INTERNATIONALES FACHMAGAZIN FÜR DIE SEILBAHNWIRTSCHAFT UND ALPINES MANAGEMENT & TOURISMUS | NR. 06/26

SEILBAHNEN INTERNATIONAL



DOPPELMAYR
ZEHN SEILBAHNEN FÜR ÖSTERREICH

EXPERTENCHECK
SKIHALLE IM ALPENRAUM

GASTRO & CO
DUFTMARKETING BEI BERGBAHNEN

FOTO: LISA DÖRFLINGER | GERLITZEN ALPE

Doppelmayr

BERG
NETZ
WERK
2027

EMOTION AM BERG

VERANSTALTER
WAY2MEET

MEDIENPARTNER
SEILBAHNEN INTERNATIONAL

VENUEPARTNER
SCHMITTEN
Zell am See-Kaprun

29 SEPT – 01 OKT 2027

SCHMITTEN
ZELL AM SEE – KAPRUN

DAS ENTSCHEIDENDE INPUT- & NETZWERKEVENT DER BERGBAHNBRANCHE UND DES ALPINEN TOURISMUS

JETZT ANMELDEN
www.bergnetzwerk.com



NETZWERK



WISSEN



ERLEBNIS

GEMEINSAM STATT EINSAM:
TEAMSPIRIT STATT SOLOSPRINT



© Flaticon

Zwei Themen gingen kürzlich durch die Medien: erstens Skigebiete, denen die Insolvenz drohte – und die zur Wintersaison trotzdem wieder auferstehen. Zweitens Skihallen im Alpenraum, die als Schulungs- und Trainingszentren für Skigebiete fungieren könnten.

Beide Debatten nehmen wir zum Anlass, um mit der Branchenbrille daraufzublicken: **Wim Hubrechtsen** ist CEO von SnowWorld – Europas größtem Skihallenbetreiber. Wir haben mit ihm über Geschäftsmodelle, Zielgruppen, Investitionskosten und die größten Herausforderungen beim Bau einer Skihalle gesprochen. Zudem haben wir die Stehauf-Geschichten von sechs österreichischen Skigebieten zusammengefasst.



Gerald Pichlmair
SI Herausgeber

Schließen wir die Reihen

Bei allen Beispielen wurde klar, wie entscheidend Zusammenhalt, Gemeinsinn und Vertrauen für die Zukunftsfähigkeit von Skigebieten sind. Dieses Mindset benötigt die Branche auch auf höherer Ebene – gegenüber der kritischen Öffentlichkeit, den überlasteten Behörden oder der EU-Politik. Dabei sollten wir bei uns selbst beginnen. Ob Bergbahn oder Zulieferer: Bei allem Wettbewerb dürfen der Austausch und das gemeinsame Engagement für die Branche nicht verloren gehen. Die Austrian Seilbahnpartner machen es seit über 25 Jahren vor – ich empfehle hierzu, unser Webinar vom Oktober 2026 anzusehen. Zudem liefern auch im Jahr 2027 Events wie die Interalpin, das BergNetzWerk und das TFA wertvolle Impulse für Teamspirit statt Solosprint.

Viel Input zum Saisonstart

Bis dahin sorgen wir für entscheidenden redaktionellen Input. Besonders unser Sonderthema „Gastro & Tourismus" sei Ihnen ans Herz gelegt: Wir beschäftigen uns darin unter anderem mit dem oft vernachlässigten Duftmarketing.



Zudem haben wir allen Abonnenten den neuen *REDGuide 2/2026* beigelegt. Gehen wir gemeinsam voran – in einen hoffentlich erfolgreichen Winter 2026/27.

WICHTIGE BRANCHEN-TERMINE

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
Interalpin, Innsbruck (AT)

02. – 05. Mai 2027
NSAA, Amelia Island, Florida (USA)

22. – 24. September 2027
VTK-Tagung, Disentis (CH)

29. September – 01. Oktober 2027
BergNetzWerk, Zell am See (AT)

28. – 29. Oktober 2027
Forum SBS, Freiburg (CH)

NEW
SI WhatsApp
Branchennews direkt aufs Handy
Jetzt abonnieren

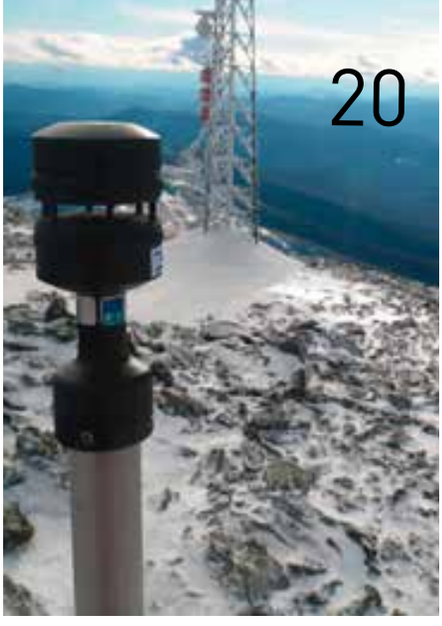
Impressum: Seilbahnen International Verlag GmbH, Straß 21, A-5301 Eugendorf; **Tel.:** +43 (0) 62 25 / 72 90; **Internet:** www.simagazin.com; **Administration:** office@simagazin.com; **Redaktion:** redaktion@)simagazin.com; **Herausgeber:** Gerald Pichlmair; **Administration:** Sandra Rottner; **Redaktion:** Thomas Surrer (ts), Ekaterina Zakharova (ez); **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:** Doppelmayr/Federleicht

Webseite | Newsletter | Abos

PRINTED IN AUSTRIA

ÖSTERREICHISCHER PRESSERAT

Österreichische Auflagenkontrolle GEPRÜFT







INHALT

Editorial, Termine & Impressum **03**
Kurz & Bündig **08-13**
Thomas fragt – Konstantin antwortet **08**
Webinare **12**
Personalia **62**

SI REPORT
SKIHALLE: Expertencheck zu Kosten und Potenzial **06-07**
WIDERSTAND: Wie reagieren Bergbahnen auf Kritik? **31**

SEILBAHN & TECHNIK
SUNKID: Zauberteppich als Herzstück des Anfängerareals **14-15**
DOPPELMAYR: Zehn Seilbahnen für Österreich **16-17**
BARTHOLET: Zwei Projekte in China **18-19**
FT TECHNOLOGIES: Windsensoren gegen Datenlücken **20**





SONDERTHEMA GASTRO & TOURISMUS **21-28**
DER ERFOLG KANN TRÜGEN: Aber Warum? **21**
DUFTMARKETING: Kann uns der Gast gut riechen? **22-23**
INTERFLON: Schmierstoffe in der Berggastro **24-25**
GRAPOS: Clevere Getränkelösungen für den Berg **26-27**
SCHNELL VS. FINE DINING: Wie isst es sich am Berg? **28**



PREVENT DOWNTIME
ICE-FREE WIND SENSORS
FT TECHNOLOGIES









REDGuide 2/2026: Die Beilage für Abonnenten

■ DIGITALISIERUNG & INNOVATION

PAY-PER-USE LEASING: Flexible Finanzierung **29**
SCHÖNEBEN AG: Erfahrungen mit Dynamic Pricing **30**

■ BESCHNEIUNG & PISTENPFLEGE

MASCHINENRAUM 4.0: Mit IO-Link zu mehr Transparenz **32-33**
KLAUSBERG: Warum Skigebiete auf SnowSat setzen **34-35**
SKI-WM 2027: Gute Pisten entstehen nur im Team **35**
BÄCHLER: Neuer Vertrieb für Westösterreich und Bayern **36-37**
TECHNOALPIN: Neue Betonschächte **38-39**
PISTENBULLY 600: Der 2.000er im Saastal **40**

■ PLANEN & BAUEN

REGUPOL: Komfort und Design im Skishop **41**
SALZMANN: Drei neue Anlagen – und eine Baustelle **42-43**
MELZER & HOPFNER: Intensives Projektjahr **44-45**

■ WARTUNG & SERVICE

POMA BEI KISSLING: Fachwissen direkt vom Hersteller **46-47**
MELCHSEE-FRUTT: Zusammenarbeit mit MOTOREX **48-49**
IGUS: Gleitlager für den Bike-Lift **50**

■ MANAGEMENT & TOURISMUS

NEUE CHANCEN: Studien zu Winter, Herbst und Frühling **51**
INTERALPIN 2027: Impulse für die Branche **52-53**
BERGNETZWERK: Branchenaustausch auf neuem Level **54-55**
VTK IN THUN: Risiken und Lösungen **56-57**
VDS: Ein KI-Song für den Seilbahnverband **58**
SBS: Wandel aktiv gestalten in Interlaken und Mürren **59**
GERETTETE SKIGEBIETE: Strategien gegen das Aus **60-61**



ANZEIGEN

ARCON INFORMATIK	Beilage Schweiz
BARTHOLET	25
BÄCHLER	43
BERGNETZWERK	U2
BRANDNER	39
DA EMOBIL	51
DOPPELMAYR	U1
FT TECHNOLOGIES	04
GRAPOS	27
HANS HALL	07
INTERALPIN	13
INTERFLON	11
KÄRNTNER SAATBAU	05
KÄSSBOHRER	U4
KISSLING	33
KLENKHART & PARTNER	19
MELZER & HOPFNER	47
REGUPOL	37
S LEASING	45
SALZMANN	35
SI JOBBÖRSE	U3
SI LINKEDIN	49
SI RADAR	53
SOLLEVATEC GMBH	Beilage Südtirol
TECHNOALPIN	09

ReNatura® SPEZIALBEGRÜNUNGSMISCHUNGEN



- 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 SnowWorld Group könnte sich auch einen Standort in Österreich vorstellen. © SnowWorld Group

SKIHALLE IN ÖSTERREICH? EIN EXPERTEN-CHECK ZU KOSTEN, BETRIEB UND POTENZIAL

Elf Standorte in fünf Ländern: SnowWorld ist Europas größter Skihallen-Betreiber. SI hat mit CEO Wim Hubrechtsen über Geschäftsmodelle, Zielgruppen und Investitionskosten gesprochen. Auch die Zusammenarbeit zwischen Skihallen und Skigebieten kommt zur Sprache.

Das Thema Skihalle in Österreich ist erneut in den Fokus gerückt. Ob das Land eine eigene Skihalle braucht, wird derzeit intensiv diskutiert. Eine pauschale Antwort darauf gibt es nicht. Ein Blick auf bestehende Skihallen und die Erfahrungen ihrer Betreiber kann jedoch helfen, die Chancen eines solchen Projekts besser einzuschätzen.

SI Magazin: *Herr Hubrechtsen, was ist das Geschäftsmodell von SnowWorld?*

Wim Hubrechtsen: Wir sind ein privates Unternehmen mit zwei großen Eigentümern: einem belgischen Investor und einer englischen Investmentgruppe, die beide bereits seit vielen Jahren in diesem Bereich tätig sind. Unser Ziel ist es, Orte zu schaffen, an denen Gäste zwar nicht unbedingt eine ganze Woche, aber durchaus ein oder zwei Tage verbringen können – und dabei das gleiche Gefühl erleben wie bei einem Aufenthalt in den Bergen. Dazu gehören natürlich Skifahren und die Möglichkeit, gemütlich gemeinsam essen zu gehen. In unseren Sportgeschäften können sich die Gäste umsehen, Inspirationen sammeln und Produkte kaufen. Darüber hinaus wollen wir ein breites Angebot an Outdoor-Aktivitäten schaffen – vom Wandern und Biken über Klettergärten bis hin zu Mountain Coastern. Wir haben bereits drei Hotels in unserer Gruppe und planen den Bau von zwei weiteren Hotels in den Niederlanden.

Welche Zielgruppen sprechen Sie an?

Eine unserer wichtigsten Zielgruppen sind Familien mit Kindern. Daneben kommen viele Freundesgruppen zu uns. Eine weitere Zielgruppe ist der B2B-Bereich. Und schließlich haben wir Sportler, darunter Profis und sogar Olympiateilnehmer, die unsere Hallen für ihr Training nutzen. Der große Vorteil der Skihallen: Wir können immer gleichbleibende Bedingungen bieten. Die Schneeverhältnisse lassen sich an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen. Möchte ein Athlet beispielsweise eine stärker vereiste Piste, können wir diese präparieren.

SNOWWORLD GROUP AUF EINEN BLICK

12 Standorte in fünf europäischen Ländern, darunter 11 Skihallen

- 5 Skihallen in den Niederlanden
- 2 Skihallen in Deutschland
- 2 Skihallen in Großbritannien
- 1 Skihalle in Belgien
- 1 Skihalle in Frankreich
- 1 Indoor-Skydiving-Anlage in den Niederlanden

5 Millionen Gäste jährlich
1,6 Mio. Lifttickets jährlich
3.500 Mitarbeiter gruppenweit

Wir richten uns nach den Anforderungen der Sportler. Auch viele Skiclubs trainieren bei uns. In diesem Jahr durften wir Athleten aus 38 verschiedenen Nationen begrüßen. Gerade im Sommer sind wir eine gute Alternative zum Training auf Gletschern.

Wie unterscheiden sich die Standorte hinsichtlich ihrer Zielgruppen und Angebote?

Die größeren Hallen bieten mehr Möglichkeiten für den Leistungssport und das Training von Athleten und Skiclubs. Kleinere Hallen richten sich stärker an Familien mit Kindern und Freizeitsportler.



Wim Hubrechtsen
CEO der SnowWorld Group

- Übernahm das Unternehmen mit zwei Standorten in den Niederlanden.
- Initiierte eine Buy-and-Build-Strategie, um durch die Übernahme weiterer Standorte Synergien zu schaffen und Skaleneffekte zu nutzen.
- Sein Ziel: die Konsolidierung der Branche vorantreiben und die Professionalisierung des Skihallenbetriebs fördern.



Jede der elf SnowWorld-Skihallen hat ihr eigenes Konzept – abgestimmt auf Standort, Größe und Zielgruppe. © SnowWorld Group



Kinder für den Skisport zu begeistern, gehört zu den wichtigsten Aufgaben der Skihallen. © SnowWorld Group



Der Betrieb läuft rund um die Uhr: Nachts werden Pisten präpariert, die Anlagen gewartet und Hallen gereinigt. © TechnoAlpin

Wo erzielen Sie den höchsten Umsatz?

Wir haben keine Skihalle, die Verluste macht. Alle Standorte tragen zum Gewinn der Gruppe bei und sind auf Einzelstandortebene EBITDA-positiv. Auch die Hallen, die wir übernommen haben und die zuvor wirtschaftlich schwierige Zeiten durchgemacht hatten, sind heute erfolgreich.

Wie ist Ihnen das gelungen?

Die Stärke liegt in der Gruppe. Wir müssen nicht für jeden Standort einzeln Marketing betreiben, sondern können eine gemeinsame Marke bewerben. Auch Funktionen wie Buchhaltung und Personalverwaltung organisieren wir zentral auf Gruppenebene. Darüber hinaus profitieren wir von Skaleneffekten beim Einkauf und verfügen über umfassendes Know-how, wenn es darum geht, unsere Anlagen optimal zu steuern.

Was kostet ein Tagespass?

Wir arbeiten mit dynamischen Preisen. Ein Tagespass kostet in der Regel zwischen 55 und 65 Euro. Zudem bieten wir das Leihmaterial an, das rund 65 Prozent unserer Gäste nutzen. Neben Tagespässen haben wir weitere Ticketangebote, zum Beispiel Stundenkarten.

Wann haben Sie die meisten Gäste?

Unsere Hauptsaison beginnt etwa Mitte Oktober und dauert bis Ende März. Die Hochsaison liegt zwischen der dritten Novemberwoche und Ende Februar. Davor und danach gibt es die sogenannten Shoulder Seasons, aber auch im Sommer kommen Gäste zu uns. Wir bieten Skikurse an und organisieren insbesondere für Kinder zahlreiche Aktivitäten.

Worin unterscheidet sich der Betrieb einer Skihalle von dem eines Skigebiets?

Der größte Unterschied ist, dass wir 365 Tage im Jahr geöffnet haben, von sieben Uhr morgens bis elf Uhr abends. Außerdem müssen wir die Halle aktiv kühlen. Die Technik, die wir verwenden, ist grundsätzlich dieselbe wie in Skigebieten.

Eine Skihalle in Österreich – was halten Sie davon?

Ich habe mich schon immer für eine Skihalle in Österreich eingesetzt. Wir müssen uns fragen, wie wir wieder mehr Menschen für den Skisport begeistern können. In Österreich gibt es immer mehr Menschen, die nicht mehr Ski fahren. Gleichzeitig wird das Skifahren in den Bergen immer teurer und für viele kaum noch leistbar. Eine Skihalle könnte eine erschwingliche Alternative bieten und zugleich dem Nachwuchs- und Leistungssport zugutekommen – etwa durch Trainingsmöglichkeiten und leistbaren Skiunterricht. Entscheidend wäre die Kombination aus Freizeitangebot und professioneller Sportinfrastruktur.

Konkurrieren Skihallen mit Skigebieten?

Überhaupt nicht. Eine Skihalle kann neue Zielgruppen für den Skisport begeistern. Wer in einer Halle Ski fährt, träumt oft davon, in den Bergen zu gehen.

Wie könnte der Bau einer Skihalle in Österreich finanziert werden?

Für ein solches Projekt bräuchte man private Investoren. Es geht nicht darum, dass die Regierung das Geld bereitstellt. Es gibt verschiedene Finanzierungsmodelle und Unternehmen, die Interesse an einer Beteiligung haben könnten.

Was ist die größte Herausforderung?

Zunächst muss der richtige Standort gefunden werden: Welches Grundstück eignet sich, welcher Ballungsraum bietet das nötige Einzugsgebiet? Hinzu kommen die Genehmigungsverfahren, die bei einem Projekt dieser Größenordnung komplex sind. Hier braucht es auch politische Unterstützung. Und natürlich ist es wichtig, dass die Menschen den Sinn eines solchen Projekts erkennen.

Wie hoch wären die Baukosten?

Für die Kosten ist entscheidend, wie groß die Anlage werden soll und welche zusätzlichen Angebote geplant sind. Ich glaube, dass man in Österreich keine kleine Halle bauen sollte, sondern eine Anlage in einer entsprechenden Größenordnung. Dafür muss man mit mindestens 150 Millionen Euro rechnen.

Interview: Katerina Zakharova

Scan mich

Scannen Sie den QR-Code, um das komplette Interview zu lesen.



THOMAS *fragt*



SI Redakteur
Thomas Surrer

KONSTANTIN *antwortet*



SI Experte
Konstantin Kühner

Wozu braucht man linksgeschlagene Seile?

Dass Drahtseile im Betrieb Drall entwickeln können, ist den meisten bekannt, die mit ihnen zu tun haben. Durch die Schlagrichtung können wir in einem gewissen Maß beeinflussen, in welche Richtung sich ein Seil in einer Anlage dreht und ob es dabei auf- oder zugedreht wird. Aufdrehen mögen Seile meist weniger als Zudrehen, denn der Seilverbund kann durch Aufdrehen geschwächt werden.

Bei Seilbahnen wird standardmäßig Gleichschlag rechts gewählt. Auch wenn es nicht so sein sollte: oft wird „Schlagrichtung rechts" sogar stillschweigend vorausgesetzt und nicht weiter darüber gesprochen. Vor allem bei Pendelbahnzugseilen ist die Schlagrichtung durch die ständige Umkehr der Fahrtrichtung irrelevant.



Aber bei Skiliften sollte man Acht geben, hier gilt eine alte Faustformel: bei Fahrtrichtung „rechts auf" bzw. gegen den Uhrzeigersinn sollte das Seil rechtsgeschlagen sein, bei Fahrtrichtung „links auf" entsprechend links. Bei richtiger Kombination drehen die Bügel im Stationsbereich eher von den Stützen weg nach außen. Bei ungünstiger Kombination könnten die Bügel verstärkt nach innen drehen und diese womöglich an den Stützen anschlagen.

Viele von uns werden nun eine Anlage kennen, bei der die Regel nicht eingehalten wurde und trotzdem keine Probleme auftreten. Aber dafür sind Erfahrungswerte ja da: es muss nicht, aber es kann helfen!

3 ZINNEN: Mit neuer Kabinenbahn (und noch mehr) in den Winter



© 3 Zinnen

Das Südtiroler Skigebiet 3 Zinnen Dolomites wird mit einer neuen 10er-Kabinenbahn in die Wintersaison 2026/2027 starten. Zum Gesamtprojekt „Helmissimo" zählen zudem die Potenzierung der technischen Beschneiung auf der neu erweiterten Talabfahrt sowie die Erweiterung des Punka-Gebäudes. Kern des Projekts ist der Ersatz der bestehenden Aufstiegsanlage durch eine 10er-Einseilumlaufbahn von LEITNER. Die neue Anlage verbessert die Erreichbarkeit des Helms deutlich und trägt wesentlich zur Reduzierung von Wartezeiten bei – insbesondere an frequenzstarken Tagen. Gleichzeitig positioniert sich Helmissimo als technologisches Vorzeigeprojekt innerhalb des Skigebiets.

Zu den besonderen technischen Highlights zählt die deutliche Steigerung der Förderleistung auf bis zu 3.250 Personen pro Stunde (bisher 1.800 Personen pro Stunde). Auch die Fahrgeschwindigkeit wird von derzeit 5,0 m/s auf 6,50 m/s erhöht. Bei einer schrägen Länge von 3.048 Metern, einer horizontalen Länge von 2.898 Metern und einem Höhenunterschied von 910 Metern verkürzt sich die Fahrzeit dadurch von bislang etwas über zehn Minuten auf 7 Minuten und 49 Sekunden. Insgesamt sind 97 Gondeln im Umlauf.

Das Projekt umfasst auch die Erweiterung des Punka-Gebäudes. Künftig profitieren Gäste von einer ebenerdigen Verbindung zwischen Bahnankunft und Einstieg sowie von einem direkten, überdachten Zugang vom Skidepot und Skiverleih zur Kabinenbahn. Parallel zur neuen Aufstiegsanlage wird die Talabfahrt in mehreren Abschnitten verbreitert und unter dem Namen „Helmissimo" neu positioniert. Die größere Pistenbreite erhöht die Sicherheit und den Fahrkomfort für Skifahrer aller Könnerstufen. Sanfte Passagen sowie sportlichere Abschnitte sollen für ein abwechslungsreiches und attraktives Pistenerlebnis sorgen. Ein weiterer zentraler Bestandteil des Projekts ist die Optimierung der technischen Beschneiung.

PREISVERGLEICH: Skifahren kostet rund 16 Euro pro Stunde

Die Diskussion über steigende Skipasspreise begleitet auch den Start in die Wintersaison 2026/27. Tageskarten von über 80 Euro sorgen dabei regelmäßig für Schlagzeilen. Eine aktuelle Auswertung der Prodinger Tourismusberatung zeigt jedoch: Betrachtet man nicht nur den Tagespreis, sondern die tatsächliche Nutzungsdauer, relativiert sich das Bild deutlich.

Der „Freizeitaktivitäten Preisvergleich 2027" stellt die Kosten unterschiedlicher Sport- und Freizeitangebote auf Stundenbasis gegenüber. Für einen Skitag werden dabei durchschnittlich fünf Stunden aktive Nutzung angesetzt. Bei einem Skipasspreis von 81 Euro ergeben sich somit rund 16 Euro pro Stunde.

Zum Vergleich: Eine Stunde Bowling kostet laut Erhebung rund 25 Euro, Golf rund 31 Euro, Reiten etwa 50 Euro und eine Therme rund 15 Euro pro Stunde. Klettern liegt je nach Angebot bei rund 6 bis 14 Euro, Rodeln mit Bergfahrt bei rund 18 Euro pro Stunde.



© Prodinger

Auch bei aktuellen Tageskartenpreisen in manchen Skigebieten von über 80 Euro liegt der rechnerische Preis bei fünf Stunden Pistennutzung bei unter 20 Euro pro Stunde. Der hohe absolute Tagespreis ist damit nur bedingt mit dem Preis kürzerer Freizeitaktivitäten vergleichbar. Entscheidend ist auch, über welchen Zeitraum ein Angebot genutzt werden kann. Während manche Freizeitaktivitäten auf ein bis drei Stunden ausgelegt sind, ermöglicht ein Skipass über weite Teile des Tages Zugang zu einem gesamten Skigebiet.



© Gasteiner Bergbahnen



© HIWU



© Crowd in Motion

GASTEIN: **Investment in die Entdeckerwelt MONTELUMA**

Die Gasteiner Bergbahnen eröffnen im Dezember 2026 die innovative Entdeckungswelt MONTELUMA. Direkt an der Bergstation der Schlossalmbahn gelegen, verbindet sie alpine Natur, Wissen und immersive Technologie für Jung und Alt. Sie ist auch eine Investition für Schlechtwetter. In einem fiktiven Forschungszentrum unter dem Berg begeben sich die Besucher auf die Spuren der alpinen Lebenswelt und tauchen in digitale Entdeckungsräume ein. Interaktive Stationen, digitale Inszenierungen und spielerische Elemente laden dazu ein, den alpinen Lebensraum auf eigene Faust zu erkunden. Den krönenden Abschluss bildet ein virtueller Flug über das Gasteinertal, der die Region aus der Vogelperspektive erlebbar macht.

