft und Steigfähigkeit, noch mehr Effizienz. Der PistenBully 800.
Mit oder ohne Winde – die stärkste Pistenraupe der Welt für den kompromisslosen Dauereinsatz.

On Top of the Mountain since 1969.

PistenBully®