MONTELUMA richtet sich an Familien, Jugendliche, Schulgruppen, Ausflugsgäste und naturinteressierte Erwachsene. Die neue Attraktion ist ganzjährig während der Betriebszeiten der Schlossalmbahn geöffnet und erweitert das bestehende Angebot auf der Schlossalm um einen weiteren wetterunabhängigen Anziehungspunkt.

HINTERSTODER-WURZERALM: **Sechs Millionen Euro für den Winter**

Die Hinterstoder-Wurzeralm Bergbahnen stellen die Weichen für die kommende Wintersaison und investieren insgesamt rund sechs Millionen Euro in die beiden oberösterreichischen Skigebiete.

Rund drei Millionen Euro fließen in eine neue Beschneiungsanlage am Frauenkar auf der Wurzeralm. Dafür wird derzeit ein neuer Speicherteich inklusive Pumpstation errichtet. Damit verfügt das Skigebiet künftig neben dem bestehenden Speicherteich beim Linzerhaus über einen zweiten Speicherteich.

Auch in die technische Infrastruktur der Bergbahnen wird kräftig investiert. Rund eine Million Euro fließt in neue Steuerungstools für den Höss-Express in Hinterstoder und den Sessellift Gamering auf der Wurzeralm. Im Kinderland in Hinterstoder wird ein neuer Übungslift errichtet. Die Bärenhütte in Hinterstoder wird im Innenbereich einem kompletten Facelift unterzogen. Zudem wird die Zahl der Ladestationen für E-Autos von derzeit zwölf auf insgesamt 22 Ladepunkte erhöht.

BESUCHERLENKUNG: **Bergbahnen für Nudging-Projekt gesucht**

Mit „Digital Nudging“ lassen sich Gäste lenken – sowohl im Skigebiet und der Destination als auch bei der An- und Abreise. Das Forschungsinstitut Salzburg Research sucht im Rahmen des EU-Projekts Crowd in Motion-AI nach Bergbahnen, die sich mit Mobilitätsentscheidungen, Kundenbindung, nachhaltigem Reiseverhalten oder ähnlichen Fragestellungen beschäftigen. Im Projekt können die Forscher digitale Nudging-Interventionsstudien für Unternehmen entwickeln und umsetzen, und zwar kostenlos im Rahmen der De-minimis-Regelungen.

Das Smart Visitor & Mobility Analytics Lab von Salzburg Research umfasst eine modulare Experimentiereinrichtung mit Sensor-Setup, Datenerhebung und Analyse für Besucher- und Nutzerströme in realen Umgebungen. Durch die Kombination von Big Data, Digital Nudging und Prototyping werden Tourismus-, Sport- und Wellness-Anwendungen unterstützt. Die ersten Schritte sind ein 30-minütiges Erstgespräch und danach ein Pilotversuch mit einer Dauer von ein bis drei Monaten. Infos unter: *crowd-in-motion.eu*







© BB Sölden

SÖLDEN: Infrastruktur-Upgrades zur Wintersaison 2026/27

Die Bergbahnen Sölden informieren über die Neuerungen zur Wintersaison 2026/2027. Ein zentrales Großprojekt ist der Ausbau der technischen Beschneiung am Erlebnisberg Gaislachkogl auf 3.048 Metern Seehöhe. Dieser ist Startpunkt für eine der beliebtesten Abfahrten im Skigebiet und beherbergt mit Österreichs höchstgelegenem Haubenlokal ice Q und der James-Bond-Erlebniswelt 007 ELEMENTS zwei Highlights. Ein 3,9 Kilometer langes Leitungsnetz und eine neue Pumpstation versorgen künftig elf Turm-Schneeerzeuger und 38 flexible Zapfstellen, um zehn Hektar Pistenfläche verlässlich beschneien zu können. Die bisherige Doppelsesselbahn am Gratl weicht einer modernen D-Line 6er-Sesselbahn von Doppelmayr mit einer Förderleistung von 2.300 Personen pro Stunde und einem KI-gestützten AURO-System. Damit halbiert sich die Fahrzeit auf vier Minuten (vorher acht Minuten), während Wetterschutzhauben, verriegelnde Sicherheitsbügel und getriebeloser Direktantrieb höchsten Komfort bieten *(Details siehe Seite 16)*.

Am Schwarzkogl wird die Schneeanlage erweitert: im Bereich der Wasserkar-Talstation, wo schwarze und blaue Piste zusammentreffen, wurde die Fläche abgeflacht und verbreitert. Davon profitieren vor allem Ski-Anfänger.

Am Tiefenbachgletscher geht der erneuerte Schlepplift Mutkogl in Betrieb: Eine verkürzte Trasse (859 Meter) halbiert die Fahrzeit auf unter fünf Minuten. Moderne Steuerungstechnik und Energieeffizienz sorgen für maximale Verlässlichkeit auf dem Gletscheruntergrund.

SAUERLAND: Winterberg kauft Sahnehang

Wer in Nordrhein-Westfalen ans Skifahren denkt, hat oft sofort das Sauerland im Kopf. Dort stand seit Anfang 2026 das kleine Skigebiet Sahnehang zum Verkauf – mit Skilift, Rodellift und Köhlerhütte. Durch seine Lage am Kahlen Asten und moderne Beschneiung zählt der Sahnehang zu den schneesichersten Hängen der Region.

Nun hat die Bergbahnerfamilie **Klante** aus Winterberg den Sahnehang übernommen. Die neuen Eigentümer besitzen bereits mehrere Skilifte, Hütten und Skiverleihe im Skiliftkarussell Winterberg. Die Familie will laut Pressemitteilung den Sahnehang weiterentwickeln und dabei an das frühere Konzept anknüpfen. Demnach soll unter anderem die leichte und hoch gelegene Piste für Familien, Kinder und Schulklassen attraktiver werden. Ein besonderer Schwerpunkt liege auf Schulklassen, etwa Skifahren als Teil des Sportunterrichts.

SUPERSNOW ist nun Teil der HTI-Gruppe

Die Unternehmensgruppe HTI übernimmt den polnischen Beschneiungsspezialisten Supersnow zu 100 Prozent. Mit diesem strategischen Zukauf erweitert der Technologiekonzern nicht nur sein Portfolio im Bereich der technischen Beschneiung, sondern sichert sich auch eine noch stärkere Position in den aufstrebenden Wintersportmärkten Osteuropas und Asiens.

Neben den Seilbahnherstellern Leitner, Poma und Bartholet sowie dem Pistenfahrzeughersteller Prinoth ergänzt die Gruppe die Beschneiungsunternehmen Demaclenko und HKD. Mit Supersnow will HTI noch näher an den aufstrebenden Skidestinationen Osteuropas sein und gleichzeitig innovative Engineering-Initiativen weiter vorantreiben. Das Unternehmen wurde im Jahr 2000 von der Familie **Dziubasik** gegründet, die auch Skigebiete, Hotels und Thermen betreibt. Supersnow hat weltweit bereits über 850 Beschneiungsprojekte realisiert.

KFC IM SKIGEBIET: Italien geht kulinarisch auf die Generation Z zu

Erstmals zieht eine internationale Fast-Food-Kette direkt in italienische Skigebiete ein. Ab Dezember soll es KFC-Restaurants in zwei Skigebieten geben. Damit reagieren die Skigebiete auf veränderte Reisegewohnheiten und den zunehmenden internationalen Tourismus in den Bergen.

Wie das italienische Nachrichtenportal Il Dolomiti berichtet, entsteht in Madonna di Campiglio auf 1.700 Metern Höhe eine KFC-Filiale im Skigebiet Piana di Nambino. In Cortina d'Ampezzo auf 2.123 Metern wird das KFC-Angebot im Skigebiet Monte Faloria-Cristallo im Faloria Mountain Club zu finden sein.

Die Zusammenarbeit ist laut italienischen Medien eine Reaktion auf veränderte Reisegewohnheiten und den zunehmenden internationalen Tourismus in den Bergen. Ziel ist es, das gastronomische Angebot zu erweitern und den Gästen neue Erlebnisse zu bieten. Dazu gehören neben kulinarischen Angeboten auch Musik, Après-Ski und Unterhaltung. Il Dolomiti zitiert dazu **Marzia Farè**, Marketingchefin von KFC Italien: „Die Generation Z gehört seit jeher zu unseren treuesten Zielgruppen, aber wir möchten



© Unsplash

unsere Community weiter ausbauen und ein breiteres Publikum ansprechen – von jungen Familien bis hin zu Bergbegeisterten. Die Höhenlage ermöglicht uns dies durch ein neues Format, das die Premium-Positionierung der Marke stärkt."

Allerdings soll es in Cortina d'Ampezzo kein klassisches KFC-Restaurant geben. Wie die italienische Nachrichtenagentur ANSA berichtet, werden die KFC-Produkte im Erdgeschoss des Faloria Mountain Clubs angeboten – in den bestehenden Bar- und Cafeteria-Bereichen. Dort sollen sechs KFC-Produkte auf der Speisekarte stehen. Das bisherige gastronomische Angebot bleibt bestehen und wird lediglich erweitert. Die Eröffnung der beiden Standorte ist bereits für den 5. Dezember geplant.



Zuverlässige Schmierung für Seilbahnen – jetzt mit Kombiaktion.

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

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

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



Interflon.com/at/kombiaktion

INTERFLON

BERG NETZ WERK 2026

Aktuelle Webinare zum Nachsehen

Wohin steuern die Austrian Seilbahnpartner?



Die Austrian Seilbahnpartner vereinen Unternehmen, die die österreichische Seilbahnwirtschaft mit Waren und Dienstleistungen beliefern. Nun stehen Veränderungen an. Darüber informieren Verbandssprecher **Karl Prammer**, Geschäftsführer der Frey Austria, sowie **Klaus Tonhäuser**, damals noch Beirat & CEO von Prinoth.

Der Antrieb, um Berge zu versetzen



Wie sieht der Weg von traditionellen Antrieben hin zu elektrischen Innovationen aus? Welche Technologien setzen sich durch? **Andreas Muigg**, Leiter Produkt & Marketing bei Pisten-Bully, und **Henrik Volpert**, Vorstand der Oberstdorf Kleinwalsertal Bergbahnen, berichten aus der Praxis.

Wasser als kritische Ressource



Lukas Perner, Bergbahner, Hotelier und Obmann der Wassergenossenschaft Obertauern, sowie Wasserexperte **Michael Tauber** von der cell gmbh zeigen, wie datenbasiertes Wassermanagement Nutzungskonflikte transparent und steuerbar macht.

Scan mich



© Skirama Kronplatz



© Obereggen Latemar AG

DOLOMITI SUPERSKI: Neuheiten auf den Pisten

Dolomiti Superski startet mit zahlreichen Neuerungen in die Wintersaison 2026/27. Insgesamt investieren die Betreibergesellschaften rund 100 Millionen Euro in neue Anlagen und Pisten, Beschneiung, Revisionen und Modernisierungsmaßnahmen in den Dolomiti-Superski-Gebieten.

Kronplatz: neue 10er-Kabinenbahn „Kronplatz 1+2" *(Bild oben links)* mit Mittelstation, automatische 8er-Sesselbahn „Dolomiti" in Olang und 8er-Kabinenbahn „Ruis" in St. Vigil in Enneberg.

Val di Fassa und Val di Fiemme/Obereggen: am Buffaure ersetzt eine neue 10er-Kabinenbahn den Sessellift nach Col Valvacin; in Obereggen wird eine neue 8er-Sesselbahn eröffnet *(Bild oben rechts)*.

Seiser Alm, San Martino di Castrozza, Gitschberg und Val di Zoldo: neue Sesselbahnen „Steger-Dellai", „Scandola" und „Gitsch" sowie die Erneuerung der Kabinenbahn „Pecol-Pian del Crep". In Alta Badia und Val di Fiemme/Obereggen werden einige ältere Skilifte durch moderne Anlagen ersetzt.

Auch die technische Beschneiung wird modernisiert. Zu den wichtigsten Projekten zählen neue Wasserspeicherbecken in Wolkenstein in Gröden, Innichen und Pampeago sowie Verbesserungen der Beschneiungsanlagen in Cortina d'Ampezzo, Alta Badia und an weiteren Standorten. Im Energiebereich werden in Alta Badia an mehreren Liftstationen neue Photovoltaikanlagen installiert; am Kronplatz wird eine bestehende Anlage erweitert.





SMARTE BESCHNEIUNG: Neuer Speicherteich für KitzSki

Mitten im Kernskigebiet gelegen, knapp unterhalb der Bergstation der Fleckalmbahn, verstärkt der neue Speicherteich „Sonnenrast" im Skigebiet KitzSki das bestehende Beschneiungssystem. Sämtliche sieben Speicherteiche im Kernskigebiet sind darin miteinander verbunden und das Wasser kann je nach Bedarf zwischen den einzelnen Speichern und Beschneiungsanlagen verschoben werden. Die leistungsstarke Pumpstation ist zusammen mit den 15 Kühltürmen das Herzstück dieser neuen Anlage. Dadurch kann die Menge des erzeugten Schnees pro Kubikmeter Wasser deutlich erhöht werden. Mit dem zusätzlichen Speichervolumen von rund 100.000 Kubikmetern kann die maximale Schneileistung in diesem Bereich um mehr als 40 Prozent gesteigert werden. Damit kann in deutlich kürzerer Zeit die notwendige Schneedecke für den Saisonstart aufgebaut werden. Die neue Pumpstation kann dabei bis zu 555 Liter Wasser pro Sekunde bzw. rund 2.000 Kubikmeter pro Stunde in das Beschneiungsnetz einspeisen. Dabei geht es nicht darum, immer mehr zu beschneien, sondern die Zeitfenster mit niederen Temperaturen möglichst effizient zu nutzen. Der Speicherteich Sonnenrast wurde von Beginn an auch für die Sommernutzung geplant. Ab Sommer 2027 soll er als erster Speicherteich der Bergbahn AG Kitzbühel zum Baden freigegeben werden. Die Gesamtkosten des Projekts belaufen sich auf rund 16 Millionen Euro.

© Christoph Kellner /KitzSki

ANALYSE: Wann laufen Schneeerzeuger wirklich?

TechnoAlpin hat erstmals anonymisierte Betriebsdaten von 13.129 Schneeerzeugern in 112 österreichischen Skigebieten ausgewertet, die mit ATASSpro arbeiten. Das Ergebnis: In der Wintersaison 2025/26 waren die Anlagen durchschnittlich 169 Stunden im Einsatz.

Ein großer Teil der Schneerzeugung konzentrierte sich auf wenige Tage im November und damit auf einen Zeitraum kurz vor Saisonbeginn. Zwischen dem 18. und 23. November wurden 40 Prozent der gesamten Schneemenge erzeugt. In vielen Skigebieten fällt dieser Zeitraum in die Phase der Grundbeschneiung. Dabei wird eine möglichst gleichmäßige und belastbare Schneebasis aufgebaut, die wesentlich zur Pistenqualität während der Wintersaison beiträgt. Mehr als die Hälfte des produzierten Schnees – 58 Prozent – entstand bei Grenztemperaturen, also bei Feuchtkugeltemperaturen zwischen minus zwei und minus sieben Grad Celsius. Die Feuchtkugeltemperatur berücksichtigt sowohl die Lufttemperatur als auch die



Luftfeuchtigkeit und ist damit eine entscheidende Messgröße für die technische Schneeerzeugung. Nachbeschneiungen erfolgen im weiteren Verlauf überwiegend punktuell und abhängig von Witterung, Schneelage und Pistennutzung.

Die Daten liefern zudem Einblicke in Betriebszeiten, Wetterbedingungen und Entwicklungen über den gesamten analysierten Anlagenbestand. © TechnoAlpin

MAGIC PASS: Ausbaupläne und Zahlen

Der Magic Pass denkt über einen weiteren Ausbau des Skiverbunds nach. CEO **Sebastien Travelletti** verriet gegenüber dem Medienportal Blick, in welchen Regionen er noch Potenzial sieht. Demnach sieht er im Kanton Zürich und den angrenzenden Kantonen die größte Chance für eine Ausweitung des Magic Pass. Ein Auge hat er auf Gebiete in den Kantonen Schwyz, Glarus, Uri und St. Gallen geworfen. Seiner Meinung nach braucht der Magic Pass ein größeres Netzwerk in dieser Region, wenn er mehr Gäste gewinnen will.

Bis Ende Oktober wurden laut Blick 383.000 Pässe für die aktuelle Wintersaison verkauft – so viele wie noch nie. „In der Schweiz sehe ich das Potenzial bei maximal 550.000 Abonnements“, sagt Travelletti. Der Skiverbund umfasst 103 Skigebiete, vor allem in der West- und Zentralschweiz. Der Preis für Erwachsene betrug Mitte November 849 Franken. Bis Mitte Dezember soll er auf 944 Franken steigern. Die Early-Bird-Tickets waren ab 455 Franken erhältlich. Laut Travelletti wird der Magic Pass in den nächsten fünf Jahren um fünf bis acht



Prozent teurer werden. Knapp ein Drittel der Gäste, die den Magic Pass nutzen, gehen achtmal oder weniger pro Jahr Ski fahren. Im Schnitt nutzen die Gäste den Pass für 11 bis 12,5 Skitage im Jahr. In dieser Saison profitieren die Gäste auch von Magic Pass Travel. Wer den Pass besitzt, darf fünfmal im Jahr kostenlos mit dem ÖV zum gewünschten Skigebiet fahren. Für dieses Angebot hat die Magic Mountains Cooperation 3,8 Millionen Franken investiert. Dabei müssen die Tickets direkt über die Magic-Pass-Website gebucht werden.

Laut dem Artikel profitieren vor allem kleinere Skigebiete vom Magic Pass: Bergbahnen, die von Anfang an dabei waren, wie Villars-Gryon VD oder Grimentz-Zinal VS, haben ihren Umsatz seither um 70 bis 90 Prozent gesteigert. © SI

INTERALPIN
INNSBRUCK INTERNATIONAL
Est. 1974
DIE FÜHRENDE INTERNATIONALE FACHMESSE FÜR ALPINE TECHNOLOGIEN SEIT 1974
INTERALPIN ’27
20.–23. April 2027
Messe Innsbruck
interalpin.eu
INAC CONFERENCE
Inter-alpine Natural Hazards Conference
19.–21. April 2027
Congress Innsbruck
www.inac-conference.com
CITY CABLE CAR SOLUTIONS
Urbane Seilbahn-Technologien
INAC INTER-ALPINE NATURAL HAZARDS CONFERENCE
CITY CABLE CAR SOLUTIONS 3CS a Brand of INTERALPIN



Entdecken Sie weitere Projekte von Sunkid!

Ihr Partner für ganzjährige Erlebniswelten

sunkidworld.com



Die 152 Meter lange EVO-N-Galerie von Sunkid schützt Wintersportler und Technik zuverlässig vor Wind und Niederschlag. © Sunkid

SUNKID-ZAUBERTEPPICH: HERZSTÜCK DES ANFÄNGERAREALS

Das Skigebiet See erhielt ein top-modernes Skiförderband von Sunkid für sichere und effiziente Bergfahrten am Übungshang – Spaß im Sommer ist ebenfalls garantiert!

Das Skigebiet See im Paznauntal (Österreich) eröffnete zur zurückliegenden Skisaison ein komplett neues Areal für Familien und Skianfänger – mit breiten Übungshängen, einem eigenen Family-Snowpark und optimierten Pistenverbindungen. Der 152 Meter lange Sunkid-Zauberteppich „Almwiese" gewährt einen sicheren und einfachen Einstieg ins Skifahren und Snowboarden.

Mit der bewährten „Blue Eye"-Oberfläche bietet das das 75 Zentimeter breite Endlosband besten Grip bei allen Bedingungen.

Geschützt vor Wind und Schnee

Die EVO-N-Galerie überdacht den Zauberteppich auf der gesamten Länge und schützt vor den Wettereinflüssen – sowohl die Fahrgäste als auch die Komponenten des Förderbandes. Einfach zu verriegelnde Flügeltüren am oberen und unteren Ende der Galerie verhindern das Eindringen von Schnee bei Nichtbetrieb.

Fernüberwacht und sicher gesteuert

Die Notausgänge sind im Abstand von 24 Metern als Slide-up-Türen ausgeführt – leicht öffenbar und harmonisch in die Gesamtoptik der Anlage integriert.

BORER
BORER LIFT AG PART OF THE SUNKIDWORLD
SunKid
we move. you smile.



Sonnendurchflutete Galerie und sicherer Stand auf dem breiten Förderband – das macht auch den Großen Spaß. © Sunkid

FACT BOX

ZAUBERTEPPICH „ALMWIESE“

Anwendung	|	Anfängergelände
Länge	|	152 m
Gurtbreite	|	750 mm
Oberfläche	|	Blue Eye
Antrieb	|	30 kW
Geschwindigkeit:	|	max. 1,2 m/s

Kameras und das externe i-CONTROL-Terminal erlauben den Betrieb sowie die Überwachung des Zauberteppichs von der Station der benachbarten Bahn aus, wodurch sich zusätzliches Liftpersonal einsparen lässt. Da sich der Schaltkasten des Förderbandes außerhalb der Galerie befindet, gibt es an Antriebs- und Umlenkstation weitere Bedienterminals an den Galeriebögen.

Stark angetrieben für maximale Förderleistung

Angetrieben von einem 30-kW-Motor und ausgestattet mit einer aktiven Spanneinrichtung der Type „Jumbo“ in der Talstation, kann mit der modernen Anlage eine theoretische Förderleistung von 1.800 Personen pro Stunde bei einer Betriebsgeschwindigkeit von 1,2 m/s erreicht werden.

Partner für ganzjährige Familienattraktionen

Sunkid freut sich sehr, die Entwicklung der gesamten Familiendestination See in den vergangenen Jahren – sowohl im Sommer wie Winter – so eng begleiten zu dürfen, unter anderem mit der Umsetzung der Sommergroßprojekte am Berg und am Badesee, wie die Beispielfotos unten zeigen.





In den vergangenen Jahren realisierte Sunkid in See auch beliebte thematisierte Erlebniswelten am Berg (links) und am Badesee (rechts). © Sunkid

DOPPELMAYR: 10 SEILBAHNEN FÜR ÖSTERREICH

Ob Kabinen- oder Sesselbahn: Zur Wintersaison 2026/27 durfte der Hersteller Doppelmayr zehn größere Anlagen für österreichische Destinationen fertigstellen. Ein Überblick zu den Highlights.

1 Kanzelbahn II auf der Gerlitzen Alpe: Komfort nun auch für Nicht-Skifahrer

Die neue 10er-Einseilumlaufbahn Kanzelbahn II ersetzt die 38 Jahre alte 4er-Sesselbahn „Gipfelbahn". Zusammen mit der Kanzelbahn I (4er-Gondelbahn) bildet die Kanzelbahn II ab sofort das Rückgrat der Destination. Fahrgäste gelangen nun in rund 18 Minuten wettergeschützt vom Ossiacher See auf den Gipfel. Dort ist die Bergstation mit einer Videowall ausgestattet. Mit einer Förderleistung von 4.000 Personen pro Stunde setzt die Anlage einen Bestwert in Kärnten und entlastet an Spitzentagen vom bisherigen Gipfel-Rückstau. Die 82 Kabinen bedienen nun ganzjährig auch Nicht-Skifahrer, darunter Biker und Gleitschirmpiloten. Das Projekt umfasst rund 22 Millionen Euro Investitionsvolumen und wurde in der Rekordzeit von 198 Tagen realisiert.







© Gerlitzen Alpe



© Salzwelten/Thomas Sattler

2 Salzwelten-Standseilbahn Hallstatt: Niveau wird automatisch reguliert

In Hallstatt erschließt ab sofort die modernste Standseilbahn Europas das älteste Salzbergwerk der Welt. Die beiden Fahrzeuge im Salzkristall-Design bieten Platz für jeweils 60 Personen – die Förderleistung wurde damit mehr als verdoppelt, Wartezeiten gehören weitgehend der Vergangenheit an. Dank der automatischen Niveauregulierung bleiben die Fahrgasträume während der gesamten Fahrt waagrecht. Unter anspruchsvollsten Bedingungen wurden im steilen Gelände zahlreiche Fundamente errichtet. Die neue Talstation empfängt die Gäste mit einem Flagship Store der Salzwelten. An der Bergstation laden das neue Bistro „Weitblick 7000" und eine Aussichtsterrasse zum Verweilen ein. Rund 34 Millionen Euro wurden investiert.



© OK Bergbahnen

3 Walmendingerhorn Kleinwalsertal: Neue Pendelbahn aus Überzeugung

Trotz des Trends zu Einseil-Umlaufbahnen fiel am Walmendingerhorn der bewusste Entschluss für eine zweispurige Pendelbahn als Ersatz für die alte Anlage. Deutlich mehr Förderleistung ist mit 638 Personen pro Stunde und Richtung weder gewollt noch geländetechnisch abbildbar. Vielmehr wurde im Bestand neu gebaut, so wurde etwa in der Bergstation ein Verschiebebahnsteig installiert. Mit den neuen 65-Personen-Kabinen ist die stufenlose Zugänglichkeit für Kinderwagen oder Rollstuhlfahrer gewährleistet. Eine der beiden Fahrspuren ist strukturell für den regulären Transport von Versorgungs- und Stückgütern ausgelegt, um die Gastronomie und alpinen Schutzhütten am Gipfel ganzjährig sicher zu versorgen.



© Ötztal Tourismus/Tobias Siegele

4 Gratlbahn in Sölden: Ströme entflechten und autonom fahren

Im Skigebiet Sölden löst die neu errichtete 6er-Sesselbahn Gratl am Gaislachkogl den 2er-Sessellift aus dem Jahr 1985 ab. Die Bergstation wurde höher und neu positioniert. Dadurch verlängert sich nicht nur die Trasse, auch die Ausstiegssituation im alpinen Gelände wird baulich entflechtet, um einen flüssigeren Pistenabfluss zu gewährleisten. Parallel wurden neue Pisten errichtet. Durch den Anstieg der Fahrgeschwindigkeit auf 5,0 m/s verkürzt sich die Fahrzeit von ehemals über acht Minuten auf ca. 4,2 Minuten. Die Förderleistung mit 53 Sesseln steigt auf 2.300 Personen pro Stunde. Eine der prägendsten Neuerungen ist der Einsatz von AURO, also intelligenter Kameratechnologie im Ein- und Ausstiegsbereich von Mantis und Doppelmayr.


© BB Hinterglemm


© Stefanie Oberhauser


© Snow Space Salzburg

5 Reiterkogelbahn Hinterglemm: Zweite Sektion für Fahren ohne Umstieg

Die bestehende 8er-Gondelbahn aus dem Jahr 1997 am Reiterkogel im Ortszentrum von Hinterglemm wurde durch eine 10er-Einseilumlaufbahn ersetzt. Das größte technische Upgrade ist die neue zweite Sektion. Künftig bringt die Bahn Gäste ohne Umsteigen vom Ortszentrum direkt bis auf den Gipfel. Die prägenden roten Oldtimer-Kabinen wichen 71 modernen schwarzen 10er-Kabinen, deren Optik an die 12er KOGEL Bahn auf der gegenüberliegenden Talseite angelehnt ist. Barrierefreie Einstiege und vergrößerte Kabinen sind auf Familien, Wintersportler und Mountainbiker ausgelegt. Eine besondere Herausforderung beim Bau der Talstation samt Garagierung bildete die Lage direkt über bzw. neben der bestehenden Tiefgarage in Hinterglemm.

6 Kapellenbahn in Zell am See: AURO, Öko und Pistenrettung

Auf der Schmittenhöhe in Zell am See wurde die bisherige 4er-Sesselanlage Kapellenbahn (Baujahr 2001) durch eine kuppelbare 8er-Sesselbahn ersetzt. Wie schon bei der erneuerten Breiteckbahn setzt die Schmittenhöhebahn AG im Ausstiegsbereich der Bergstation auf das smarte AURO-System. Die neue Bergstation nimmt neben der Seilbahntechnik auch einen erweiterten Pistenrettungsstützpunkt und neue Sanitäranlagen auf. Die Talstation der Kapellenbahn wurde um rund 150 Meter in Richtung Piesendorf verlegt. Dadurch konnte die Pistenführung im Talbereich verbessert werden. Die Bauarbeiten wurden mit Schutzmaßnahmen für Amphibien, Birkhühner und Altholzbestände (über 150 Jahre alt) begleitet.

7 Grafenbergbahn in Wagrain: 3-in-1-Ersatz mit Anbindung an Nr. 4

Die neue 10er-Gondelbahn Grafenberg in zwei Sektionen löst auf einen Schlag die bisherige alte 6er-Kabinenbahn von 1985 sowie die Sesselbahnen Grafenberg Express 1 und 2 ab. Die Streckenführung erhält eine neue Mittelstation mit direktem, ebenerdigem Übergang zur Pendelbahn G-LINK Wagrain. Damit wird die Verbindung vom Grafenberg hinüber zum Grießenkareck und nach Flachau schneller und komfortabler. Im Tal entstand ein komplett neues Servicegebäude mit Kassen, Ski-Depots, Sportshops und Gastronomie. Die Logistik für 120 Kabinen und 23 Stützen war fordernd, ebenso die Platzverhältnisse im Tal. Die Demontage der alten 8er-Kabinenbahn musste besonders rasch erfolgen, sie fährt ab diesem Winter am Monte Popolo in Eben.


© Bergbahnen Nassfeld



© CWA


© Silvrettaseilbahn AG

8 Tressdorfer Almbahn am Nassfeld: Schlepplifte-Ersatz und Nacht-Einsatz

Die neue Tressdorfer Almbahn ersetzt auf einen Schlag mehrere bestehende Schlepplifte auf der Verbindung zwischen Sonnleitn und der Tressdorfer Alm. Der Einstieg im Anfänger- und Familienbereich wird dadurch deutlich einfacher gestaltet. Skifahrern steht künftig eine flüssige Verbindung im Areal zur Verfügung. Die 6er-Sesselbahn dient aber nicht nur dem Skibetrieb, sondern befördert ab Juni 2027 auch Sommergäste und Mountainbikes. Deswegen (und auch wegen geplanter Nachtfahrten) wurden bei der Stationsarchitektur und bei den Sesselaufhängungen zusätzliche Sicherheits- & Halterungssysteme eingeplant. Die Förderleistung beträgt 2.500 Personen pro Stunde; 13 Millionen Euro wurden investiert.

9 Jodlalmbahn in St. Johann in Tirol: Endlich Schluss mit dem Nadelöhr

In St. Johann in Tirol wich der 2er-Sessellift Jodlalm aus dem Jahr 1981 einer modernen 10er-Einseilumlaufbahn. Die alte Bergstation an der Jodlalm entfiel komplett. Die neue Trasse wurde um rund 300 Meter verlängert und führt nun direkt bis auf den Harschbichl. Damit entsteht erstmals eine schwellenlose Direktverbindung von den Eichenhof-Liften und dem Pointenhof hinauf zum höchsten Punkt des Skigebiets. Die Talstation wurde leicht nach Nordwesten versetzt, um den Zufluss von den Pisten zu verbessern und Raum für eine moderne Garagierung der Kabinen zu schaffen. Die Förderleistung erhöht sich deutlich von rund 1.240 auf 2.400 Personen pro Stunde. Das Investment beläuft sich auf rund 22 Millionen Euro.

10 Höllkarbahn in Ischgl: Dritter Streich der Investitionsoffensive

Nach der erfolgreichen Inbetriebnahme der Sesselbahnen Höllbodenbahn C1 und der Sassgalunbahn C3 im Jahr 2025 folgte nun die neue 8er-Höllkarbahn C2 als Abschluss der 50 Millionen Euro schweren Modernisierungsoffensive. Sie löst die bestehende 6er-Sesselbahn aus dem Jahr 1998 ab. Planerisch musste die Talstation so positioniert werden, dass sich die Skifahrerströme zwischen den drei Anlagen nicht mehr kreuzen. Die Beförderungsleistung steigt von bisher 3.200 auf 4.200 Personen pro Stunde. Die Sesselbahn bewegt sich mit bis zu 6,0 m/s über die Trasse, wodurch sich die Fahrzeit auf knapp fünf Minuten verkürzt. Wie bei den Partnerprojekten wurden auf den Stationsdächern Photovoltaikanlagen montiert.



Xinjiang im Nordwesten Chinas gewinnt als Tourismusregion zunehmend an Bedeutung.
Mit dem Bau einer modernen 8er-Gondelbahn trägt Bartholet zur Erschließung der beeindruckenden Berglandschaft bei. © Bartholet

ZWEI BARTHOLET-PROJEKTE IN CHINA: NEUE IMPULSE FÜR TOURISMUSREGIONEN

Zwei spannende Projekte realisiert Bartholet derzeit in China: Während in Xinjiang eine neue Gondelbahn eine aufstrebende Tourismusregion erschließen soll, erneuert der Schweizer Seilbahnspezialist in Kunming eine bestehende Anlage im traditionellen chinesischen Stil.

Xinjiang: Zwischen Seidenstraße und beeindruckender Berglandschaft

Xinjiang befindet sich im Nordwesten Chinas und grenzt an acht Länder. Die Region liegt an der historischen Seidenstraße, über die Waren zwischen Ost und West transportiert wurden. Viele Städte haben deshalb eine lange Geschichte. Gleichzeitig beeindruckt Xinjiang mit seiner abwechslungsreichen Landschaft: abgelegene Bergregionen, Schluchten und klare Bergseen prägen das Bild. Ganz in der Nähe liegt der Sayram-See auf 2.071 Metern über dem Meer. Wegen seiner besonderen geografischen Lage wird er auch als „letzte Träne des Atlantiks" bezeichnet. Hier treffen die letzten warmen und feuchten Luftströmungen vom Atlantik auf das asiatische Festland. Lange galt Xinjiang als abgelegene Region. In den vergangenen Jahren hat sie jedoch zunehmend an Bedeutung gewonnen. Durch den Ausbau der Infrastruktur entwickelt sich Xinjiang immer mehr zu einer attraktiven Reisedestination.

8er-Gondelbahn für eine wachsende Tourismusregion

Nahe der Stadt Yining in der westchinesischen Region Xinjiang entsteht mit Jinding–Alimali eine neue 8er-Gondelbahn. Sie ist Teil der touristischen Entwicklung der Region und wird dabei eine wichtige Rolle spielen: Die Bahn wird den Zugang zur Bergwelt erleichtern und Besuchern eine komfortable Verbindung bieten. Die Gondelbahn verbindet die Talstation auf rund 2.127 Metern mit der Bergstation auf etwa 2.359 Metern über dem Meer. Dabei fügt sie sich harmonisch in die alpine Landschaft ein. Insgesamt 31 Panoramagondeln mit einer Kapazität von je acht Personen befördern künftig bis zu 1.500 Gäste pro Stunde. Auf einer Streckenlänge von rund 1,4 Kilometern wird die Bahn ihr Ziel in weniger als fünf Minuten erreichen.

Parallel zum Bau der Talstation werden bereits die nächsten Projektetappen vorbereitet. Die Bauarbeiten verlaufen planmäßig, sodass das Projekt wie vorgesehen voranschreitet.





Künftig werden 31 Panoramagondeln in Xinjiang bis zu 1.500 Personen pro Stunde über eine Strecke von rund 1,4 Kilometern befördern. © Bartholet

Kunming: Seilbahn im traditionellen chinesischen Stil

Ein weiteres Projekt realisiert Bartholet im Südwesten Chinas. Die Provinzhauptstadt Kunming zählt zu den beliebtesten Reisezielen der Region und ist bekannt für die Longmen-Grotten. Über Generationen hinweg schufen taoistische Mönche, Gelehrte und Handwerker entlang der steilen Felswände ein außergewöhnliches Ensemble aus Grotten, Skulpturen und Reliefs. Heute zählt die Anlage zu den bedeutendsten Kulturdenkmälern der Region.

Hier entsteht eine moderne 8er-Umlaufgondelbahn als Ersatz für einen bestehenden 2er-Sessellift. Die neue Anlage erschließt das spektakuläre Xishan-Landschaftsgebiet mit Blick auf den Dianchi-See und die berühmten Longmen-Grotten.

Moderne Seilbahntechnik trifft hier auf jahrhundertealte Tradition: Die Talstation wurde in ein Gebäude im traditionellen chinesischen Stil integriert und fügt sich harmonisch in das historische Umfeld ein. So entsteht eine Verbindung zwischen kulturellem Erbe und zeitgemäßer Mobilität.



Die Talstation der Seilbahn in Kunming wird in ein Gebäude im chinesischen Stil integriert.

Die rund 1.076 Meter lange Anlage wird mit 33 Gondeln betrieben und erreicht eine Förderleistung von bis zu 2.000 Personen pro Stunde. Der Bau schreitet zügig voran: Die mechanische Installation sowie die Fertigstellung der Tal- und Bergstation sind abgeschlossen. Die behördliche Abnahme ist für Mitte Dezember geplant.







Die offizielle Abnahme der 8er-Umlaufgondelbahn in Kunming ist für Mitte Dezember 2026 vorgesehen. © Bartholet



WINDSENSOREN VON FT TECHNOLOGIES: KRITISCHE DATENLÜCKEN SCHLIESSEN

Nur wer den Wind zuverlässig misst, kann eine Seilbahn zuverlässig betreiben. Datenlücken können zu kritischen Ausfällen führen. Sensoren und eine neue Überwachungsplattform von FT Technologies helfen Betreibern, fundierte Entscheidungen mit Zuversicht zu treffen.

Der Wind beeinflusst bei Seilbahnen unmittelbar die Fahrgastsicherheit, die Verfügbarkeit der Anlage und die Effizienz des Betriebs. Betreiber benötigen daher Messungen, denen sie vertrauen können – besonders in komplexen Bergregionen, wo sich die Bedingungen rasch ändern und entlang einer einzigen Anlage erheblich variieren können. Durch die Kombination robuster Ultraschall-Sensortechnologie mit nachgewiesener Langzeitzuverlässigkeit hilft das Unternehmen FT Technologies Bergbahnen, fundierte Entscheidungen mit Zuversicht zu treffen.



FT Acu-Res® Windsensoren erzielen die dreifache Heizwirkung bei einem geringeren Stromverbrauch als klassische Ultraschall-Laufzeitsensoren. © FT Technologies

Eisfrei bleiben mit weniger Energie

Einen Anemometer oder Windsensor eisfrei zu halten, ist eher eine Frage der Effizienz als der reinen Leistung. Was zählt, ist die Heizleistung pro Gramm Sensormasse. Ein FT Acu-Res® Windsensor wiegt beispielsweise 380 g und benötigt 180 W Heizleistung, was 0,47 W/g entspricht. Ein typischer Ultraschall-Laufzeitsensor wiegt etwa 1.600 g und verbraucht 240 W, was etwa 0,15 W/g ergibt. FT Windsensoren haben also etwa die dreifache Heizwirkung bei geringerem Stromverbrauch. Für entlegene Stationen hat dies praktischen Nutzen: Ein geringerer Leistungsbedarf bedeutet kleinere Kabel sowie ein kleineres Notstromsystem und lässt mehr vom begrenzten Strombudget für andere Geräte übrig.



Ein Acu-Res®Wind-Sensor mit dem neuen Fernüberwachungs-Kit von FT Technologies.

Erweiterung der Umwelttransparenz

Um Messlücken zu schließen, führt FT zudem eine neue Fernüberwachungsplattform ein. Sie wurde entwickelt, um die Transparenz entlang von Seilbahnanlagen zu erhöhen, ohne dass eine umfangreiche neue Infrastruktur erforderlich ist.

Das System kombiniert Windmessung, Datenaufzeichnung, Kommunikation und Fernüberwachung in einer kompakten Plattform, die überall dort eingesetzt werden kann, wo zusätzliche Erkenntnisse benötigt werden. Durch den schnellen Einsatz neuer Überwachungspunkte können Betreiber die lokalen Bedingungen besser verstehen, Windmuster entlang der Strecke identifizieren und die Entscheidungsfindung in Bereichen verbessern, in denen traditionelle Infrastruktur nur schwer oder kostspielig zu installieren ist.

Die Überwachungsplattform im Detail

Das Gerät kann auch an bestehenden Messpunkten nachgerüstet werden, um sowohl den Datenzugriff zu erleichtern als auch den Umfang der empfangenen Informationen zu erweitern – beispielsweise um weitere Umwelt- und Physikparameter. Das Ergebnis ist ein vollständigeres Bild der Betriebsbedingungen, was einen sichereren und effizienteren Seilbahnbetrieb unterstützt. Diese neue Fernüberwachungsplattform ermöglicht Echtzeit-Zustandsüberwachung und vorausschauende Wartung, sodass Teams den Zustand ihres Messpunkts aus der Ferne einsehen und handeln können, bevor eine Störung den Betrieb beeinträchtigt. Das Gerät zeichnet Folgendes auf:

- Windgeschwindigkeit und -richtung
- Temperatur und Druck
- Vibrationen
- Standortdaten

Zusammen ergeben diese Werte ein klares Bild sowohl vom Wetter an der Station als auch vom Zustand der Anlage. Trends bei den Vibrationen können beispielsweise zeigen, dass eine Halterung Aufmerksamkeit benötigt, bevor sie zum Problem wird. Standortdaten helfen den Teams bei der Verwaltung der Ausrüstung über mehrere Standorte hinweg.

Zusammenfassung

Ein sicherer Seilbahnbetrieb hängt von zuverlässigen Winddaten ab. Das Unternehmen FT Technologies kombiniert eisfreie Sensoren mit geringem Stromverbrauch und einer Fernüberwachung, die Betreibern zeigt, wie ihre Ausrüstung arbeitet – unabhängig davon, ob der Standort an das Stromnetz angeschlossen ist oder nicht.

Der Erfolg kann trügen

SI-Experte Domenico Bergamin schreibt in seiner letzten Kolumne über Erfolg, der träge macht, langfristige Strategien, Freiraum durch Technik – und warum die Erlebniskette entscheidend ist.

Erfolg ist nicht gleich Zukunftsfähigkeit

Dem alpinen Tourismus geht es gut. Sowohl die Schweizer wie auch die österreichischen Bergbahnen und Tourismusregionen blicken mehrheitlich auf erfolgreiche Jahre zurück. Und auch international wird gereist wie kaum zuvor. Die Reiselust ist ungebrochen, Ferien haben für viele Menschen einen hohen Stellenwert. Von dieser gesellschaftlichen Entwicklung profitiert auch der alpine Tourismus. Vielleicht sogar so stark, dass die hohe Nachfrage manche strukturelle Schwäche überdeckt.



Domenico Bergamin
Tourismusberater, domenicobergamin.ch

Wenn Erfolg träge macht

Die Schweiz hat schon einmal erfahren, wie schnell sich das Blatt wenden kann. Nach erfolgreichen Jahrzehnten, Stichwort „Alles fährt Ski", geriet der Schweizer Alpintourismus in den 1990er-Jahren unter Druck. Neue Reiseziele und der starke Franken spielten dabei eine Rolle. Doch auch das eigene Angebot war teilweise in die Jahre gekommen. Nicht wenige Betriebe hatten sich vom jahrelangen Erfolg dazu verleiten lassen, notwendige Investitionen hinauszuschieben. Plötzlich stand man da, mit veralteter Infrastruktur zu überhöhten Preisen.

Heute sollten wir aufpassen, nicht wieder in diese Selbstzufriedenheit zu verfallen. Denn eine erfolgreiche Saison beweist, dass die Nachfrage stimmt. Sie beweist nicht automatisch, dass die langfristige Strategie die richtige ist.

Andererseits gibt es auch heute Regionen und Betriebe, die trotz ähnlicher Rahmenbedingungen deutlich erfolgreicher sind als ihre Nachbarn. Liegt es an der Lage, der Investitionskraft oder daran, dass sie ihre Gäste einfach besser verstehen? Vermutlich ist es ein Zusammenspiel von allem. Sicher scheint mir aber, dass erfolgreiche Betriebe auch in guten Zeiten nicht stehen bleiben.

Langfristig denken statt nur reagieren

In meinen Kolumnen der vergangenen zwei Jahre habe ich mich mit ganz unterschiedlichen Themen beschäftigt. Vom Fachkräftemangel und künstlicher Intelligenz über alternative Winterangebote bis zu Storytelling, Nachhaltigkeit und Destinationsentwicklung. So unterschiedlich die Themen auch sind, gemeinsam ist ihnen die Frage, wie sich der Tourismus langfristig weiterentwickelt.

Gerade beim Klima zeigt sich, wie trügerisch kurzfristige Erfolge sein können. Selbst schneearme Winter fallen wirtschaftlich oft erfreulich aus. Denn Winterferien in den Bergen sind mehr als Skifahren. Der Sommer bietet ebenfalls Potenzial, aber nicht als automatischer Ersatz für den Winter. Gefragt sind eigenständige, regionsspezifische Angebote für beide Jahreszeiten. Und die Bereitschaft, das bestehende Geschäftsmodell auch einmal grundsätzlich zu hinterfragen.

Technik schafft Freiraum. Hoffentlich.

Ähnlich widersprüchlich ist die Personalsituation. Nach Jahren des Fachkräftemangels finden Betriebe derzeit wieder leichter Mitarbeitende. Doch die geburtenstarken Jahrgänge gehen in Pension, während jüngere Menschen häufiger Teilzeit arbeiten möchten. Die aktuelle Atempause ändert daran nichts. Umso wichtiger werden gute Führung und Arbeitsmodelle, die unterschiedlichen Lebenssituationen gerecht werden.

Künstliche Intelligenz und Digitalisierung können dabei entlasten. Weshalb soll ein Gast am Schalter anstehen, wenn er sein Ticket bequem digital lösen kann? Entscheidend ist, was mit der gewonnenen Zeit geschieht. Wenn Mitarbeitende dadurch mehr Zeit haben, Gäste zu beraten und persönlich zu betreuen, verbessert Technik den Service. Geht es nur ums Einsparen, ist wenig gewonnen.

Die Erlebniskette entscheidet

Die Qualität alpiner Angebote ist vielerorts sichtbar gestiegen. Gute Inszenierung, Storytelling und Dramaturgie können einen Ort bereichern. Problematisch sind nicht zusätzliche Attraktionen, sondern beliebige Ideen, halbherzige Umsetzungen und Angebote, für deren Betrieb und Unterhalt die Ressourcen fehlen. Als Gast nehme ich eine Destination als Ganzes wahr. Was nützt die spektakulärste Attraktion, wenn die Anreise umständlich ist, das Restaurant geschlossen bleibt oder die einzelnen Angebote nicht zusammenpassen? Besonders in der Nebensaison fühlt man sich mancherorts wie ein Gast zweiter Klasse. Dabei entsteht Nachfrage kaum, wenn alle darauf warten, dass zuerst mehr Gäste kommen. Attraktive Nebenzeiten brauchen Vorleistungen von Bergbahnen, Hotels, Gastronomie und Tourismusorganisationen. Nicht überall muss ganzjährig Betrieb herrschen. Wo man Gäste gewinnen will, sollte aber die ganze Erlebniskette funktionieren.

Das Ganze im Blick behalten

Die Themen hängen enger zusammen, als es scheint. Neue Angebote benötigen Personal, Raum und Unterhalt. Klimaanpassung kostet Geld. Digitalisierung verändert Arbeitsplätze. Und touristische Entwicklungen müssen auch von der Bevölkerung mitgetragen werden. Am Willen zur Umsetzung mangelt es der Branche nicht. Viel schwieriger scheint es mir, die richtigen Prioritäten zu setzen, Interessen aufeinander abzustimmen und über das eigene Unternehmen hinauszudenken.

Und weil ich in meinen Kolumnen immer wieder dafür plädiert habe, Bewährtes zu hinterfragen und offen für Neues zu bleiben, nehme ich mich gleich selbst beim Wort. Nach zwei Jahren und zahlreichen Kolumnen überlasse ich das regelmäßige Schreiben an dieser Stelle neuen Köpfen mit guten Ideen.

Hintergrund © SI/Gemini [KI-generiert]

DUFTMARKETING AM BERG: *Kann uns der Gast gut riechen?*

Ob in der Berggastro, im Stationsshop oder im Pistenhotel: Der Gast reagiert empfindlich auf Gerüche – sei es Gestank oder Duft. Neutralisation und Beduftung können das nasale Erlebnis verbessern, auch für die Mitarbeitenden. Wie, das berichten zwei Koryphäen des Duftmarketings.

Der erste Eindruck geht noch vor dem Auge durch die Nase. Zwar richtet der Mensch seinen Fokus stark auf visuelle Reize, jedoch bestimmen unbewusste Sinnesimpulse wie Gerüche, Temperatur und Haptik maßgeblich das Wohlbefinden – negativ wie positiv. Der Geruchssinn ist daher auch im alpinen Tourismus ein kritischer Faktor für das Erlebnis von Gästen und Mitarbeitenden sowie für den Umsatz am Berg. Entsprechend startet jedes Duftmarketing mit einer umfassenden Raumanalyse, die Problemzonen, Kompetenzzonen und Eyecatcher definiert.



Im Duftmarketing gilt es, Problem- und Kompetenzzonen zu definieren. © SI/Gemini (KI-generiert)

Neutralisieren vor Beduften

Da schlechte Gerüche jedes schöne Duft- oder Raumkonzept zunichtemachen, muss vor jeder Beduftung eine Neutralisation stattfinden, stellt **Brigitte Mäder**, Geschäftsführerin von Air Creative – einem Duftmarketingspezialisten mit Standorten in Deutschland und der Schweiz – klar: „Wir duschen, bevor wir parfümieren!" Dazu gehört auch das Entschärfen von Störfaktoren wie Mülltonnen, Küchenlüftungen oder Toiletten. „Auch Neubauten, Neuware oder druckfrische Prospekte dünsten durch Verleimungen und Farben teils unangenehm aus", so Mäder.

Jens E. Reissmann, Geschäftsführer und Parfümeur des deutschen Mitbewerbers REIMA AirConcept, sieht das ähnlich: „Nach einem langen Skitag kommen Skischuhe, Handschuhe, Helme und weitere Ausrüstung oft feucht in die Trockenräume. Wenn viele Gäste ihre Ausrüstung dort lagern, können schnell unangenehme Gerüche entstehen." Eine professionelle Beduftung könne zwar helfen, die Raumluft angenehmer wirken zu lassen: „Wichtig ist mir allerdings: Beduftung ersetzt weder Reinigung noch ausreichende Lüftung und Trocknung. Sie ist eine ergänzende Maßnahme, um die Atmosphäre in diesen stark beanspruchten Räumen zu verbessern."

Von Problemzonen zu Geruchsschäden

Das bloße Übertünchen von schlechten Gerüchen reicht meist nicht aus. Daher kommen Geräte zum Einsatz, welche die Luft „waschen" und Gerüche in Neutralsalze umwandeln, anstatt sie wie herkömmliche Sprays lediglich einzukapseln. Zudem kann etwa in Toiletten die Neutralisation im Rahmen der Reinigung stattfinden. „Eine absolut saubere Toilette, die stinkt, stört den Gast mehr als ein relativ sauberes WC, das gut riecht", sagt Mäder. Ob Fäulnis-, Rauch- oder Fettgerüche: Je nach Art der Ausdünstungen werden unterschiedliche Bausteine angewandt. Wichtig ist eine biologische Basis der Mittel, denn chemische Produkte hinterlassen oft einen unangenehmen Eigengeruch und Ozongeräte erfordern eine Evakuierung der Räume. „Besonders bei Geruchsschäden ist schnelles Handeln erforderlich. Nach einem Brand in einem Basler Kaufhaus bekämpften wir den Gestank mit Geräten und Deckensperren, damit das Einkaufscenter rasch wieder öffnen konnte", berichtet Mäder.

Einsatzbereiche am Berg

Zurück zum Berg: Hier gilt es nach der Neutralisation, Kompetenzzonen gezielt anzusprechen – also (teil-)geschlossene Räume wie Ankunftsbereiche in Talstationen oder Hotellobbys, Gastronomie, Shops, Erlebniswelten sowie Spa- und Wellnessbereiche.



Brigitte Mäder
GF Air Creative



Jens E. Reissmann
GF REIMA Air Concept

„Das Beduften im Freien – etwa für Events – wäre technisch möglich, aber sehr teuer und bei frischer Bergluft wohl auch nicht nötig“, ergänzt Mäder. Einen Einsatz in Kabinen sieht sie nur bei großen Pendelbahnen als sinnvoll an, da hier entsprechende Geräte problemlos integriert werden können. Bei kleineren Umlaufgondeln reiche eine regelmäßige Reinigung.



Dezent statt aufdringlich

Egal wo am Berg: Entscheidend ist ein dezenter Duft. Ein Wohlfühlambiente zielt auf das limbische System ab und soll unterschwellig wirken, um die Sinne nicht zu überfordern. „Ich warne vor trügerischen, scheinbar positiven Rückmeldungen stark parfümierter Räume, da unzufriedene Kundschaft diese meist schweigend verlässt, anstatt sich zu beschweren,“ sagt die Duftexpertin. Ein gezielter Hebel: Ätherische Öle in Kassenbereichen von Bergbahnen können zur Beruhigung bei Stress eingesetzt werden, um Wartezeiten zu entschärfen und die gereizte Stimmung wartender Gäste sowie des Personals zu beruhigen.

Vom Eyecatcher zum Nosecatcher

Ein bewusst wahrnehmbarer Duft ist dagegen beim Event-Duftmarketing bzw. bei der Inszenierung definierter Zonen gefragt. Hier soll der Duft direkt das Großhirn ansprechen – quasi vom Eyecatcher zum Nosecatcher. „Bei der Markteinführung eines neuen Autos wird schon mal der Geruch von verbranntem Gummi imitiert“, nennt Mäder ein Beispiel. In Bergbahnshops ließe sich so etwa eine bestimmte Warengruppe olfaktorisch bewerben.

Wohlbefinden der Belegschaft

Nicht nur die Gästebereiche, auch Büros, Umkleiden und Mitarbeiterräume können neutralisiert und beduftet werden. „Studien belegen, dass ätherische Öle die Leistungsfähigkeit, Konzentration, Regeneration und Mitarbeiterbindung fördern“, berichtet Mäder. Zudem profitiert die Belegschaft unmittelbar davon, wenn eine positive Raumatmosphäre im Gästebereich herrscht.

Wahl der Düfte

Erst nach der Analyse von Raum, Problem- und Kompetenzzonen erfolgt die Wahl der Düfte anhand der Farben, Logos und Markenwerte der Bergbahn. Die Mischung wird aus einer passenden Vorauswahl bestimmt. Wichtig ist, dass der Duft dezent und breitentauglich ist – der persönliche Geschmack des Marketingteams sollte dabei nicht ausschlaggebend sein.

„Viele Marktteilnehmer verkaufen billige Düfte ohne fundiertes Konzept. Zudem werden oft ungeprüft raumfremde Düfte aus anderen Kulturkreisen unpassend übernommen“, klagt Mäder. Vielmehr steckt in einer eigenen Duftnote eine große Chance: „Mit individuellem Duft zieht sich ein einheitliches Markenerlebnis durch verschiedene Standorte. Die speziell entwickelte Komposition bleibt dem jeweiligen Kunden vorbehalten“, betont Reissmann.

Eine Duftmarke durchs Skigebiet

Der Corporate-Identity-Duft wird durchgängig verwendet, jedoch je nach Raum in Nuancen angepasst, so Mäder. „Während Zitrusnoten in Toiletten Frische und Aktivität unterstützen, regen sie im Restaurantbereich den Speichelfluss an und mindern möglicherweise das Hungergefühl, weshalb dort eher würzige Düfte eingesetzt werden sollten“, erläutert die Duftexpertin. Jens Reissmann ergänzt: „Ein angenehmes Duftumfeld kann dazu beitragen, dass Gäste gerne noch mehr konsumieren. Wichtig ist dabei Fingerspitzengefühl: Der Duft darf niemals mit den Speisen konkurrieren oder deren Eigengeruch überdecken.“

Ein Corporate-Identity-Duft setzt voraus, dass Architektur und Inneneinrichtung eine harmonische Einheit bilden und einer durchgängigen Markenführung folgen. Sind Bereiche hingegen als eigenständige Stand-alone-Projekte gestaltet, muss sich auch das Duftmarketing daran anpassen.

Technische Umsetzung

Wie wird ein Raum nun beduftet? Generell reichen die Methoden von Sprühlösungen über Klein- und Großgeräte bis zum Anlagenbau bzw. zur Einspeisung über die Lüftung. Sowohl Brigitte Mäder als auch Jens Reissmann sehen in der Kaltverdunstung bzw. -vernebelung die natürlichste Form der Duftausbringung, die eine sehr gleichmäßige Verteilung ohne Sprüheffekte ermöglicht. „Moderne Systeme lassen sich über Timer und Steuerung an die Betriebszeiten und die jeweilige Nutzung der Räume anpassen. Entscheidend ist immer eine auf das Objekt abgestimmte Planung“, schließt Reissmann. *ts*





Interflon ist der erste Schmierstoffhersteller weltweit, der eine derart umfassende NSF 538 MOAH-freie Zertifizierung für sein Lebensmittelschmierstoff-Sortiment erreicht hat. © Interflon

INTERFLON SETZT NEUE MASSSTÄBE: SCHMIERSTOFFE IN DER BERGGASTRO

Interflon setzt mit der NSF 538 MOAH-frei-Zertifizierung einen neuen Benchmark und erweitert damit die bestehende NSF 537 PFAS-frei-Zertifizierung seines gesamten Food-Grade-Portfolios.

Interflon hat für eine vollständige Reihe von NSF H1- und 3H-Schmierstoffen die NSF 538 MOAH-frei-Zertifizierung erhalten. Damit ist Interflon weltweit der erste Schmierstoffhersteller, der durch eine unabhängige und öffentlich nachvollziehbare Verifizierung nachweisen kann, dass ein so umfassendes Sortiment an lebensmitteltauglichen Schmierstoffen die Anforderungen von NSF 538 MOAH-frei erfüllt – ein Meilenstein in der Schmierstofftechnologie.

Dies bietet Gastronomen, Hotellerie, Lebensmittel- und Getränkeherstellern mehr Transparenz und Sicherheit bei der Auswahl von Schmierstoffen für Produktionsumgebungen. Dies betrifft auch Skihütten und Pistenhotels.

Schützen und Nachvollziehen

Die NSF-Zertifizierungsrichtlinie 538 MOAH-frei wurde als Reaktion auf die wachsende Aufmerksamkeit bezüglich aromatischer Mineralölkohlenwasserstoffe (MOAH) und deren möglichem Vorkommen in Lebensmitteln eingeführt. Gleichzeitig wird von Lebensmittel- und Getränkeherstellern zunehmend erwartet, dass sie nachvollziehen und belegen können, was in ihren gesamten Produktionsprozessen eingesetzt wird.

Bisher stützten sich MOAH-frei-Aussagen weitgehend auf Lieferantenerklärungen. NSF 538 MOAH-frei führt eine unabhängige Überprüfung durch die Prüfung von Rezeptur und Etikettierung, Laboranalysen auf MOAH sowie die Qualitätskontrolle der begleitenden Dokumentation ein. Für Gastronomie, Hotellerie, Lebensmittel- und Getränkehersteller liefert dies klare, öffentlich nachvollziehbare Belege zur Unterstützung von Lebensmittelsicherheit, Lieferantenzulassungen und Auditprozessen. „Dies ist auch für Skihütten, Pistenhotels und Bergbahnen interessant, die mit Lebensmitteln zu tun haben“, betont **Franz Brunner**, CEO von Interflon Österreich, der viel mit Skigebieten zusammenarbeitet. Durch die Zertifizierung einer vollständigen Reihe von H1- und 3H-Produkten für die Lebensmittelindustrie nach NSF 538 MOAH-frei erübrigt Interflon individuelle Produktbewertungen und vereinfacht Audits.



Frédéric Mus
CEO Interflon International

Weltweit erstmals: Interflons Lebensmittelschmierstoff-Portfolio ist NSF 538 MOAH-frei.



Franz Brunner
CEO Interflon Österreich



Ob in der Seilbahntechnik oder beim Gondelfrühstück – Interflon ist umfassender Schmierstofflieferant für Skigebiete. © Symbolbild Zillertal-Arena



Die Berggastronomie kann mit Interflon nachweisen, dass die verwendeten Schmierstoffe unbedenklich sind. © Symbolbild Steiermark Tourismus

Nicht nur ein Zertifikat

„Lebensmittelsichere Schmierung bedeutet für uns nicht, nur eine Anforderung zu erfüllen oder ein einzelnes Zertifikat zu erhalten", sagt **Frédéric Mus,** CEO von Interflon International. „Es geht darum, das Maß an Sicherheit, das wir unseren Kunden bieten können, kontinuierlich zu erhöhen. Nach NSF 537 Anfang dieses Jahres ist NSF 538 ein weiterer wichtiger Schritt, um dieses Engagement unabhängig sichtbar und überprüfbar zu machen." Zusammen mit der Anfang 2026 erreichten NSF 537 PFAS-frei-Zertifizierung, den bestehenden NSF H1-Registrierungen und der ISO 21469-Zertifizierung stärkt NSF 538 das langjährige Engagement von Interflon für sichere, zuverlässige und unabhängig geprüfte Schmierstofflösungen für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie weiter.

Die MOAH- & PFAS-freien Schmierstoffe von Interflon mit MicPol®-Technologie verbinden diesen Fokus auf Lebensmittelsicherheit mit hochleistungsfähiger Schmierung. Die MicPol®-Technologie reduziert die Reibung und trägt so dazu bei, den Energieverbrauch und den Wartungsaufwand zu senken, während sie gleichzeitig nachhaltigere Betriebsabläufe und ein sichereres Arbeitsumfeld unterstützt.

Über Interflon

Interflon ist ein globaler Spezialist für Reibungsreduzierung und entwickelt sowie produziert Premium-Schmierstoffe, Reiniger, Werkzeuge und Schmiersysteme für anspruchsvolle industrielle Anwendungen. Mit mehr als 45 Jahren Erfahrung betreut Interflon über 100.000 Kunden in mehr als 50 Ländern in den unterschiedlichsten Branchen. Ein globales Team aus über 500 qualifizierten technischen Beratern arbeitet direkt vor Ort eng mit den Kunden zusammen, um das Schmiermanagement zu professionalisieren und messbare Verbesserungen bei Kosten, Leistung und Compliance zu erzielen. Angetrieben von der einzigartigen MicPol®-Technologie, fortschrittlichen Schmiersystemen und Dienstleistungen wie „Lubrication as a Service" sowie der digitalen Plattform ILAC® liefert Interflon nachweisbare Reduzierungen von Reibung, Energieverbrauch und Wartungsaufwand und unterstützt gleichzeitig Nachhaltigkeits- und regulatorische Anforderungen. Über die Niederlassung Interflon Österreich betreut der Schmierstofflieferant auch Skigebiete, Bergbahnen und Tourismusbetriebe mit Lösungen – von der Seilbahn bis zur Gastro.





Grapos liefert Getränkekonzentrate in kompakten Bag-in-Box-Gebinde. Das Wasser wird erst vor Ort beigemischt – so entfällt der Transport von Wasserflaschen auf den Berg. © Grapos

GRAPOS: CLEVERE VERSORGUNGSLÖSUNGEN UND MEHR FREIRAUM FÜR GENUSS AM GIPFEL

Wenn Getränke auf den Berg müssen, zählt jede eingesparte Kiste. Grapos vereinfacht die Versorgung von Gipfelrestaurants und Skihütten, entlastet Lagerflächen und bietet eine große Getränkeauswahl. Dazu kommen durchdachte Ausschanksysteme und stapelbare Markengläser.

Sonne satt, beste Pisten und eine volle Terrasse: Was Gäste genießen, fordert das Gastronomieteam. Viele Menschen wollen rasch versorgt werden, während Lagerflächen knapp, Lieferungen an Betriebszeiten gebunden und Transportwege aufwendig sind. Ob per Seilbahn, Bergstraße oder Pistenfahrzeug: Jedes Gebinde muss bewegt und verstaut werden. Dazu kommt oft die Organisation des Leerguts. An starken Tagen zählt zudem eine vorausschauende Getränkeversorgung.

Der österreichische Postmix-Spezialist Grapos liefert alle Getränke als Sirup oder Konzentrat in kompakten Bag-in-Box-Gebinde. Erst die Schankanlage bereitet sie mit Trinkwasser im richtigen Verhältnis fertig zu. Bei reinen Fruchtsäften entsteht durch die Wasserzugabe wieder der ursprüngliche Saft. Wasser muss somit nicht in Flaschen auf den Berg transportiert werden.

Weniger Kisten, mehr Platz

Eine 10-kg-Bag-in-Box ergibt je nach Produkt und Mischung rund 288 Portionen zu 0,2 Litern und ersetzt etwa zwölf Getränkekisten. Das erleichtert die Bevorratung für starke Tage und schafft Transportkapazität für Lebensmittel und Betriebsmittel. Auch der Lagerbedarf sinkt – wertvoll, wo Erweiterungen schwierig sind und jeder Quadratmeter zählt.

Die Gebinde sind pfandfrei. Leere Getränkeflaschen müssen weder gesammelt noch sortiert oder ins Tal zurückgebracht werden. An schwer erreichbaren Standorten entfällt damit viel Aufwand. Der Vorteil begleitet den gesamten Warenfluss: von der Anlieferung über die Lagerung bis zum Ausschank und zur Entsorgung der leeren Gebinde.

Bereit für die Mittagszeit

Wenn sich Terrasse und Gastraum füllen, sind klare Abläufe gefragt. Im Postmix-System entstehen die Getränke direkt beim Zapfen. Das Öffnen und laufende Nachschlichten einzelner Flaschen entfällt. Gekühlt wird im Ausschanksystem; große Flaschenvorräte müssen nicht vorgekühlt bereitstehen. So lässt sich auch der verfügbare Kühlraum für andere Waren nutzen.

Die eigenen Ausschanksysteme der Marke Schankomat reichen von analogen Stand-alone- und Oberthekengeräten bis zu digitalen, vernetzten Computerschankanlagen. Sie verfügen über eine integrierte Selbstreinigung und sind auch zum Selberzapfen durch Gäste erhältlich, auf Wunsch mit Tokensteuerung. In entsprechende Gesamtlösungen lassen sich Bier, Wein, Spirituosen und Kaffee integrieren. Damit lässt sich die Technik auf klassische Skihütten ebenso abstimmen wie auf große Gipfelrestaurants.



Grapos bietet mit der Marke Schankomat eigene Ausschanksysteme – von einfachen Zapfanlagen bis zu digitalen Lösungen. © Grapos



Mit mehr als hundert Rezepturen lässt sich die Getränkekarte individuell gestalten. Dazu kommen neue, platzsparende Grapos-Gläser, die sich in bis zu fünf Stück stapeln lassen. © Grapos

Wichtig ist das Zusammenspiel von Sortiment, Ausschankstelle und Arbeitsabläufen: Wo wird bestellt und ausgegeben, welche Mengen fallen zu Stoßzeiten an? Eine passend geplante Anlage unterstützt das Team im Alltag. Auch die Entscheidung zwischen Bedienung und Selbstbedienung lässt sich am Gastronomiekonzept ausrichten.

Vielfalt für die Einkehr

Zur herzhaften Jause eine Limonade, nach der Abfahrt ein Fruchtsaft oder Eistee: Mit mehr als hundert Rezepturen lässt sich die Getränkekarte auf Zielgruppe und Konzept abstimmen. Klassische Softdrinks, Bio-Limonaden, Fruchtsäfte und Eistees gehören ebenso zum Sortiment wie Brooklyn Homemade Style mit Sorten wie Rhabarber oder Wassermelone.

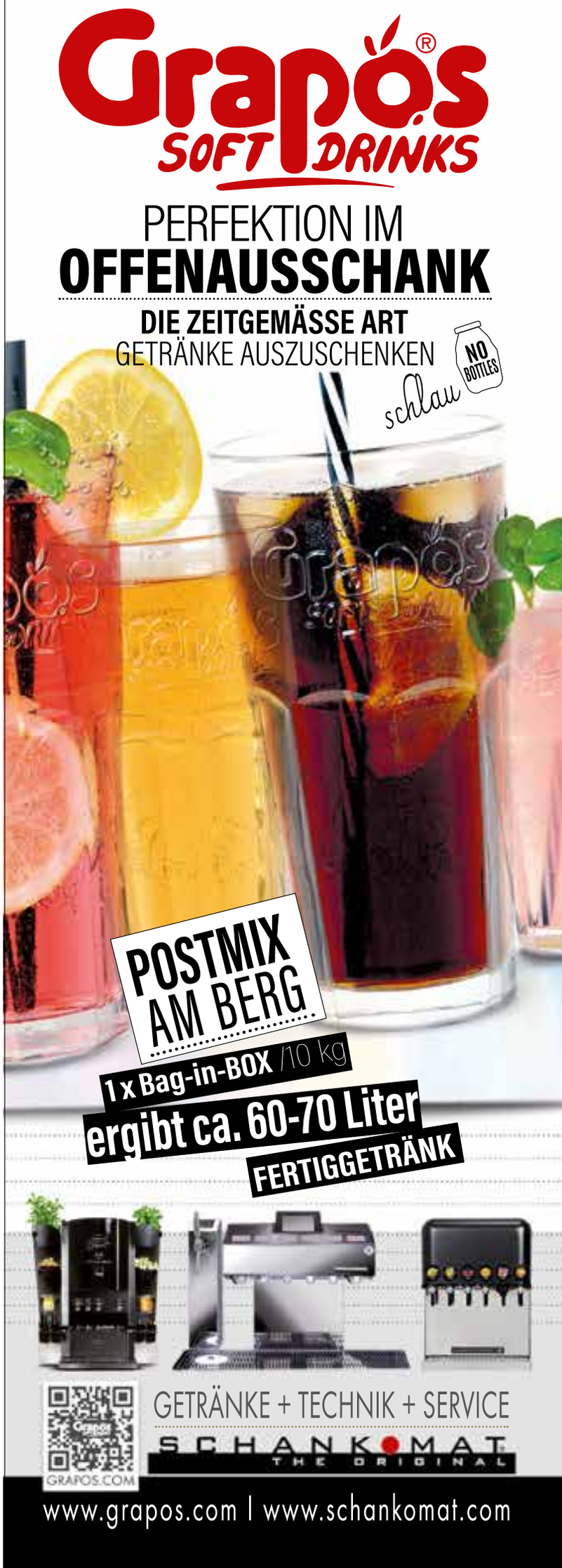
So ergänzen abwechslungsreiche alkoholfreie Alternativen die Klassiker – für die gemütliche Einkehr oder die Pause auf der Sonnenterrasse. Eine familienorientierte Skihütte kann andere Akzente setzen als ein gehobenes Panoramarestaurant. Die Vorratshaltung bleibt kompakt.

Neue Gläser, die Platz sparen

Auch bei Gläsern zählt im Bergrestaurant eine einfache Handhabung. Die neuen Grapos-Markengläser stehen in unterschiedlichen Größen zur Verfügung und lassen sich in bis zu fünf Stück stapeln. Das spart Platz bei der Aufbewahrung und hilft, den Bereich rund um die Getränkeausgabe übersichtlich zu organisieren. Je nach Getränkeangebot und gewünschter Portionsgröße lässt sich die passende Glasgröße einsetzen. Damit ergänzen die Gläser das Ausschankkonzept bis zur Präsentation am Tisch.

Weniger Transportvolumen und Platzbedarf, kein Pfand und kein Leergutrücktransport: Die Vorteile reichen vom Lager bis zur Ausgabe. Einfachere Versorgung, passende Schanktechnik und platzsparende Gläser schaffen Freiraum für gutes Essen, erfrischende Getränke und Genuss mit Aussicht.

Mehr Infos:
office@grapos.com
(+43) 03136 / 83600
www.grapos.com



SCHNELL VERSUS FINE DINING:
WIE ISST ES SICH AM BESTEN AM BERG?

Sind Selbstbedienungs-Konzepte tatsächlich out? Ist Fine Dining wirklich das Maß der Dinge? Ein Trend-Check aus Gastro-Profi- sowie aus Bergbahner-Perspektive liefert neue Antworten.

„So wie wir im Skigebiet unterschiedlichste Pisten für alle Könnerstufen anbieten, sind wir gefordert, auch im gastronomischen Bereich Abwechslung und Vielfalt für die unterschiedlichsten Zielgruppen und Gästewünsche zu bieten", formuliert **Maximilian Schultz,** Geschäftsführer der Zillertaler Schultz-Gruppe, seinen Anspruch an das Gastro-Angebot im Skigebiet.

„Wir beobachten, dass immer mehr Gäste Gourmet-Genuss beim Skifahren wünschen. Gleichzeitig sehen wir, dass selbst sportliche Skifahrer, die wenig Zeit mit Essen während des Skitages verbringen wollen, qualitätsvolle Kulinarik erwarten", fasst **Franz Fuiko** seine Erfahrungen zusammen. Der Haubenkoch betreibt seit 1993 die Skihütte „Treff 2000" in Obertauern. In seinem Betrieb setzt er auf „Bar-Food" für alle, die schnell wieder auf die Piste wollen und auf „Fine-Dining", für diejenigen, die sich gehobene Küche sowie entsprechende Getränke wünschen.

Weniger Fleisch und Schnaps

„Generell beobachten wir, dass Qualität und Herkunft der Produkte immer wichtiger werden, leichte Gerichte stärker nachgefragt sind und sich Fleischspeisen rückläufig entwickeln. Bei Getränken geht der Trend weg von sehr Zuckerhaltigem. Bei Wein beobachten wir, dass die Nachfrage nach Flaschenweinen seit Jahren steigt, während das Interesse an Schnäpsen und anderen härteren Getränken Jahr für Jahr sinkt", so Fuiko.





Ob Hochzillertal oder Obertauern: Kulinarische Vielfalt lautet das Motto. © Kristallhütte/Treff 2000

Vielfalt an Gastro-Angeboten zentral

„Wichtig ist es, Gastronomie auf unterschiedlichen Levels im Skigebiet anzubieten, denn die Einkehr während des Skitages ist für nahezu alle Gäste ein fixer Bestandteil des Gesamterlebnisses. Deshalb sind wir als Skigebietsbetreiber gefordert, zusätzlich zu modernen Liftanlagen und bester Pistenqualität ganz besonders auch darauf zu achten, dass es abwechslungsreiche Gastro-Angebote gibt", bricht Schultz eine Lanze für die Vielfalt.

Wie im Detail die Gastronomie im Skigebiet gestaltet bzw. weiterentwickelt werden soll, ist von zahlreichen Faktoren abhängig. Dazu zählen die Größe des Gebiets, ob es sich bei den Skifahrern primär um Tages- oder Urlaubsgäste handelt und aus welchen Gesellschaftsschichten sowie Herkunftsmärkten die Urlaubsgäste kommen.

In kleinen, tagesgastlastigen Gebieten sind relativ simple, eher günstige und doch qualitätsvolle, keinesfalls aber zu kreativ-innovative Angebote sinnvoll.

Große Skidestinationen mit höchst unterschiedlichen Gästen hingegen sollten auf bunte Gastro-Vielfalt setzen: von modernen SB-Konzepten mit vielen Sitzplätzen und urigen, kleineren Hütten mit Bedienung bis zu Gourmet-Varianten auf mehreren Levels, aber auch auf über Italo-Küche hinausgehendes Ethno-Food. Zusätzlich zu beliebten Hüttenklassikern sind leichte, unbedingt auch vegetarische und vielleicht zusätzliche vegane Speisen ratsam.

Vielfalts-Beispiel Hochzillertal

„Wir achten darauf, dass wir die Gästeschichten, die wir als Skigebiet ansprechen, auch gastronomisch bestmöglich bedienen. Auf kulinarische Abwechslung achten wir aber auch deshalb, weil die Gäste im Verlauf ihres Aufenthalts grundverschiedene Angebote genießen können sollten. Entsprechend gibt es einerseits ein großes, modernes SB-Angebot, das wir selbst betreiben. Andererseits verfügen wir über verpachtete Outlets von urig-klassisch über jung-modern bis zu gehobenem Gourmet-Genuss, in die wir laufend investieren, wie beispielsweise bis zum kommenden Winter in die Kristallhütte", beschreibt Maximilian Schultz die in Hochzillertal-Kaltenbach gelebte Strategie. *Oliver Pichler*



Maximilian Schultz
Geschäftsführer der Zillertaler Schultz-Gruppe © AngeloLair



Franz Fuiko
Haubenkoch in Obertauern
Skihütte Treff 2000

FLEXIBLE FINANZIERUNG:
SPIELRÄUME DURCH PAY-PER-USE LEASING

Hohe Investitionen und saisonabhängige Erträge fordern Seilbahnunternehmen finanziell heraus. Pay-per-use Leasing bietet eine Lösung, die sich an der tatsächlichen Nutzung orientiert. Ein Beispiel dafür sind die Hochkönig Bergbahnen mit ihrem neuen PistenBully 600 Polar.

Moderne Seilbahnen, Pistenfahrzeuge, Beschneiungssysteme oder Photovoltaikanlagen sind unverzichtbare Voraussetzungen für einen wettbewerbsfähigen Betrieb im alpinen Tourismus. Gleichzeitig wird es immer schwieriger, Investitionen zu planen, da Nutzungsintensität und Auslastung oft starken Schwankungen unterliegen. Mit Pay-per-use Leasing bietet die Erste Bank und Sparkassen Leasing GmbH (s Leasing) gemeinsam mit dem österreichischen FinTech-Unternehmen Findustrial eine Finanzierungsform, die genau auf diese Rahmenbedingungen eingeht. Anstelle fixer Leasingraten orientieren sich die Zahlungen an der tatsächlichen Nutzung eines Wirtschaftsgutes, beispielsweise an Betriebsstunden, Kilowattstunden oder anderen definierten Leistungskennzahlen. Gerade für den alpinen Tourismus eröffnet dieses Modell interessante Perspektiven.

Praxisbeispiel Hochkönig Bergbahnen: PistenBully 600 Polar

Die Hochkönig Bergbahnen GmbH betreibt in Mühlbach und Dienten am Hochkönig zehn Liftanlagen und rund 140 Hektar Pistenfläche und zählt damit zu den bedeutenden Seilbahnunternehmen der Region. Bei der Finanzierung eines neuen *PistenBully 600 Polar* entschied sich das Unternehmen bewusst für das Pay-per-use Modell. Ausschlaggebend war vor allem, die Finanzierung besser an den tatsächlichen Betriebsverlauf anzupassen. „Die Übernahme des neuen Pistengeräts erfolgte bereits einige Monate vor dessen erstem Einsatz. Bei einer klassischen Leasingfinanzierung wären ab Übergabe fixe Raten angefallen, also auch in einem Zeitraum ohne Betrieb und ohne entsprechende Erlöse“, erklärt **Angela Haslinger**, Geschäftsführerin der Hochkönig Bergbahnen GmbH. „Das Pay-per-use Modell rechnet dagegen auf Basis der tatsächlichen Betriebsstunden ab. Kosten entstehen damit ausschließlich bei effektivem Einsatz des Geräts.“ Gerade in der Vorsaison stellte dies für das Unternehmen einen wesentlichen Vorteil dar. Die Finanzierung verursachte erst dann relevante Kosten, als das Fahrzeug tatsächlich im Einsatz war und damit auch entsprechende Einnahmen erwirtschaftet wurden.

Saisonalität als Erfolgsfaktor

Auch bei den schwankenden Betriebszeiten spielt das Pay-per-use Modell seine Stärken aus. Die Höhe der Leasingraten orientiert sich an der tatsächlichen Nutzung. Sinkt die Auslastung, reduziert sich auch die finanzielle Belastung innerhalb definierter Vertragsgrenzen. Steigt die Nutzung, erhöht sich die Rate entsprechend. Dadurch entsteht eine deutlich engere Verbindung zwischen Ertragssituation und Finanzierungskosten. Angela Haslinger bestätigt diesen Effekt aus der Praxis: „Das Modell bildet den saisonalen Verlauf unseres Geschäfts und damit auch unsere Liquiditätsentwicklung sehr gut ab. Betriebsstunden und Leasingraten fallen genau in jenen Monaten an, in denen auch die Erlöse erwirtschaftet werden. In der Zwischensaison entstehen dagegen kaum Kosten.“

Digitalisierung als Grundlage

Möglich wird dieses Modell durch die Nutzung von Echtzeitdaten. Über eine digitale Plattform werden Betriebsdaten automatisiert erfasst und für die Berechnung der variablen Leasingraten herangezogen. Für Seilbahnunternehmen bedeutet dies mehr Flexibilität bei gleichzeitig hoher Transparenz. Investitionen können frühzeitig umgesetzt werden, während sich die Finanzierung stärker am tatsächlichen wirtschaftlichen Erfolg orientiert. Darüber hinaus bleiben Leasingraten als Betriebsausgaben steuerlich absetzbar.

Partnerschaft als Erfolgsfaktor

Gerade bei innovativen Finanzierungsansätzen ist die enge Zusammenarbeit zwischen Betreiber, Finanzierungspartner und Technologieanbieter ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Haslinger hebt diesen Aspekt hervor: „Wir arbeiten bereits seit vielen Jahren mit der Erste Bank und Sparkassen Leasing GmbH zusammen und schätzen die kompetente Beratung sowie die unkomplizierte Abwicklung. Auch bei der Umsetzung des Pay-per-use Modells wurden wir von Beginn an professionell begleitet.“

Ein Modell mit Zukunftspotenzial

Das Beispiel der Hochkönig Bergbahnen zeigt, dass sich moderne Pistenfahrzeugtechnik auch über alternative Finanzierungswege realisieren lässt. Entscheidend sind dabei ein nutzungsabhängiges Modell, persönliche Betreuung und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.



© Kässbohrer



© Hochkönig Bergbahnen

Die Hochkönig Bergbahnen entschieden sich für Pay-per-use Leasing der Erste Bank und Sparkassen Leasing GmbH, um die Finanzierung ihres neuen PistenBully 600 Polar an die tatsächlichen Betriebsstunden anzupassen. So fallen nur Kosten an, wenn das Fahrzeug tatsächlich im Einsatz ist.



Angela Haslinger
Geschäftsführerin der
Hochkönig Bergbahnen GmbH

IM INTERVIEW: Christian Maas, Präsident des Verwaltungsrates der Schöneben AG

„WIR HABEN MIT DYNAMIC PRICING SANFT ANGEFANGEN.“



Christian Maas
Der Verwaltungsratspräsident der Schöneben AG (Südtirol) begleitete das Dynamic-Pricing-Projekt für den Verbund mit den Nauderer Bergbahnen (Tirol) und Watles (Südtirol).

Dynamische Preise setzen sich in den Alpen bei Skipässen zunehmend durch. In der Saison 2017/18 arbeiteten fünf europäische Skigebiete damit, in der Saison 2025/26 sind es bereits 60. Die Zwei-Länder-Skiarena – ein Verbund aus den Nauderer Bergbahnen (Tirol), der Schöneben AG und den Bergbahnen Watles (Südtirol) – gehört seit der Saison 2023/24 dazu. Diese Skigebiete steuern ihre Preise schon seit langer Zeit gemeinsam, seit drei Wintern allerdings dynamisch. **Christian Maas** über die Abstimmung mit den Partnern **Michael Schöpf** und **Ronald Patscheider**, Zahlen und die Reaktionen der Gäste auf das neue Preissystem.

Frederik Stach, Smart Pricer: *Herr Maas, wie war die Stimmung, als die Idee aufkam, die Preisstruktur zu ändern?*

Christian Maas: Der Vorstand der Schöneben AG stand dem Thema von Beginn an offen gegenüber. Dass wir weitergehen wollten, war klar. Wie weit, darüber haben wir deutlich länger gesprochen.

Drei Unternehmen, zwei Länder, ein Skipass. Wie einigt man sich da auf einen Preis?

Mit vielen Sitzungen. Jedes Haus hat einen eigenen Verwaltungsrat, eigene Gesellschafter und eine eigene Geschichte, Watles ist ein kleines Familiengebiet, Nauders und Schöneben sind größer. Geholfen hat, dass wir uns früh auf das Einfache geeinigt haben: Die Tageskarte bleibt im jeweiligen Gebiet fix, ab der Zweitageskarte gilt der gemeinsame Pool und der wird dynamisch. Danach ließ sich vernünftig arbeiten.

Auf welcher Grundlage haben Sie dann entschieden?

Zum einen haben wir unsere Gäste gefragt, über tausend Fragebögen sind in die Auswertung eingeflossen. Hängen geblieben sind bei mir weniger die Zahlen als die freien Antworten. Da ging es fast immer um Familien. Ein Gast hat geschrieben, wir hätten eines der besten Familienskigebiete, und genau deshalb müsse es für Familien bezahlbar bleiben. Diesen Satz haben wir uns gemerkt. Zum anderen haben wir die Verkaufsdaten von vier Wintern durchgearbeitet. Die Sechstageskarte macht rund ein Drittel unseres Ticketumsatzes aus und 45 Prozent unserer Gäste bleiben vier bis sechs Tage. Unser Geschäft ist die Mehrtageskarte.

Wie haben die Gäste auf die flexibleren Preise reagiert?

Die Einführung des dynamischen Pricings wurde von unseren Gästen gut angenommen. Das Buchungsverhalten zeigt, dass die angebotenen Preisvorteile gezielt genutzt werden. Wir halten uns an drei Regeln: Wir sagen offen und transparent, dass wir dynamisch bepreisen. Es gibt zu jedem Zeitpunkt einen relevanten Anteil an Tickets, die günstiger sind als früher. Und wir sagen aktiv, wie man spart, über den Preiskalender im Shop, über Ab-Preise und über die Empfehlung früh zu buchen. Dazu kommt ein Punkt, der uns viel Diskussion erspart hat. Der Kassatarif bleibt fix. Jeder Gast weiß vom ersten Tag an, was er im schlechtesten Fall zahlt. Online kann er darunter liegen, darüber nie. Etwas mehr Erklärungsbedarf hatten unsere Partner im Tal, die Hoteliers, die Vermieter, die Tourismusvereine. Die geben unsere Preise weiter und konnten den Onlinepreis plötzlich nicht mehr als feste Zahl nennen. Geholfen hat auch hier der fixe Kassatarif. Damit hatten sie jederzeit einen verlässlichen Wert für den Gast und konnten weiter Angebote und Pauschalen verschicken.

Was hat sich in drei Wintern verändert?

Vor allem der Onlineanteil. Wir sind bei rund fünf Prozent gestartet und liegen inzwischen über der Hälfte des Umsatzes. Die Gäste buchen außerdem deutlich früher, die Vorausbuchungsdauer hat sich mehr als verdoppelt und liegt jetzt bei rund 36 Tagen im Durchschnitt im Webshop. Das ist für uns fast wichtiger als der reine Umsatzeffekt. Wer sein Ticket drei Wochen vorher kauft, der kommt auch, wenn der Freitag verregnet ist. Schlechtwetter hat uns früher jeden Winter Geld gekostet.

Was raten Sie einer Bergbahn, die gerade davorsteht?

Klein anfangen, ehrlich und transparent bleiben. Fragen Sie zuerst Ihre Gäste, das kostet wenig und nimmt der Diskussion im eigenen Haus die Emotion. Ziehen Sie die Preisspanne im ersten Jahr eher eng, auch wenn eine breitere Variante in der Regel mehr Umsatz verspricht. Und reden Sie mit den Hoteliers, bevor der Shop live geht.



Was sich in drei Wintern beim Ticketverkauf für die Zwei-Länder-Skiarena verändert hat. © Smart Pricer

KOMMUNIKATION BEI WIDERSTAND: WIE REAGIEREN BERGBAHNEN AUF KRITIK?

Mit Kritik, Widerstand, Diffamierungsversuchen oder Negative Campaigning ist die Seilbahnbranche nicht nur bei Bauprojekten konfrontiert. Wie sollten Bergbahnen damit umgehen?

Sie ist bei Seilbahn-Themen und Bauprojekten unabdingbar: Die vorausschauende, wohldosierte, sachlich-fundierte und vor allem pro-aktive Kommunikation, die strategisch geplant wird. Dabei gilt es, alle passenden Kanäle von Presse-/Medienarbeit bis Social-Media-Kommunikation zu bespielen. Zusätzliche Informationsinitiativen im regionalen Bereich, etwa in Form von Projektvorstellungen usw. sind in der Regel zielführend. Überdies ist es wichtig, frühzeitig den direkten, persönlichen, wertschätzenden Dialog mit Behörden, Institutionen, der Politik und dem Naturschutz verpflichteten Organisationen zu suchen. Das minimiert das Risiko, absichtlich oder unabsichtlich missverstanden zu werden.

Fallbeispiel Scheidtobelbahn

Ein aktuelles Beispiel gelungener Kommunikation bei Widerstand war in der letzten Zeit am Fellhorn im Allgäu zu beobachten. Dort werden aktuell ein 2er- und ein 6er-Sessellift durch eine moderne 6er-Sesselbahn ersetzt – was viel Kritik hervorrief. Problemverstärkend kam hinzu, dass diese Scheidtobelbahn drohte zum Präzedenzfall für neues bayerisches Umweltrecht zu werden. Eine außergerichtliche Einigung machte es möglich, dass die neue Bahn trotz vierwöchigen Baustopps, planmäßig im kommenden Winter zur Verfügung steht. „Die Kritik des LBV (Landesbund für Vogel- und Naturschutz) bezog sich bei der Erneuerung der Scheidtobelbahn vor allem auf mögliche Auswirkungen auf die Natur, die Landschaft und speziell auf geschützte Arten, insbesondere Birkhühner. Die Sorge war, dass es zu zusätzlichen Störungen in dem sensiblen Lebensraum kommen könnte“, fasst **Jennifer Ritsch** die Ausgangssituation zusammen**.** Laut der Leiterin für Kampagnenmanagement und Kommunikation bei den Oberstdorf Kleinwalsertal Bergbahnen befürchteten die Projektgegner, dass die neue Bahn zu einer Gebietsausweitung führen würde. Dies konnte durch die identische Trassenführung und die Stilllegung der Bierenwangbahn (6-er Sesselbahn) entkräftet werden.



Die geplante Scheidtobelbahn wurde hart bekämpft, doch durch eine gelungene Kommunikation konnte der Baustopp rechtzeitig vor der Wintersaison aufgehoben werden.
© OK Bergbahnen

Persönliches Kennen essenziell

Auch dem Birkhuhn und seinem Lebensraum schenkten die Oberstdorf Kleinwalsertal Bergbahnen von Projektbeginn an viel Aufmerksamkeit. „Wir haben eigens dafür ein Spezialbüro beauftragt, das die Birkhuhnbestände kartiert und seine Lebensräume analysiert hat“, betont Ritsch. „Im Rahmen der mehrjährigen Vorbereitungsphase wurden zahlreiche Gespräche mit den Naturschutzverbänden geführt“, weiß Ritsch. „Während der Vorarbeiten ist die Kommunikation mit den wichtigen Playern von Verbänden bis Behörden essenziell. Sich gegenseitig zu kennen ist ganz wichtig. Parallel dazu haben wir auch die Einheimischen informiert“, blickt sie zurück.

Einspruch und vierwöchiger Baustopp

Trotz des intensiven Dialogs kam es, wohl herausgefordert durch die neue Gesetzeslage in Bayern, die für ein Projekt wie die neue Scheidtobelbahn keine Umweltverträglichkeitsprüfung vorschreibt, im Sommer 2026 zu einer gerichtlichen Anfechtung durch den LBV. „Medial gab es in der Zeit sachlich und fachlich falsche Vorwürfe. Trotzdem sind wir in unserer Kommunikation sachlich geblieben, haben die Gesetzeskonformität unseres Agierens betont und klargelegt, dass wir mehr als gefordert gemacht und nichts zu verstecken haben. Damit haben wir Emotionalität aus der Diskussion herausgenommen“, verrät die Kommunikationsspezialistin.

„Gleichzeitig haben wir die Gespräche mit den Naturschützern nicht stoppen lassen und im Dialog zwischen dem LBV und unserer Geschäftsführung, begleitet durch den Oberallgäuer Landrat **Christian Wilhelm**, eine außergerichtliche Lösung gefunden. Dabei wurden auch zusätzliche Artenschutzmaßnahmen fixiert“, beschreibt die Seilbahnerin den Lösungsweg, der nach vier Wochen die Wiederaufnahme der Bauarbeiten möglich machte.

Oliver Pichler



Jennifer Ritsch
Leitung Kommunikation der
Oberstdorf Kleinwalsertal Bergbahnen





Wartungsfreundlich und betriebssicher: Sowohl der TechnoAlpin-Remote-Support als auch die Schneiteams profitieren durch den IO-Link.

MASCHINENRAUM 4.0: MIT IO-LINK ZU MEHR TRANSPARENZ UND EFFIZIENZ

Mehr Daten, höhere Betriebssicherheit & eine einfachere Wartung: Mit IO-Link schafft TechnoAlpin die Basis für den intelligenten Maschinenraum. Die digitale Kommunikation stellt Informationen für die Anlagensteuerung und weiterführende Analysen bereit – für effizienten Ressourceneinsatz.

Der Maschinenraum ist das Herzstück einer technischen Beschneiungsanlage. Hier laufen zahlreiche Informationen zusammen, die für eine zuverlässige und effiziente Steuerung der Beschneiung entscheidend sind. Um die Komponenten im Maschinenraum präzise zu überwachen und zu steuern, setzt TechnoAlpin das weltweit standardisierte Kommunikationssystem IO-Link ein. Die Technologie ermöglicht die vollständig digitale Übertragung aller Messwerte von Sensoren und Stellantrieben und bildet damit das Fundament für den Maschinenraum 4.0.

Vom Sensor zur Steuerungssoftware

In der Vergangenheit waren Sensoren meist auf analoge Daten beschränkt. Bei IO-Link übermitteln intelligente Sensoren ihre Messwerte digital an den IO-Link-Master. Dieser verarbeitet die Informationen und stellt die Schnittstelle zur übergeordneten SPS-Steuerungssoftware dar. Die präzisen Daten werden zudem an *ATASSpro* und *SNOWMASTER* weitergegeben. Fehlerhafte Übertragungen oder Umrechnungen analoger Signale entfallen. Dadurch stehen die Informationen schneller und zuverlässiger zur Verfügung.

Mehr Daten, mehr Optimierung

Der digitale Maschinenraum liefert deutlich mehr Informationen als ein analoges System. Ein einzelner intelligenter Sensor kann mehrere Aufgaben gleichzeitig übernehmen und beispielsweise als Durchflusssensor, Mengenzähler und Temperatursensor fungieren. So lässt sich mit weniger Sensoren ein größerer Umfang an relevanten Betriebsdaten erfassen.

Diese breitere und präzisere Datenbasis verbessert den Überblick über die Beschneiungsanlage und unterstützt deren optimale Steuerung. Zugleich bildet




Der digitale Maschinenraum liefert deutlich mehr Informationen als ein analoges System, dabei kann ein Sensor mehrere Aufgaben übernehmen.

MIT ANLAGEN-PLANUNG EFFIZIENTER SCHNEIEN

SI Podcast „Bergdialoge“ mit Markus Pfeifer von TECHNOALPIN



Schneeerzeuger hin oder her: Die Effizienz der Beschneiung beruht zu 70 Prozent auf dem Anlagenbau. Wie Skigebiete hier Kosten senken und die Schneeproduktion verbessern können, das berichtet **Markus Pfeifer**, Head of Process Engineering Snow Making Systems bei TechnoAlpin. Als Urgestein des Unternehmens (Mitarbeiter Nummer 27) spricht er mit viel Erfahrung über datenbasierten Anlagenbau, intelligente Maschinenräume, richtig positionierte Kühltürme und digitale Steuerungs- und Prognosetools, die bis zu 30 Prozent Ressourcen einsparen. Plus: Praxiswerte aus einem italienischen Skigebiet.

Scan mich



Dank IO-Link: Die breitere und präzisere Datenbasis verbessert den Überblick über die Beschneiungsanlage und unterstützt deren optimale Steuerung.
© TechnoAlpin

sie die Grundlage für umfassende Analysen nach Abschluss der Saison. Auf diese Weise lassen sich Optimierungspotenziale identifizieren und gezielte Maßnahmen für kommende Schneisaisonen ableiten. So können Ressourcen künftig noch effizienter eingesetzt und Kosten gesenkt werden.

Wartungsfreundlich & betriebssicher

IO-Link sorgt zugleich für mehr Transparenz im laufenden Betrieb. Der IO-Link-Master gibt einen umfassenden Überblick über den Ist-Zustand der Anlage und benachrichtigt das Schneiteam umgehend bei Fehlern. Die Sensoren der betroffenen Komponenten liefern unmittelbar Informationen über die Art der Fehlfunktion. Das erleichtert die Fehlersuche, verkürzt die notwendigen Arbeitsschritte und vereinfacht die Wartung.

Die genaue Zustands- und Fehlererfassung ermöglicht außerdem einen effizienten Remote-Support. Die Servicetechniker von TechnoAlpin können die bereitgestellten Informationen ebenfalls nutzen, unabhängig davon, ob sie sich direkt beim Kunden im Skigebiet oder in der Unternehmenszentrale befinden. Die schnelle Verfügbarkeit konkreter Fehlerinformationen steigert die Wartungsfreundlichkeit und unterstützt die Betriebssicherheit der Anlage.

Einfach installieren, flexibel nachrüsten

Auch die Installation wird vereinfacht. Die Komponenten des Maschinenraums 4.0 sind standardisiert und vorkonfektioniert. Wurden Kabelmaterialien und Sensoren einmal konfiguriert, werden sie automatisch erkannt und richtig zugeordnet. Dadurch lassen sich Installationsfehler nahezu ausschließen und der Aufwand für Projektierung, Programmierung sowie Arbeiten vor Ort reduzieren. Skigebiete sparen auf diese Weise Zeit und Kosten.

Die Vorteile sind nicht auf Neuanlagen beschränkt: IO-Link lässt sich auch in bestehende Maschinenräume integrieren. Eine Nachrüstung eröffnet somit den Zugang zu mehr Betriebsinformationen, verbesserten Optimierungsmöglichkeiten, einfacherer Wartung und höherer Betriebssicherheit.



BEISPIEL KLAUSBERG:
WARUM SKIGEBIETE AUF SNOWSAT SETZEN

Wenn jemand beurteilen kann, welchen Unterschied digitale Technologien im Skigebiet machen, dann ist es Matthias Hofer vom Klausberg. Er gibt Einblicke in seinen fordernden Arbeitsalltag, die Bedeutung von Echtzeitdaten und warum SnowSat weit mehr ist als Schneehöhenmessung.

Seit 21 Jahren begleitet **Matthias Hofer** die Entwicklung der Pistenpräparierung am Skigebiet Klausberg im Südtiroler Ahrntal. Seine Erfahrungen zeichnen ein eindrucksvolles Bild davon, wie sich die Pistenpräparierung in den vergangenen Jahren verändert hat. Wo früher viel Erfahrung, Funkkontakt und Bauchgefühl gefragt waren, sorgen heute digitale Informationen für mehr Transparenz, Sicherheit und Effizienz.

Gleichzeitig ist klar, dass die Anforderungen an moderne Skigebiete kontinuierlich wachsen – und digitale Lösungen dabei eine immer wichtigere Rolle spielen. Für Matthias Hofer ist *SnowSat* längst zum unverzichtbaren Begleiter im täglichen Betrieb geworden. „SnowSat ist bei uns nicht mehr wegzudenken. Wenn das System einmal nicht läuft, bekomme ich sofort einen Anruf von meinen Leuten. Es ist heute eines der wichtigsten Werkzeuge am Berg."



Matthias Hofer, Pistenchef Klausberg: „Nach dem Fahrer und der Fräse kommt bei uns direkt SnowSat. Es ist eines der wichtigsten Werkzeuge am Berg." © Kässbohrer

Von der Schneemessung zum unverzichtbaren Betriebswerkzeug

Seit 2017 setzt das Klausberg Skigebiet auf *SnowSat*. Was damals vor allem als System zur Schneehöhenmessung eingeführt wurde, hat sich Schritt für Schritt zu einer zentralen Plattform für den gesamten Betriebsablauf entwickelt. Besonders die präzise Schneetiefenmessung bildet für Hofer nach wie vor die Grundlage eines effizienten Schneemanagements. Sie schafft Transparenz über die vorhandenen Schneereserven und ermöglicht es, Schnee gezielt dort einzusetzen, wo er gebraucht wird.



Schneehöhen, Positionen und Echtzeitdaten direkt im Fahrzeug: Für die Fahrer am Klausberg ist SnowSat ein täglicher Begleiter.

Mindestens ebenso wichtig ist die Unterstützung der Fahrer bei schwierigen Wetterbedingungen. Gerade bei Schneefall, Nebel oder Dunkelheit hilft *SnowSat* dabei, die Orientierung zu behalten, innerhalb der Pistenränder zu bleiben und potenzielle Gefahren frühzeitig zu erkennen. „Früher gab es die eine oder andere Gefahrensituation. Die bleiben heute nahezu aus."

Doch der Nutzen geht weit über die reine Navigation hinaus. Dank der Echtzeitdaten können Fahrer und Verantwortliche jederzeit nachvollziehen, welche Bereiche bereits präpariert wurden und wo gegebenenfalls Unterstützung benötigt wird. Die Transparenz über den Arbeitsfortschritt erleichtert die Koordination im Team und sorgt dafür, dass Ressourcen effizient eingesetzt werden. „Man kann den Fortschritt sehen: Wie weit ist der Kollege? Soll ich ihm helfen? Muss ich ihm helfen? Diese Echtzeitdaten unterstützen unseren täglichen Ablauf enorm."

Darüber hinaus nutzt das Team die Plattform zur Analyse von Schneeverläufen, zur Kontrolle der Datenübertragung und zur Bewertung von Maschinen- und Betriebsdaten. Für Hofer ist *SnowSat* deshalb längst kein isoliertes Werkzeug mehr, sondern ein integraler Bestandteil des täglichen Betriebs – von der ersten *PistenBully*-Fahrt am Abend bis zur letzten Auswertung am Morgen.

Sicherheit, Planung, Abläufe

Für Matthias Hofer liegt die besondere Stärke von *SnowSat* in der Kombination all dieser einzelnen Vorteile. Ob Sicherheit der Fahrer, Unterstützung für effizientere Pistenpräparierung, reibungslose Koordination innerhalb des Teams und Transparenz: Echtzeitdaten helfen dabei, Entscheidungen auf einer verlässlichen Grundlage zu treffen und Abläufe kontinuierlich zu optimieren. Das Ergebnis sind nicht nur wirtschaftlichere Prozesse, sondern auch eine höhere Betriebssicherheit – sowohl auf der Piste als auch im Hintergrund. Gleichzeitig - so der Experte – dürfen digitale Lösungen nie als abgeschlossen betrachtet werden. Neue Anforderungen aus der Praxis liefern ständig Impulse für Weiterentwicklungen, an denen Kässbohrer gemeinsam mit Anwendern kontinuierlich arbeitet.

Wissenstransfer und Ausbildung

Mit Blick auf die Zukunft sieht Hofer *SnowSat* nicht mehr nur als Mess- und Dokumentationssystem. Vielmehr entwickelt sich die Plattform aus seiner Sicht zunehmend auch zu einem Werkzeug für

Ausbildung, Planung und Entscheidungsunterstützung. Gerade bei der Einarbeitung neuer Fahrer erkennt er großes Potenzial. Bereits vor dem ersten Einsatz können sie schon mal theoretisch verstehen lernen, wie Schnee optimal verteilt wird, welche Bereiche besondere Aufmerksamkeit erfordern und wie sich Gelände und Schneedecke im Laufe einer Saison verändern. „SnowSat unterstützt uns dabei heute schon. Und in Zukunft kann es uns noch stärker beim Wissenstransfer und bei der Ausbildung der Fahrer helfen." Für Hofer ist klar, dass die Digitalisierung in der Pistenpräparierung noch lange nicht am Ende ihrer Entwicklung angekommen ist. Die Zukunft liegt in noch besser vernetzten Systemen, intelligenten Assistenzfunktionen und einer stärkeren Unterstützung der Menschen, die täglich auf und neben der Piste arbeiten.

Werkzeug, das den Unterschied macht

Das Gespräch mit Matthias Hofer zeigt eindrucksvoll, wie sich *SnowSat* von einem Werkzeug zur Schneehöhenmessung zu einer geschäftskritischen Plattform für moderne Skigebiete entwickelt hat. Die Kombination aus Schneemessung, Navigation, Echtzeit-Transparenz und digitaler Analyse unterstützt heute nahezu jeden Arbeitsschritt und leistet einen direkten Beitrag zu Sicherheit, Effizienz und Pistenqualität. Oder, wie er es selbst auf den Punkt bringt: „Nach dem Fahrer und der Fräse kommt bei uns direkt SnowSat. Es ist eines der wichtigsten Werkzeuge am Berg."

SKI-WM 2027: GUTE PISTEN ENTSTEHEN NUR IM TEAM

Crans-Montana bereitet sich auf die FIS Alpinen Ski-Weltmeisterschaften 2027 vor. Die Grundlage für erfolgreiche Rennen entsteht lange vor dem ersten Startschuss – mit PistenBully.

Vom 1. bis 14. Februar 2027 wird Crans-Montana Gastgeber der FIS Alpinen Ski-Weltmeisterschaften sein. Diese stellen höchste Anforderungen an die Rennpisten. Gefragt sind nicht nur Erfahrung und umfassendes Strecken-Knowhow, sondern auch präzise Prozesse, moderne Technologien und das perfekte Zusammenspiel aller Beteiligten. Hinter jeder perfekt präparierten Rennpiste stehen erfahrene Teams, engagierte Menschen, unzählige Arbeitsstunden und eine enge Zusammenarbeit zwischen Veranstaltern, Pistenverantwortlichen und technischen Partnern. Organisationskomitee, Rennorganisation, Pistenverantwortliche, Technik- und Präparationsteams arbeiten über Monate hinweg Hand in Hand, um faire, sichere und konstante Bedingungen für die internationalen Spitzensportler und einen reibungslosen Veranstaltungsablauf zu schaffen.

Als Official Supplier begleitet *PistenBully* die Alpine Ski-WM 2027 in Crans-Montana. Dabei geht es um weit mehr als die Bereitstellung leistungsfähiger Technik. Entscheidend ist der kontinuierliche Austausch mit den Verantwortlichen vor Ort, das gemeinsame Verständnis für die Anforderungen einer Weltmeisterschaft sowie die Entwicklung praxistauglicher Lösungen für unterschiedlichste Herausforderungen am Berg.


© Kässbohrer

Für *PistenBully* bietet die Ski-WM 2027 die Möglichkeit, einmal mehr die Erfahrung aus zahlreichen internationalen Großveranstaltungen einzubringen. Gleichzeitig steht die Veranstaltung sinnbildlich für den Anspruch, Kunden und Partner nicht nur mit Technologie, sondern auch mit praktischer Expertise und persönlicher Unterstützung zu begleiten. So entsteht die Grundlage für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, die auf Vertrauen, Verlässlichkeit und gemeinsamer Verantwortung basiert.

SALZMANN
INGENIEURE

PROJEKTENTWICKLUNG
SEILBAHN-GENERALPLANUNG
PROJEKTMANAGEMENT

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

MARKUS ZEISER: „ES FÜHLT SICH SUPER AN. ICH MAG, WENN ES VORWÄRTSGEHT.“

Seit August 2026 verstärkt Markus Zeiser das Vertriebs- und Service-Team in Österreich-West und Bayern. Zuvor war er über acht Jahre für die Österreich-Niederlassung eines deutschen Industrieunternehmens tätig. SI hat nachgefragt, wie er sich im Bächler-Team eingelebt hat.

Nahtlose Kundenbetreuung kurz vor Saisonbeginn, Neuanlagen in Serfaus und der SkiWelt Hopfgarten sowie mehr Durchfluss mit der *SnoTek TRINITY*: **Markus Zeiser**, neuer Gebietsverantwortlicher bei Bächler für Österreich-West und Bayern, spricht über die Vorteile eines kombinierten Vertriebs- und Serviceteams, gezielte Standortanalysen und die Schneileistung bei Feuchtkugeltemperaturen unter –3,0 °C.

SI Magazin: *Herr Zeiser, seit August sind Sie im Bächler-Team Austria dabei und jetzt in der intensivsten Zeit des Jahres gelandet. Wie fühlt sich das an?*

Markus Zeiser: *(lacht)* Ja, das kann man so sagen! Es fühlt sich super an. Ich mag es, wenn es vorwärtsgeht, und aktuell ist wirklich sehr viel los. Aber allen war bewusst, dass nach meinem Start bald „unsere“ Hochsaison kommt.

Was hat Sie zum Wechsel zu Bächler motiviert?

Ich kenne **Harry Schulze**, Hauptverantwortlicher bei Bächler für Österreich-West und Bayern, schon länger, und wir wohnen auch nicht weit voneinander entfernt. So haben wir uns in der Vergangenheit schon das eine oder andere Mal darüber unterhalten, ob das Bächler-Team auch etwas für mich wäre. Jetzt hat sich eine Gelegenheit ergeben, die sowohl für Bächler als auch für mich gepasst hat.



Markus Zeiser
Vertrieb & Service bei Bächler
Österreich-West und Bayern



Feineinstellung der Lanzen direkt im Gelände. Bei Bächler gehen Vertrieb, Montage und Service Hand in Hand, um das Maximum aus den Wasserressourcen herauszuholen. © Bächler

Also waren Ihnen die Philosophie und die Produkte von Bächler nicht ganz fremd?

Nein, ich wusste da schon relativ viel. Der konsequente Fokus auf Nachhaltigkeit, ohne dabei auf Leistung verzichten zu müssen, hat mich fasziniert. Auch die Arbeit in einem kleinen Team war für mich ein Wunschszenario. Der Umgang findet auf Augenhöhe statt, und die internen Wege sind kurz. Das macht das Arbeiten angenehm, und am Ende profitiert auch der Kunde davon.

Unüblich: Bei Bächler sind Vertrieb und Service keine getrennten Teams. War das für Sie eine schwierige Umstellung?

Nein, sogar das Gegenteil. Es war mein Wunsch, dass dies bei meinem nächsten Job so sein sollte. Das macht vieles einfacher, und ich bin überzeugt, dass es für die Kunden ein großer Vorteil ist. Wir sind nah dran, kennen alle Herausforderungen und lösen Probleme direkt vor Ort. Der Kunde hat nur eine Ansprechperson und weiß: Sollte einmal etwas nicht wie gewünscht funktionieren, muss er sich nicht durch eine Hotline schlagen. Wir kümmern uns umgehend darum.

So ist man als Vertriebler natürlich auch nahe am Produkt im Feld dran.

Das ist genau so. Und das hilft mir, detailliert zu beurteilen, welches Produkt an welchem Standort am besten passt. Auch mögliche Produktoptimierungen, die sich im Feld zeigen, können direkt an die Entwicklung zurückgemeldet werden. Das macht unser Vertriebssystem sehr effizient, aber auch sehr effektiv.



Drei Sprühköpfe, vier Schneistufen: Durch eine Neukonstruktion des Lanzenkopfs konnte Bächler bei der SnoTek TRINITY TRIDUSA rund neun Kilogramm Gewicht einsparen. Der dadurch mögliche größere Düsenblock bietet zwei zusätzliche Schneistufen und eine feinere Leistungsabstufung.
© Bächler

In einer der SI-Ausgaben konnten wir berichten, dass die neue SnoTek TRINITY bei den Kunden sehr beliebt ist. Würden Sie dies für Ihr Verkaufsgebiet bestätigen?

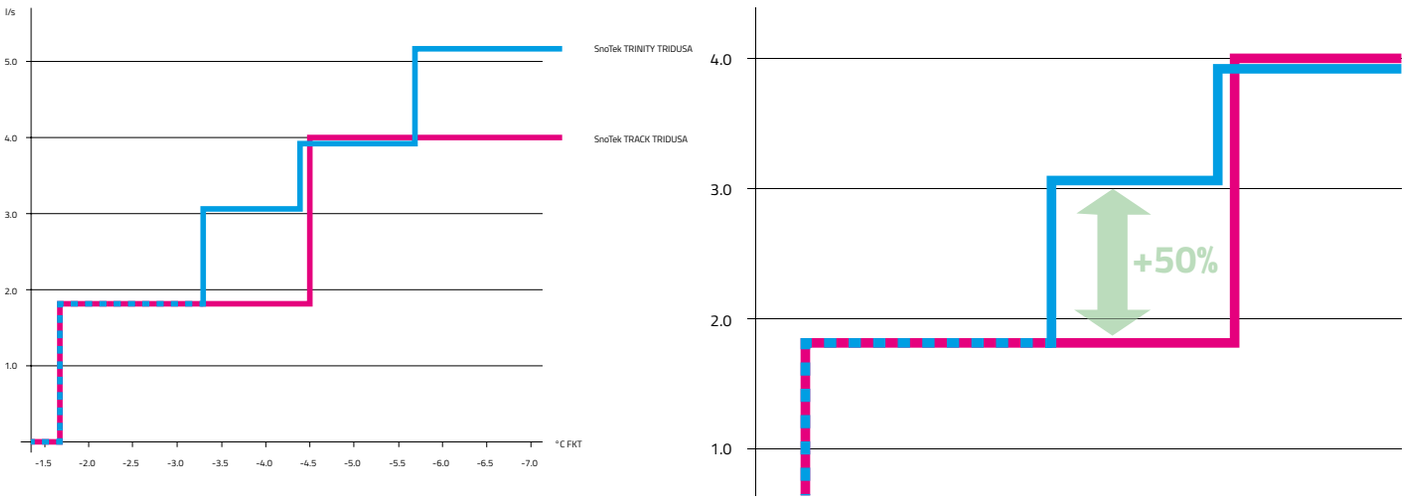
Ja, das ist auch bei uns so und überrascht nicht wirklich. Die Bandbreite, die die TRINITY abdeckt, ist beeindruckend. Insbesondere überzeugt die höhere Durchflussleistung im Starttemperaturbereich zwischen –1,5 °C und –5,0 °C Feuchtkugeltemperatur. Bereits bei Temperaturen knapp unter –3,0 °C fließen bis zu drei Liter pro Sekunde. Bei ca. –4,5 °C FKT sind es schon vier Liter. So lassen sich die vorhandenen Wasserressourcen optimal ausnutzen.

Welche Projekte stechen derzeit besonders hervor?

Zum Beispiel waren Serfaus und die SkiWelt Hopfgarten große Projekte. Vertriebstechnisch konnte ich dazu noch nicht viel beitragen, da solche Ausbauten schon viel früher aufgegleist wurden. Bei der Installation und Inbetriebnahme war ich dabei. Das hat richtig Spaß gemacht. Sowohl die Kunden als auch wir können es kaum erwarten, die volle Leistung im Skibetrieb zu sehen. Es ist einfach beeindruckend, wie man mit wenigen Mitteln und verhältnismäßig einfacher Technik eine so gute Schneileistung erzielen kann.

SNOTEK TRINITY TRIDUSA

- **50 % mehr Durchfluss** in 70 % der zum Saisonstart vorherrschenden Temperaturen
- **Früher Leistungsanstieg:** Bereits ab ca. –3,0 °C FKT steigt der Durchfluss auf 3 l/s
- **Optimale Wassernutzung:** Höhere Schneileistung im Temperaturbereich von –1,5 °C bis –5,0 °C
- **Vier Schneistufen:** Flexible Leistungsanpassung für unterschiedliche Temperaturbedingungen
- **Bewährte Technologie:** Drei Sprühköpfe mit 120° Anordnung



50 % mehr Schnee in 70 % der verfügbaren Schneifenster: Im Vergleich zur zweistufigen SnoTek TRACK TRIDUSA kann die SnoTek TRINITY TRIDUSA früher weitere Leistungsstufen zuschalten und so die Wasserreserven optimal nutzen. Sie ist bei Bächler-Kunden besonders gefragt. © Bächler



Informieren Sie sich jetzt auf **sports.regupol.de**

REGUPOL



Für Betreiber bedeutet die neue Generation der TechnoAlpin-Schneischächte weniger Aufwand bei Transport und Installation, bessere Arbeitsbedingungen sowie ein hohes Maß an Sicherheit und Langlebigkeit.

NEUE BETONSCHÄCHTE VON TECHNOALPIN: MEHR SICHERHEIT, WENIGER MONTAGEAUFWAND

Betonschächte sind das Fundament einer zuverlässigen Beschneiungsanlage. Ab 2027 liefert TechnoAlpin eine neue Generation in Serie aus. Zahlreiche konstruktive Verbesserungen sollen Transport, Montage und Arbeiten im Schacht einfacher, effizienter und sicherer machen.

Schächte übernehmen in modernen Beschneiungsanlagen eine zentrale Aufgabe: Sie nehmen die elektrischen und hydraulischen Komponenten für den Anschluss an das Wasser-, Strom-, Luft- und Datennetz auf. Gleichzeitig dienen sie als stabiler Unterbau für Schneeerzeuger.

TechnoAlpin bietet dafür individuell konfigurierbare Lösungen aus Beton, Stahl und Polyethylen, die perfekt an die lokalen Gegebenheiten angepasst werden können. Betonschächte bieten besonders wirksamen Schutz vor Erddruck und Geländebewegungen. Damit bilden sie ein langlebiges und sicheres Fundament für fest installierte Schneeerzeuger.

Ab 2027 liefert TechnoAlpin eine neue Generation dieser Betonschächte in Serie aus. Zahlreiche konstruktive Verbesserungen sollen Transport, Montage und Arbeiten im Schacht einfacher, effizienter und sicherer machen.

Schneller montiert, leichter gehandhabt

Eine der wichtigsten Neuerungen ist das zertifizierte Hebesystem. Es erleichtert die Handhabung der Schächte auf der Baustelle und unterstützt einen sicheren Hebevorgang. Fest vorgesehene Gabelstapleröffnungen vereinfachen zudem das Verladen und den Transport.

Auch der Zusammenbau wurde optimiert: Bei den zweigeteilten Schächten konnte die Anzahl der Verbindungselemente gegenüber der Vorgängerversion halbiert werden. Das reduziert den Montageaufwand und ermöglicht eine schnellere und effizientere Installation vor Ort.

Zusätzliche Zeit spart der seitliche Anschluss des Alpinalrohrs. Während dieser bislang von unten erfolgte, wird das Rohr bei der neuen Serie direkt an der Schachtseite angeschlossen. Dadurch ist der Anschluss leichter zugänglich und einfacher auszuführen. Auch die Gewindehülsen für die Einstiegsluke sind künftig bereits werkseitig eingelassen und müssen nicht mehr nachträglich gebohrt werden.

Sicherheit von Anfang an integriert

Die neue Schachtgeneration verbessert nicht nur die Montage, sondern auch die Bedingungen für Arbeiten im Inneren. Eine fest installierte Leiter macht das umständliche Einsetzen einer separaten Leiter überflüssig. Das spart Zeit und erhöht zugleich die Sicherheit beim Ein- und Ausstieg. Auch die Halterung für einen Sicherungsmast ist künftig serienmäßig im Schacht verbaut. Sie dient der Personensicherung bei Arbeiten in engen Räumen. Bisher musste die entsprechende Halterung separat erworben und nachgerüstet werden. Mit der neuen Lösung ist diese wichtige Infrastruktur von Anfang an integriert.

Bauformen für diverse Anforderungen

Die neue Serie folgt einheitlichen statischen Grundparametern und wurde gezielt für den Transport optimiert. Die bewährten Innenabmessungen bleiben erhalten. Gleichzeitig sind die Schächte etwas größer und geräumiger, ohne dass sich ihr Gewicht erhöht.

Weiterhin stehen zwei Ausführungen zur Wahl: Der Monoblock-Schacht wiegt 1.600 Kilogramm und eignet sich besonders für Lanzen und Turmmaschinen.





Eine fest installierte Leiter macht das umständliche Einsetzen einer separaten Leiter überflüssig. Das spart Zeit und erhöht zugleich die Sicherheit.

Wo der Transport eines kompletten Schachts schwierig ist, bietet die zweigeteilte Ausführung Vorteile. Sie kann beim Transportieren in zwei Elemente zu je um die 900 Kilogramm geteilt und am Einsatzort zusammengesetzt werden. Für Betreiber bedeutet die neue Generation vor allem weniger Aufwand bei Transport und Installation, bessere Arbeitsbedingungen sowie ein hohes Maß an Sicherheit und Langlebigkeit.

Für jedes Gelände die passende Lösung

Neben den neuen Betonschächten bleiben auch die bewährten PE- und Stahlschächte von TechnoAlpin verfügbar. PE-Schächte verbinden ein geringes Gewicht mit hoher Stabilität. Sie lassen sich schnell installieren und eignen sich dank ihres niedrigen Gewichts auch für den Helikoptertransport – ein entscheidender Vorteil in schwer zugänglichem Gelände. Die Stahlschächte wurden speziell für Schneilanzen entwickelt. Sie ermöglichen eine einfache Installation der Lanze vor Ort und reduzieren den erforderlichen Montageaufwand.

Damit bietet TechnoAlpin weiterhin für unterschiedliche Gelände-, Transport- und Anlagenanforderungen eine geeignete Lösung: vom robusten Betonschacht über die leichte PE-Ausführung bis zum spezialisierten Stahlschacht für Schneilanzen.

Der seitliche Anschluss des Alpinalrohrs spart Zeit: Während dieser bislang von unten erfolgte, wird das Rohr bei der neuen Serie direkt an der Schachtseite angeschlossen. © TechnoAlpin



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





Feierliche Übergabe des PistenBully 600 LevelRed Nummer 2.000 an die Saastal Bergbahnen AG beim Besuch in Laupheim. © Kässbohrer

2.000 PISTENBULLY 600 LEVEL RED: MEILENSTEIN MIT DEN SAASTAL BERGBAHNEN

Mit der Übergabe des 2.000. PistenBully 600 der Generation LevelRed an die Schweizer Saastal Bergbahnen AG erreicht Kässbohrer einen ganz besonderen Meilenstein. Das Jubiläumsfahrzeug steht stellvertretend für Innovationskraft, Leidenschaft und Engagement vieler Menschen.

Die Zahl 2.000 ist für Kässbohrer weit mehr als eine Produktionszahl. Sie steht für das Vertrauen von Kunden auf der ganzen Welt und für die Leistung der Kolleginnen und Kollegen aus Entwicklung, Einkauf, Produktion, Service, Vertrieb und Verwaltung, die jeden Tag dazu beitragen, dass *PistenBully* als Maßstab für Qualität, Wirtschaftlichkeit und Zuverlässigkeit gilt.

Im Jahr 2005 kam der „600-er" heraus – damals von Grund auf neu konzipiert, stellte er einen entscheidenden Meilenstein in der Entwicklung der Pistenpräparierung dar. Inzwischen in der dritten Generation, steht er für den Erfolg von Kässbohrer und ist ein wichtiger Botschafter der Marke auf den Pisten dieser Welt.

Dass das Jubiläumsfahrzeug an die Saastal Bergbahnen AG geht, macht diesen Meilenstein zusätzlich besonders. Saas-Fee zählt zu den bekanntesten Alpendestinationen Europas und steht für anspruchsvollen Ganzjahresbetrieb, höchste Pistenqualität und moderne Präparierungskonzepte. Seit vielen Jahren verbindet Kässbohrer und die Saastal Bergbahnen eine vertrauensvolle Partnerschaft.

Für Kässbohrer ist die Übergabe des Jubiläumsfahrzeugs zugleich Ansporn für die Zukunft. Die Anforderungen an Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Präparierqualität entwickeln sich stetig weiter. Mit innovativen Technologien und dem engen Austausch mit Kunden wird *PistenBully* auch künftig Maßstäbe in der Pistenpräparierung setzen. Der 2.000. *PistenBully 600 LevelRed* steht damit nicht nur für eine erfolgreiche Vergangenheit, sondern auch für die gemeinsame Zukunft von Kässbohrer, seinen Mitarbeitenden und seinen Kunden weltweit.

HEIKO STÄHLE

Vorstand Sales & Administration
Kässbohrer Geländefahrzeug AG



„Zweitausend Fahrzeuge einer Generation zu bauen, ist alles andere als selbstverständlich. Es ist ein Zeichen dafür, dass das Fahrzeug im Markt sehr gut ankommt und unsere Kunden in ihrer täglichen Pistenpräparation zuverlässig unterstützt. Dieser Meilenstein ist das Ergebnis der Leidenschaft, des Know-hows und des täglichen Engagements unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Gemeinsam haben sie die Erfolgsgeschichte des PistenBully 600 geschrieben und führen sie jeden Tag fort. Darauf dürfen wir alle stolz sein."

SIMON BUMANN

CEO der Saastal Bergbahnen AG



„Saas-Fee und PistenBully verbindet eine langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Saas-Fee steht für erstklassige Pistenbedingungen – dahinter stehen das tägliche Engagement unseres Teams und Maschinen, auf die wir uns verlassen können. Der PistenBully 600 hat sich unter den anspruchsvollen Bedingungen unseres Gletscherskigebiets seit vielen Jahren bestens bewährt. Den 2.000. PistenBully 600 der Generation LevelRed übernehmen zu dürfen, macht uns deshalb besonders stolz und ist ein besonderer Meilenstein unserer Partnerschaft."



REGUPOL everroll alpine sorgt für Gehkomfort, eine angenehme Raumakustik und hohe Belastbarkeit im Wintersportfachhandel. © REGUPOL

REGUPOL-BODENBELÄGE FÜR SKISHOPS: GESTALTUNG, KOMFORT UND BELASTBARKEIT

Gemütliches Chalet-Flair oder kühle Eleganz: Ein Skishop braucht ein stimmiges Konzept und einen Boden, der Skischuhen, Nässe und starker Nutzung trotzt. Die Bodenbeläge der Reihe REGUPOL everroll alpine vereinen Designfreiheit, Akustik und Belastbarkeit.

Shops für alpine Ausrüstung, ob in Einkaufsstraßen, Shoppingcentern oder in Berg- und Talstationen von Seilbahnen, legen häufig großen Wert auf die Gestaltung ihrer Verkaufsflächen. Dabei sind die Einrichtungskonzepte vielfältig: Während einige Shops mit Holzelementen, warmen Erdtönen und alpinem Flair an die Atmosphäre einer gemütlichen Skihütte erinnern, setzen andere auf eine moderne, reduzierte Gestaltung mit klaren Linien, Grau- und kühleren Farbtönen. Der Bodenbelag sollte sich harmonisch in das jeweilige Konzept einfügen und zugleich den Anforderungen des täglichen Betriebs gerecht werden.

Individuelle Gestaltungsmöglichkeiten

Mit den elastischen Wintersportböden *REGUPOL everroll alpine* lassen sich unterschiedliche Gestaltungskonzepte umsetzen. Die Bodenbeläge sind in verschiedenen Farben und Dekoren erhältlich und können auf die jeweilige Einrichtung abgestimmt werden.

Ihre Oberfläche vermeidet störende Lichtreflexionen, sodass die ausgestellte Ware gut zur Geltung kommt und gezielt beleuchtet werden kann. Zudem können die Verkaufsräume auch mehrfarbig ausgestattet werden, um beispielsweise Laufwege von Verkaufsflächen abzutrennen. Auf Anfrage sind auch Intarsien oder Logoimplementierungen auf dem Boden möglich.

Virtueller Fußbodenplaner

Mit dem Gestaltungstool von REGUPOL, dem *Flooring Designer*, lässt sich der Wunschboden virtuell im Raum verlegen und eine passende Vorauswahl treffen. Auch eigene Raumbilder können hochgeladen werden, um die Wirkung des Bodenbelags unter den jeweiligen räumlichen Gegebenheiten zu visualisieren.

Komfort und Akustik

Neben der Optik spielen auch Komfort und Raumakustik eine wichtige Rolle. Langes Gehen und Stehen oder das Anprobieren von schweren Skischuhen kann ermüdend sein. Die Elastizität der *REGUPOL everroll alpine* Bodenbeläge sorgt für angenehmen Geh- und Stehkomfort. Gleichzeitig tragen ihre schalldämmenden Eigenschaften dazu bei, die Geräuschentwicklung im Verkaufsraum zu reduzieren.

Robust und belastbar

Im täglichen Betrieb muss der Bodenbelag auch mechanischen Beanspruchungen durch Skischuhe und Ausrüstung standhalten. Die Rollenware *REGUPOL everroll alpine ultimate* und *REGUPOL everroll alpine classic* sind robuste und rutschsichere Bodenlösungen, die zudem den darunterliegenden Untergrund vor Beschädigungen schützen können. Damit verbinden die *REGUPOL everroll alpine* Bodenbeläge individuelle Gestaltungsmöglichkeiten mit funktionalen Eigenschaften, die auf die Anforderungen im Wintersportfachhandel abgestimmt sind.

Mehr Infos: sports.regupol.de



REGUPOL everroll alpine bietet vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten: Verschiedene Farben und Dekore sorgen für eine harmonische Integration in jedes Shopkonzept. Hinzu kommen hohe Belastbarkeit, gute Raumakustik und eine reflexionsarme Oberfläche. © REGUPOL



Die neue Fredabahn ist das Paradebeispiel für eine gelungene Wiederaufstellung einer Seilbahn. © Salzmann Ingenieure

SALZMANN INGENIEURE: DREI NEUE ANLAGEN – UND EINE BAUSTELLE

Die Salzmann Ingenieure vollenden derzeit drei Seilbahnen, die zur Wintersaison 2026/27 in Betrieb gehen. Zudem startet eine Winterbaustelle – mit voller Absicht. Was prägt die Projekte?

Von den zahlreichen Seilbahnprojekten, die Salzmann Ingenieure verantworten, stechen aktuell vier Projekte heraus – drei von ihnen stehen kurz vor der Vollendung, das vierte startet ausgerechnet jetzt. Ein Überblick.

Wiederaufstellung in Silvretta Montafon

In Silvretta Montafon wird die Doppelsesselbahn Freda für die Snowboard- und Ski-Cross-Weltmeisterschaft ersetzt. „Da diese Anlage hauptsächlich für Freerider und Funpark-Fahrer von Bedeutung ist, haben wir die gebrauchte Viersesselbahn ‚Einzeiger' – Baujahr 1999 – aus Sölden wiederaufgestellt", berichtet Seilbahnplaner **Stephan Salzmann**. Die zuvor in Sölden gut gewartete Anlage wurde vom Bergbahnteam unter der Aufsicht von Doppelmayr gewissenhaft und akribisch instand gesetzt. Anschließend wurde die Fredabahn mit einer ansprechenden Gestaltung (Vonier Architekten) wiederaufgebaut, da die alten Verkleidungen die Demontage nicht überlebt hatten. „Die alte Anlage war in 2D geplant und wich im 3D-Modell bzw. in der Realität davon ab, was alle Beteiligten bei der Neuanfertigung stark forderte", so Salzmann. Erschwerend kam hinzu, dass zusätzlich PV-Module integriert werden mussten. Beim Bau kam auch eine Materialseilbahn zum Einsatz. Die Seilbahn wurde mit neuer Elektrik, neuem Seil und neuen Klemmen auf einen modernen Stand gebracht.



Eine günstige, ansprechende Holzfassade umgibt die Talstation des Schartenkogel-Express.



Der Schartenkogel-Express ist mit zwölf Stützen mit Beleuchtung projektiert.

Zudem musste nur eine von elf Stützen neu errichtet werden, obwohl die Linienführung die Talstation nach unten rückt und mehr Pisten ermöglicht. „Da die Seilbahn sich nahe einem Natura-2000-Gebiet befindet, war der Genehmigungsprozess langwierig und herausfordernd – erst Anfang Juli fand die Bauverhandlung statt", beschreibt Salzmann den Zeitdruck. Der trockene Sommer half jedoch, den Zeitplan einzuhalten.

Erste ROPERA-Anlage in Österreich

Ebenfalls Anfang Juli wurde die 6er-Sesselbahn Schartenkogel im Skigebiet Glungezer bauverhandelt. Trotzdem zeigen sich die Verantwortlichen zuversichtlich, die Anlage Mitte Dezember 2026 fertigzustellen. Sie wird Österreichs erste Anlage sein, die dem neuen ROPERA-Standard der HTI-Gruppe (Leitner, Bartholet, POMA) entspricht und als Referenzanlage in der Nähe des Standorts Telfs dienen wird.

„Die Seilbahn ersetzt eine ältere 4er-Sesselbahn von Wopfner im hinteren, hoch gelegenen und schneesicheren Gebiet ‚Kalte Kuchl', bei der eine Generalrevision nicht wirtschaftlich gewesen wäre", so Salzmann. Aus Kosten- und Designgründen wurde die Talstation in Holzbauweise und mit Pultdach realisiert; die Bergstation wird ein Restaurant mit 130 Sitzplätzen umfassen. Dieses geht als Rohbau in den Winter und wird 2027 mit viel Eigenleistung des Skigebiets fertiggestellt.



Die Talstation Rosenkranz gliedert sich in Seilbahnhalle, Bahnhof und Funktionsräume.



Die Bergstation Rosenkranz ist mit zwei Ausfahrten inklusive Toren ausgestattet.



Die bestehende Sesselbahn am Wurbauerkogel weicht einer neuen Bike-Anlage.

Leistungsstarke Anlage am Kreischberg

Mit Ende Juni erfolgte auch die Bauverhandlung für die Sesselbahn Rosenkranz am Kreischberg relativ spät, schildert Salzmann: „Für die Steiermark ungewöhnlich sahen wir uns mit Fragestellungen zum Artenschutz während der Bauphase konfrontiert, wenngleich für den Betrieb bereits alles in Ordnung war." Mithilfe einer ökologischen Bauaufsicht konnte das Verfahren jedoch beendet werden, sodass die Anlage wie geplant mit Anfang Dezember in Betrieb gehen wird. Die 8er-Sesselbahn ist auf eine außergewöhnliche Förderleistung von 4.030 Personen pro Stunde ausgelegt, da sie am höchsten Punkt im Skigebiet liegt und acht Abfahrten bedient. Die Sesselbahn „Rosenkranz" ersetzt die bestehende Doppelsesselbahn, während der Schlepplift vorerst in Betrieb bleibt, um windige Verhältnisse abzudecken, so Salzmann: „Diese Nähe forderte uns in der Bauphase besonders heraus!"

Die Bergstation wurde mit zwei mit Toren verschließbaren Ausfahrten ausgestattet, um maximalen Windschutz – und damit auch Anlagenverfügbarkeit – zu gewährleisten. Je nach Windrichtung verlassen die Gäste die Station nach Süden oder Osten, um witterungsbedingte Abschaltungen der Anlage zu verhindern. Nach Westen ist die Station komplett geschlossen. „Dass der Windschutz ein extrem kritischer Faktor ist, zeigte bereits die Bauphase: So mussten wir etwa den Beton mit Planen vor Kälte schützen", so der Seilbahnplaner. Durch die Höhenverhältnisse konnte jedoch ein Zwischengeschoss eingezogen werden, in dem nun Lager und Bergrettung Platz finden. Die Talstation wiederum forderte die Beteiligten aufgrund ihrer großen Fläche.

Für den Komfort der Gäste sorgen neben der höheren Förderleistung und Fahrgeschwindigkeit Wetterschutzhauben sowie eine automatische Schließbügel- und Haubenverriegelung.

Reine Bike-Anlage am Wurbauerkogel

Mit der Übernahme des Bikebergs Wurbauerkogel in Windischgarsten investiert die OÖ Seilbahnholding in eine neue 4er-Sesselbahn. Die Anlage wird abwechselnd mit Vierersesseln mit Haube und Fahrradträgern für jeweils drei Bikes bestückt und ist als Selbstbedienungsanlage konzipiert, bei der die Biker ihre Fahrräder selbst ein- und aushängen. Die Seilbahn wird durch eine umfassende Infrastruktur im Tal ergänzt, darunter ein Shop, eine Werkstatt, ein Waschplatz, ein Kassenbüro und ein Niederspannungsraum mit Klimaanlage für heiße Sommertage. Auch die Besucherlenkung wird konsequent vom Biker her gedacht. Der Bau ist Mitte November mit dem Abbruch der alten Gebäude gestartet, die Eröffnung ist für Mai geplant. Der Zeitplan ist sportlich, wie Salzmann abschließend festhält: „Bautermine zwischen Weihnachten und Neujahr sind auch für mich ungewöhnlich!" *ts*





Die Bergstation der neuen 10er-Kabinenbahn Reiterkogelbahn. © Hinterglemmer Bergbahnen



Die Tresdorferalmbahn ersetzt zwei Teller-Schlepplifte. © Bergbahnen Nassfeld



Die 8er-Kabinenbahn aus Wagrain wird im Skigebiet Monte Popolo wieder aufgestellt.

© Snow Space Salzburg

DAS PROJEKTJAHR VON MELZER & HOPFNER

Ein intensives Jahr für das Planungsbüro Melzer & Hopfner: Über ein Dutzend Seilbahn- und Hochbauprojekte stehen vor der Fertigstellung oder sind bereits in Betrieb. Die Bandbreite reicht von Großprojekten über nachhaltige Wiederaufstellungen bis hin zu autonomen Schrägaufzügen.

Reiterkogelbahn, Hinterglemm

Im Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang Fieberbrunn ersetzt eine moderne 10er-Kabinenbahn die bisherige 8er-Reiterkogelbahn. Zur bestehenden Strecke bis zur Wieseralm kommt eine neue, zweite Teilstrecke hinzu, die weiter hinauf bis zur Bergstation der 6er-Sesselbahn Rosswald führt. Wintersportler profitieren dadurch von weiteren Anbindungen sowie von einer einfachen Pisteneinfahrt in den Hasenauer Bereich. Eine bauliche und planerische Herausforderung stellte die neue Talstation dar: Sie entstand direkt im Ortszentrum – umgeben von bestehenden Gebäuden sowie einem Bachverlauf. Sie ist unmittelbar über der mehrstöckigen Reiterkogel-Tiefgarage positioniert. Zusätzlich entsteht auf dem beengten Baufeld gleichzeitig das Hotel „Alpine Palace". Bei der Zwischenstation an der Wieseralm sorgt ein unterirdischer Garagierungsbahnhof für einen minimalen Fußabdruck. Abgerundet wird das Projekt durch großzügige Mitarbeiter- und Lagerbereiche. Die behördliche Kollaudierung ist für Ende November 2026 vorgesehen.

Tresdorferalmbahn, Nassfeld

Nach der Realisierung der 6er-Sesselbahn Tröglbahn und der 10er-Kabinenbahn Gartnerkofelbahn durch Melzer & Hopfner folgt der nächste Schritt im Skigebiet Nassfeld: die Fertigstellung der neuen 6er-Sesselbahn Tresdorferalmbahn. Die Anlage ersetzt zwei Teller-Schlepplifte, die Kuhalmlifte 1 und 2. Diese werden jedoch nicht entsorgt, sondern im Skigebiet Weißbriach neu aufgestellt. Das Highlight des Projektes ist ihr Konzept für den Ganzjahresbetrieb: Die Sessel sind zur Hälfte mit Wetterschutzhauben ausgestattet. Die andere Hälfte der Fahrzeuge ist haubenlos und punktet mit adaptierten Bike-Clips an der Rückseite – ideal für den Sommer- und Biketourismus. Die Fertigstellung befindet sich in der finalen Phase. Die Kollaudierung ist für Ende November 2026 geplant.

Grafenbergbahn, Wagrain

Die neue Seilbahn mit zwei Sektionen ersetzt drei bestehende Liftanlagen auf einmal – die 6EUB Grafenbergbahn sowie die Grafenberg-Express Seilbahnen 1 und 2. Auf einer Strecke von rund drei Kilometern überwindet die Bahn künftig knapp 852 Höhenmeter. Die Fahrzeit vom Tal bis auf den Grafenberg verkürzt sich auf etwa 12 Minuten. Ein wichtiger Aspekt war der nachhaltige Umgang mit Ressourcen: Die abgetragene 8er-Kabinenbahn Grafenberg-Express 1 wird im Skigebiet Monte Popolo in Eben im Pongau neu aufgestellt. Der neue Standort passt in puncto schräge Länge, Höhenunterschied und Bahnhofspositionierung derart perfekt, dass die Seilbahntechnik fast vollständig und in großen Blöcken wiederverwendet werden konnte. Die behördliche Kollaudierung ist für Anfang Dezember 2026 vorgesehen.

2er-Schlepplift Grafenberg, Wagrain

Ergänzend zur 10er-Kabinenbahn entsteht in Wagrain der neue Grafenberg Schlepplift. Die Anlage wird im oberen Abschnitt der zweiten Teilstrecke der Grafenbergbahn errichtet und ist als Ganzjahresprojekt konzipiert: Im Sommer ermöglicht sie den Transport von Fahrrädern und Mountaincarts, im Winter von Rodeln. Die Kollaudierung ist für November 2026 geplant.



Mit der neuen 10er-Kabinenbahn Grafenberg investiert die Snow Space Salzburg Bergbahnen AG in Wagrain in die Zukunft des 12 Gipfel-Skigebiets. Im Bild: die Bergstation. © Snow Space Salzburg





Das Kompetenzzentrum Oberlech erhält ein Upgrade – technisch wie optisch.

© Melzer & Hopfner



Der Mühlenkopfliner überzeugt mit bedienerlosem Betrieb. © Mühlenkopf/JJ



Die Talstation der 6er-Sesselbahn Gratl, Sölden. © Bergbahnen Sölden



Blick auf die Talstation der Kopseebahn im Silvapark Galtür. © Bergbahnen Galtür

Popolo 1, Eben im Pongau
Auch im Skigebiet Monte Popolo in Eben im Pongau steht die neue Anlage „Popolo 1" kurz vor ihrer Fertigstellung. Dabei wird ein rund 50 Jahre alter Sessellift durch die 8er-Kabinenbahn aus Wagrain ersetzt. Tal- und Bergstation, der Garagierungsbahnhof, Fahrzeuge, Stützenbauwerke und Rollenbatterien können nahezu unverändert übernommen werden. Die Kolladierung ist für Anfang Dezember 2026 vorgesehen.

Kompetenzzentrum, Oberlech
In Lech am Arlberg im Skigebiet Oberlech kernsaniert Melzer & Hopfner das multifunktionale Gebäude der Petersboden-Sesselbahn umfassend. Neue Außenhülle, Dach und Innenräume bringen es optisch und bautechnisch auf den neuesten Stand. Die Kolladierung fand Anfang November statt.

Schrägaufzug „Mühlenkopfliner", Willingen, Deutschland
Der „Mühlenkopfliner" eröffnete im Juni 2026 am Austragungsort des Skisprung-Weltcups. Der Schrägaufzug ersetzt die 2001 errichtete Standseilbahn und unterliegt der Aufzugsrichtlinie. Der Betrieb erfolgt bedienerlos: Die Gäste steigen ein, drücken einen Knopf und fahren zur Bergstation oder zum Skywalk. Für Sportler gibt es zwei Zwischenstationen.

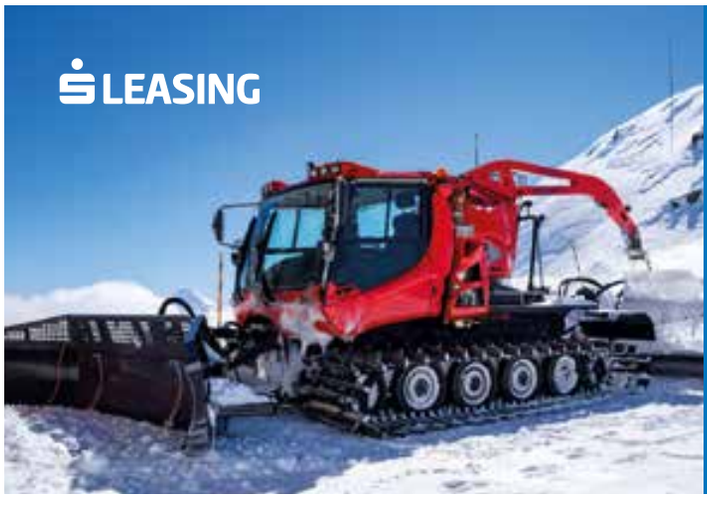
6er-Sesselbahn Gratl, Sölden
In Sölden ersetzt eine kuppelbare 6er-Sesselbahn die bestehende fix geklemmte 2er-Sesselbahn am Gratl. Wetterschutzhauben sorgen künftig für einen komfortablen Transport. Besonders hervorzuheben ist die Einbettung in die Natur. Oberhalb der Baumgrenze gelegen, spiegeln die Stationen mit reduziertem Sichtbeton und einer rauen Optik das felsige Relief der Landschaft wider. Die abschließende behördliche Kollaudierung fand Anfang November statt.

2er-Schlepplift Mutkogel, Sölden
Der bestehende Mutkogel-Schlepplift am Rettenbachgletscher wurde im Zuge der Neuorganisation des Gletscherbereiches in verkürzter Streckenführung neu ausgeführt. Die Anlage wurde bereits im Oktober 2026 behördlich abgenommen.

Schlepplifte Grabisch, Weißbriach
Ein weiteres Beispiel für die nachhaltige Wiederverwendung bestehender Seilbahntechnik findet sich im Kärntner Skigebiet Weißbriach. Dort werden die beiden bisherigen Kuhalmlifte 1 und 2 vom Nassfeld an einem neuen Standort wiederaufgestellt. Anstatt funktionsfähige Anlagenteile zu verschrotten, erhalten die beiden Schlepplifte damit ein zweites Leben. Die Kollaudierung beider Anlagen ist für Mitte Dezember 2026 vorgesehen.

6er-Sesselbahn Kopsseebahn, Galtür
Die neue kuppelbare 6er-Sesselbahn Kopssee im Silvapark Galtür ersetzt die beiden bestehenden Schlepplifte Kopssee I und II. Besonders hervorzuheben ist die Wiederverwendung der bisherigen 6SBK Höllkarbahn aus Ischgl. Die bestehende Seilbahntechnik wurde umfassend generalüberholt, an die neuen örtlichen Gegebenheiten angepasst und am Kopssee wiedererrichtet. Auf einer Streckenlänge von rund 1.125 Metern können künftig bis zu 2.400 Personen pro Stunde befördert werden. Die mit Wetterschutzhauben ausgestattete Anlage soll zur Wintersaison 2026/27 ihren Betrieb aufnehmen.

Ein tolles Projektjahr
„Wir bedanken uns herzlich bei unseren langjährigen Auftraggebern für die freundschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Ein derart umfangreiches Projektjahr mit zahlreichen nahezu zeitgleichen Fertigstellungen ist nur durch das große Engagement aller Beteiligten möglich. Wir freuen uns über die bereits erfolgreich übergebenen Anlagen und blicken mit ebenso großer Vorfreude auf die bevorstehenden Inbetriebnahmen sowie auf die nächsten spannenden Projekte, die bereits in der Pipeline stehen", schließt **Daniel Mangold**, Geschäftsführer von Melzer & Hopfner, ab.



Maximale Flexibilität - Monat für Monat.

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

s-leasing.at/pay-per-use







Ilja Tsikur, Director Global Sales & Marketing der Kissling AG (links) empfing die Poma-Techniker Titouan Munoz (Mitte) und Malo Benardeau zur Weiterbidung im Werk Bachenbülach bei Zürich. Dort durften sie bei der Montage eines POMA Sondergetriebes zwei Wochen mitarbeiten und lernen.

POMA ZU BESUCH BEI KISSLING: FACHWISSEN DIREKT VOM HERSTELLER

Den Schweizer Getriebebauer Kissling und den französischen Seilbahnhersteller POMA verbindet eine langjährige Partnerschaft. Ein Ausdruck davon sind Schulungen von Monteuren direkt im Getriebewerk bei Bachenbülach nahe Zürich, wie zwei POMA-Techniker berichten.

Die beiden POMA-Seilbahntechniker Titouan Munoz und Malo Benardeau waren kürzlich zwei Wochen bei der Schweizer Kissling AG zu Gast, um sich getriebetechnisch weiterzubilden. Was dies konkret bedeutet, berichten die beiden im SI-Interview.

Welche Positionen haben Sie beide beim Seilbahnhersteller POMA inne?

Titouan Munoz: Ich arbeite seit vier Monaten als Getriebetechniker bei POMA in Albertville. Ich bin also noch neu dabei.
Malo Benardeau: Ich bin Teil des technischen Supports von POMA. Wir sind ein zehnköpfiges Team mit einem Bereitschaftsdienst rund um die Uhr, um auf Kundenprobleme reagieren zu können. Wir kümmern uns um Notfall-Ersatzteile, Beratung, die Entsendung von Technikern vor Ort und vieles mehr.

Was waren Ziel und Zweck Ihres Besuchs?

Titouan Munoz: Mit 25 Jahren bin ich ein sehr junger Getriebetechniker. Im Rahmen meiner Ausbildung hielt es mein Vorgesetzter daher für sinnvoll, die guten Beziehungen zwischen den beiden Unternehmen POMA und Kissling zu nutzen, um mein technisches Fachwissen direkt beim Hersteller zu vertiefen.
Malo Benardeau: Für meine Position war der Besuch ursprünglich nicht geplant, aber ein Platz wurde frei. Da ich mich viel mit Getrieben beschäftige, wollte ich die Chance sofort nutzen und bin mitgefahren. Zuvor hatte ich mich intensiv mit den theoretischen Aspekten von Getrieben befasst, daher war es eine gute Gelegenheit, auch einmal mit den eigenen Händen an Getrieben zu arbeiten.

Was haben Sie dort konkret „getrieben"?

Titouan Munoz: Über einen Zeitraum von zwei Wochen konnte ich vom Erfahrungsschatz der Techniker, insbesondere von Kevin Hermann und Roman Gadient, profitieren. Während dieser Zeit gewann ich Einblicke in die Fachkompetenz der Monteure und erfuhr viel über die verschiedenen Aspekte ihrer Arbeit. Dadurch konnte ich viel für meine Tätigkeit mitnehmen und andere Arbeitsweisen kennenlernen.
Malo Benardeau: Wie Titouan habe ich die Gelegenheit genutzt, intensiv zu lernen, in das Thema Getriebe einzutauchen und Kontakte zu den Technikern von Kissling zu knüpfen.

Mehr zur Kissling AG unter kissgear.ch

Was war die größte Herausforderung?

Titouan Munoz: Meine größte Herausforderung bestand darin, die Demontage und Wiedermontage der Schnellläuferwelle zu meistern – eine Baugruppe, die ein hohes Maß an Ingenieurskunst erfordert und an der ich zuvor noch nicht arbeiten konnte.
Malo Benardeau: Die Herausforderung Nummer 1 war es, zu lernen, wie man das Kegelrad der PK22-Getriebe einstellt. Ich konnte zwar theoretisch erklären, wie es funktioniert, aber es ganz alleine einzustellen, war eine Bewährungsprobe.

Was waren Ihre wichtigsten Erkenntnisse?

Titouan Munoz: Ich konnte den Bereich der Getriebeprüfung („TEST") kennenlernen, der mir vor meinem Besuch bei Kissling noch unbekannt war – insbesondere all die verschiedenen Kontrollen, die für das einwandfreie Funktionieren der Getriebe erforderlich sind.
Malo Benardeau: Es ging weniger um eine spezielle Erkenntnis als vielmehr um spezifisches Fachwissen, um Spiel, Toleranzen und Methoden. Getriebe sind große Komponenten, aber es kommt auf feinste Details an, damit sie zuverlässig funktionieren – und genau dieses Detailwissen habe ich vertieft.





Demontagearbeiten. © Kissling

Welchen Eindruck haben Sie von den Kissling-Getrieben?

Titouan Munoz: Ich konnte bei Kissling eine Vielzahl unterschiedlicher Getriebe kennenlernen. Mir war zuvor nicht bewusst, wie viele verschiedene Getriebetypen es gibt und wie stark sie sich voneinander unterscheiden.

Malo Benardeau: Auch ich bin von der Vielfalt der Getriebe überwältigt: Seilbahnen, Industrie, Lebensmittel, Achterbahnen, Hubschrauber – Kissling beliefert so viele Branchen mit den unterschiedlichsten Getriebearten und technischen Lösungen.

Wie beurteilen Sie Fertigung und Serviceleistungen von Kissling?

Titouan Munoz: Ich kann die Mentalität und die Arbeitsweise des Unternehmens Kissling mit der Funktionsweise eines hochpräzisen mechanischen Getriebes vergleichen: Sie sind ein Vorbild an Effizienz, Gründlichkeit & Leistungsfähigkeit.

Malo Benardeau: Wir hatten den Eindruck, dass alles getan wird, um qualitativ hochwertige Getriebe herzustellen, und dass dies über allen anderen Aspekten steht.

Wie haben Sie das Kissling-Team erlebt?

Titouan Munoz: Sie wissen besser als jeder andere, wie absolut die Anforderungen an Sicherheit, Zuverlässigkeit und Präzision in unserer Seilbahnbranche sind. Bleibt man bei der mechanischen Metapher des Getriebes, wird der Blick auf die Kissling-Mitarbeiter im Rahmen unserer engen Partnerschaft mit POMA besonders treffend: Sie sind das fachkundige und perfekt eingepasste Zahnrad, das nahtlos in das Gesamtgetriebe unserer Anlagen greift.

Malo Benardeau: Ein sehr freundliches und hilfsbereites Team. Sie haben sich die Zeit genommen, uns zu erklären, wie alles funktioniert und was zu tun ist. Es war wirklich angenehm, mit ihnen zu arbeiten. Ich habe mich wohlgefühlt und es genossen, dass sie ihr Wissen so gerne mit anderen teilen, und freue mich, sie auf Fachmessen oder bei Einsätzen wiederzusehen.

Inwiefern beeinflusst dieser Besuch Ihre Arbeit und die Betriebsabläufe von POMA?

Titouan Munoz: Unser Besuch steigert die allgemeine betriebliche Effizienz des Teams. Er ermöglicht es mir, meine Arbeitsweise anhand präziser Praxisdaten anzupassen, und sichert POMA gleichzeitig eine reibungslose Hardware-Integration sowie besser kontrollierte Wartungseinsätze hinsichtlich Kosten, Fristen und Sicherheit.

Malo Benardeau: Einerseits konnten wir die Kissling-Mitarbeiter kennenlernen und Informationen austauschen. Das hilft uns, den reibungslosen Betrieb der POMA-Seilbahnen mit Kissling-Getrieben zu gewährleisten. Andererseits können wir nun POMA-Techniker für die Revision von Getrieben in Frankreich schulen.

Interview: Thomas Surrer

MELZER & HOPFNER

Generalplanung I Studien I Seilbahntechnik I Hochbau I Bauleitung


© Nöstler


© Bergbahnen Kappl AG


© Herzog


© Dietmar Köfler

10EUB Loischkopfbahn
Bürserberg, Baujahr 2025

10EUB Diasbahn
Kappl, Baujahr 2025

10EUB Gartnerkofelbahn
Nassfeld, Baujahr 2025

8EUB Almbahn
Katschberg, Baujahr 2025

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



Seit 2006 setzen die Sportbahnen Melchsee-Frutt auf Schmierstoffe von MOTOREX. Beat von Deschwanden, Leiter Technik der Sportbahnen Melchsee-Frutt, erklärt im Interview, warum die Wahl auf MOTOREX fiel. © MOTOREX

SPORTBAHNEN MELCHSEE-FRUTT: „AUF MOTOREX KANN MAN SICH VERLASSEN!“

Seit zwanzig Jahren setzen die Sportbahnen Melchsee-Frutt auf die breite Produktpalette von MOTOREX und die Qualität der Schmierstoffe, das Know-how und die technische Unterstützung. Beat von Deschwanden, Leiter Technik Sportbahnen Melchsee-Frutt, spricht über Erfahrungen.

SI Magazin: *Herr von Deschwanden, was sind Ihre Aufgaben bei Melchsee-Frutt?*

Beat von Deschwanden: Ich bin mittlerweile seit rund 35 Jahren in diesem Metier tätig. In dieser langen Zeit habe ich viele Veränderungen erlebt – sowohl personell als auch technisch. Früher hatten wir hier einige Skilifte und eine Gondelbahn. Heute betreiben wir hauptsächlich Sesselbahnen sowie eine große Gondelbahn. Das ist eine enorme Entwicklung, die ich über die Jahre aktiv mitgestalten durfte. 2006 habe ich die komplette Umölung unserer Anlagen von einem früheren Anbieter auf MOTOREX begleitet. Und das meine ich ausdrücklich positiv, wenn ich sage: Eine solche Umölung möchte ich nie mehr machen müssen. Der Prozess war sehr intensiv und ging fachlich stark in die Tiefe. Dabei ging es nicht einfach darum, ein Öl durch ein anderes zu ersetzen. Für jede Anlage musste geprüft werden, welcher Schmierstoff technisch geeignet ist, welche Herstellervorgaben berücksichtigt werden müssen und wie sich die Umstellung sicher im laufenden Betrieb umsetzen lässt. Gleichzeitig konnte ich mich dabei voll auf MOTOREX und das vorhandene Know-how verlassen. Ich bin stolz darauf, dass wir diesen Wechsel erfolgreich umgesetzt haben – und gleichzeitig froh, dass wir seither keinen Grund mehr hatten, nochmals einen solchen Wechsel vorzunehmen.



Beat von Deschwanden
Leiter Technik
Sportbahnen Melchsee-Frutt

Was war ausschlaggebend dafür, dass Sie sich für MOTOREX entschieden haben?

Für mich war damals auch wichtig, bewusst ein Schweizer Unternehmen zu unterstützen und auf Produkte aus der Schweiz zu setzen. MOTOREX hatte bereits damals einen sehr guten Namen. Ich kannte die Marke schon aus meiner Lehrzeit vor rund 38 Jahren, denn auch mein damaliger Lehrbetrieb setzte MOTOREX ein – und tut das übrigens bis heute. Für mich war deshalb klar: Auf diese Produkte kann man sich verlassen. Entscheidend war zudem das breite Produktsortiment. Wir konnten unsere bisherigen Produkte vollständig durch Lösungen von MOTOREX ersetzen. Letztlich haben uns die Produkte, das technische Know-how und die kompetente Unterstützung überzeugt.

Was ist Ihnen – neben zuverlässigen Produkten und Know-how – bei einem Schmierstoffpartner wichtig?

Sehr wichtig ist für mich die Unterstützung, wenn etwas Unerwartetes auftritt. Man braucht einen Partner, der ein offenes Ohr hat und gemeinsam mit einem nach Lösungen sucht. Zum Beispiel können wir mithilfe von Ölanalysen Problemen sehr gezielt auf den Grund gehen. Diese fachliche Unterstützung und die

Möglichkeit, bei Bedarf auf Spezialisten zurückzugreifen, sind für mich ein wichtiger Bestandteil einer guten Zusammenarbeit. Genau das bietet uns MOTOREX.

Mit den Anlagen haben sich vermutlich auch die technischen Anforderungen verändert. Was müssen Schmierstoffe bei Ihnen leisten?

An erster Stelle steht für uns ganz klar die technische Performance. Die Schmierstoffe müssen unter unseren Bedingungen zuverlässig funktionieren – insbesondere über einen sehr großen Temperaturbereich hinweg. Im Sommer können die Temperaturen sehr hoch sein, während wir im Winter mit Kälte konfrontiert sind. Ein Fett muss diesen gesamten Bereich zuverlässig abdecken. Entscheidend sind deshalb unter anderem die passende Viskosität und eine konstant hohe Leistungsfähigkeit. Wenn ein Produkt diese Anforderungen erfüllt und zusätzlich biologisch abbaubar ist, ist das für uns natürlich ein großer Pluspunkt.

Welche Rolle spielt die biologische Abbaubarkeit bei Ihren Anlagen?

Die Performance muss immer stimmen – das ist für uns die Voraussetzung. Wenn wir diese Leistung mit einem biologisch abbaubaren Produkt erreichen können, ist das natürlich umso besser. Unsere Anlagen befinden sich teilweise mitten in Alp- und Landwirtschaftsgebieten. Rund um die Bahnen liegen Alpwiesen, auf denen Kühe und andere Tiere unterwegs sind. Deshalb ist es für uns sinnvoll und wichtig, dort, wo es technisch passt, auf biologisch abbaubare Produkte zu setzen.


© Sportbahnen Melchsee-Frutt

Die Sportbahnen Melchsee-Frutt betreiben mehrere Sesselbahnen und eine Gondelbahn.

Neben der Wahl des richtigen Schmierstoffs spielt auch dessen Anwendung eine wichtige Rolle. Wie erfolgt die Schmierung Ihrer Anlagen im Alltag – automatisch oder von Hand?

Bei der Umlenkfeder unserer Gondelbahn haben wir einen halbautomatischen Schmierautomaten im Einsatz. Dort verwenden wir *FETT 3800*. Ansonsten schmieren wir unsere Anlagen größtenteils von Hand. Interessanterweise geht die Entwicklung in gewissen Bereichen heute wieder stärker in Richtung manuelles Schmieren. Es gab eine Phase, in der möglichst vieles automatisch beziehungsweise hydraulisch geschmiert werden sollte. Dabei geht jedoch ein wichtiges Gefühl für die Anlage verloren. Mit der Handfettpresse merkt man unmittelbar, wenn sich beispielsweise ein Ring löst oder sich eine Komponente anders verhält als gewohnt. Das ist ein großer Unterschied. Beim manuellen Schmieren ist man näher an der Maschine und erhält ein direktes Gespür für ihren Zustand. Das kann bei der frühzeitigen Erkennung von Veränderungen ein entscheidender Vorteil sein.

Wie zeigt sich die Zusammenarbeit mit MOTOREX im Alltag?

Man merkt den Mitarbeitenden an, dass sie hinter ihren Produkten stehen. Im vergangenen Jahr waren wir beispielsweise zu einem Betriebsbesuch bei MOTOREX. Dabei wurde für uns deutlich, wie viel Know-how hinter den einzelnen Produkten steckt und wie stark dieses Wissen aus praxisnahen Anwendungen und langjähriger Erfahrung gewachsen ist. Wenn bei uns technische Herausforderungen auftreten, können wir diese mit MOTOREX auf Augenhöhe besprechen. Das ist für mich sehr wichtig. Wir stehen deshalb auch heute noch regelmäßig mit dem Technischen Kundendienst in Kontakt. Dieser persönliche und fachliche Austausch ist für uns ein wichtiger Bestandteil der Zusammenarbeit und hilft dabei, gemeinsam passende Lösungen für unsere Anlagen zu finden.

Mehr über MOTOREX Alpine Line: motorex.com/alpine-line

VIELEN DANK FÜR
8.000 FOLLOWER
AUF LINKEDIN
SEILBAHNEN INTERNATIONAL
Auch folgen





Mit dem Bike Clip lassen sich bis zu vier Fahrräder pro Sessel bergauf transportieren. © Doppelmayr

REIBUNGSLOSER BIKE-TRANSPORT: IGUS GLEITLAGER FÜR DEN BIKE-LIFT

Wer mit dem Mountainbike auf den Berg möchte, will keine Zeit beim Transport verlieren. Für einen zuverlässigen Fahrradtransport setzt die Doppelmayr Gruppe bei ihren Bike Clips für Sesselbahnen auf schmierfreie iglidur Polymerlager von igus, da sie robust und langlebig sind.

Neben Lösungen für die klassische Personenbeförderung entwickelt der Seilbahnhersteller Doppelmayr auch Systeme für den Fahrradtransport. Dazu gehören unter anderem Bike Clips, mit denen sich Fahrräder sicher an Sesselbahnen transportieren lassen. Eine davon ist der Bike Clip, mit dem sich bis zu vier Fahrräder pro Sessel bergauf transportieren lassen. Mountainbiker können ihre Räder dabei eigenständig ein- und aushängen. Gerade in alpinen Regionen stehen die Komponenten solcher Systeme jedoch vor besonderen Herausforderungen. Schmutz, Feuchtigkeit, UV-Strahlung und starke Temperaturschwankungen wirken täglich auf die beweglichen Bauteile ein. Hinzu kommt eine hohe mechanische Belastung während der Saison sowie lange Standzeiten in den Wintermonaten. Für Doppelmayr war deshalb klar: Die eingesetzten Komponenten müssen langlebig sowie möglichst wartungsarm sein und auch unter anspruchsvollen Umgebungsbedingungen zuverlässig funktionieren.

Wartungsfreie Lagertechnik für maximale Verfügbarkeit

Auf der Suche nach einer passenden Lösung entschied sich Doppelmayr für verschiedene Gleitlager aus Hochleistungskunststoffen von igus. Zum Einsatz kommen unter anderem Gleitlager aus dem Werkstoff *iglidur P210*, Anlaufscheiben aus *iglidur J* sowie kundenspezifisch entwickelte Sonderteile. Das Tribopolymer *iglidur P210* ist speziell für Schwenk- und Drehbewegungen entwickelt und zeichnet sich durch sehr gute Reibungs- und Verschleißwerte auf nahezu allen Wellenmaterialien aus.

Das Material bietet eine hohe Lebensdauer bei mittleren Belastungen, eine geringe Feuchtigkeitsaufnahme sowie eine hohe Widerstandsfähigkeit gegenüber Kantenbelastungen, Stößen sowie Schmutz und Staub. *iglidur J* hingegen bietet besonders niedrige Reibwerte im Trockenlauf, einen sehr geringen Verschleiß auf unterschiedlichsten Wellenmaterialien sowie eine hohe Kantenpressungsfestigkeit.

Die beiden selbstschmierenden Tribopolymere sorgen dafür, dass die beweglichen Baugruppen ohne zusätzliche Schmierung auskommen. Ein entscheidender Vorteil: Die Lager sind unempfindlich gegenüber Schmutz und Feuchtigkeit und korrodieren nicht. Dadurch bleiben die Laufeigenschaften auch bei wechselnden Witterungsbedingungen konstant. Regelmäßige Wartungsarbeiten an den Lagern entfallen. Selbst nach längeren Stillstandzeiten sind die Lager sofort einsatzbereit und bieten die für den sicheren Betrieb notwendige Funktionssicherheit.

Individuelle Lösung für kurze Entwicklungszeiten

Neben den technischen Eigenschaften spielte für Doppelmayr auch die Möglichkeit kundenspezifischer Anpassungen, die schnelle Produktion sowie der Preis eine wichtige Rolle.

„Wir sind zu dem Ergebnis gekommen, dass die Produkte von igus aufgrund ihrer Reibungseigenschaften und Langlebigkeit unsere Anforderungen am besten erfüllen. Ausschlaggebend ist zudem gewesen, dass igus kundenspezifische Teile zu einem sehr wettbewerbsfähigen Preis fertigen kann. Der Kundenservice von igus hat unseren Bedarf sofort verstanden und die Komponenten schnell gefertigt, sodass wir unseren Launch-Termin halten konnten“, sagt **Stefan Schwald**, Produktmanager bei der Doppelmayr Seilbahnen GmbH.





Doppelmayr setzt auf verschleißfeste Gleitlager und Anlaufscheiben aus iglidur Hochleistungskunststoffen. Die Tribopolymere iglidur P210 und iglidur J zeichnen sich durch sehr gute Reibwerte und eine geringe Feuchtigkeitsaufnahme aus. Zudem sind sie schmier- und wartungsfrei.

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

ANALYSEN DER ÖSTERREICH WERBUNG: STUDIEN ZU WINTER, HERBST UND FRÜHLING

Die Östereich Werbung hat zwei Studien vorgestellt: Die Winterpotentialstudie 2026/27 blickt in die Zukunft, während die Nebensaison-Analyse zeigt, wie Gäste in Frühjahr und Herbst ticken.

WINTER

Prognose vs. Buchungslage



Die Reiselust in Europa bleibt hoch, gleichzeitig planen Urlauber bewusster und entscheiden kurzfristiger. Das zeigt die neue ÖW-Studie zu den Winterpotenzialen 2026/27. Fast 16 Millionen Menschen planen fix ihren Winterurlaub in Österreich, weitere gut zehn Millionen ziehen Österreich in Betracht. Die ÖW prognostiziert 21,7 Millionen Ankünfte im Winter 2026/27 aus allen Märkten (+1,5 Prozent). Die Blitzumfrage der Bundessparte Tourismus und Freizeitwirtschaft zeigt für den Winter 2026/27 jedoch ein differenziertes Bild: Während 44 Prozent der befragten Betriebe von einer schwächeren Buchungslage berichten, verzeichnen einzelne Segmente wie z.B. Wellnessbetriebe und Schulferienzeiten stabile bis positive Entwicklungen.

Gäste entscheiden kurzfristiger



Laut ÖW-Studie entscheiden Österreich-Gäste noch kurzfristiger als der Durchschnitt: 36 Prozent beginnen erst zwei bis vier Wochen vor der Abreise mit der Planung, 13 Prozent sogar erst in der letzten Woche. Wenn man das Urlaubsbudget sparsamer einsetzt, dann bei Restaurant- und Cafébesuchen und je nach persönlicher Situation bei der Unterkunft. Beim Preis-Leistungs-Verhältnis im Skiurlaub ist Österreich die Nummer 1: 38 Prozent der Wintersportler nennen Österreich, 25 Prozent Italien. Wer diesen Winter sehr wahrscheinlich nach Österreich reist, sieht das noch deutlicher: Hier sind es 52 Prozent.

Neue Chancen für den Spätwinter



Zusätzliches Potenzial zeigt die Studie bei Begleitpersonen im Skiurlaub: Sie fahren selbst nicht Ski, kommen aber mit Familie oder Partner mit. In Deutschland trifft das auf 42 Prozent jener zu, die einen Skiurlaub planen. Für diese Gäste braucht es eigene Angebote: Sie suchen vor allem Spaziergänge in der Natur, Wandern und Entspannung.

Rund elf Millionen Menschen aus den zehn befragten Märkten fahren im März und April Ski, sechs Millionen sogar ausschließlich dann. Von jenen, die im Jänner oder Februar Ski fahren, nutzen bisher nur gut zehn Prozent auch den Spätwinter für einen Skiurlaub.

FRÜHJAHR & HERBST

Gäste in Nebensaisonen kaufkräftiger



Eine weitere ÖW-Studie konstatiert die zunehmende Bedeutung von Frühling und Herbst – insbesondere was die Kaufkraft der Gäste anbelangt. Laut der Studie sind Gäste in der Nebensaison durchschnittlich 53 Jahre alt und reisen als Paar oder allein. Weil Frühling und Herbst außerhalb der Schulferien liegen, fallen Familien als Kernzielgruppe weg – deshalb der Überhang zeitlich flexibler, oft älterer Gäste. Dieses Profil schlägt sich in den Ausgaben nieder: Pro Person und Tag geben Gäste im Frühling 228 Euro und im Herbst 198 Euro aus – mehr als im Sommer (188 Euro). Höher sind die Ausgaben nur im Winter (239 Euro). Am häufigsten nächtigen Gäste im 4-Sterne-Hotel.

Angebot geht über Preis



Natur und Landschaft zählen zu den häufigsten Gründen für die Wahl der konkreten Urlaubsdestination (40 Prozent im Frühling und 46 Prozent im Herbst). Auch Sehenswürdigkeiten und das Kulturangebot sind ein relevanter Entscheidungsfaktor (41 Prozent im Frühling und 31 Prozent im Herbst). Weniger Einfluss auf die Entscheidung hat der Preis: Nur für 7 Prozent der Befragten im Frühling bzw. 10 Prozent im Herbst ist der Preis ein Grund für die Wahl der Destination.

Erholung und Genuss



Bei den Aktivitäten der Gäste stehen Erholung und Genuss im Vordergrund: Der Anteil derer, die im Urlaub keinen Sport ausüben, ist im Frühling mit 38 Prozent und im Herbst mit 34 Prozent deutlich höher als im Sommer (18 Prozent) beziehungsweise Winter (14 Prozent). Wandern ist die häufigste sportliche Aktivität (38 Prozent im Frühling, 54 Prozent im Herbst), noch beliebter sind aber Spazierengehen (jeweils 65 Prozent) und der Besuch von Sehenswürdigkeiten (jeweils 59 Prozent). Jeder zweite Gast geht auswärts essen.

Die Nebensaison bringt neue Gäste



Der Stammgästeanteil ist bei Urlaub in Österreich besonders hoch, das gilt speziell für den Winter (81 Prozent). Heißt im Umkehrschluss: Neue Gäste gewinnt Österreich vermehrt in der Nebensaison. Erstbesucher machen im Frühling 13 Prozent und im Herbst 14 Prozent der Gäste aus – im Winter nur 6 Prozent. *ts*

© Flaticon



Intelligent. Individuell. Innovativ.
Zukunftsorientierte Elektromobilitätslösungen

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

da emobil

We love the way you move



Rund 36.800 Fachbesucher aus über 130 Ländern nutzten die INTERALPIN 2025 für den persönlichen Austausch, um Innovationen kennenzulernen und Fachgespräche zu führen. © INTERALPIN

INTERALPIN 2027: INNOVATION, INVESTITION UND INTERNATIONALER AUSTAUSCH

Die Vorbereitungen für die 26. INTERALPIN vom 20. bis 23. April 2027 auf der Messe Innsbruck laufen bereits auf Hochtouren. Als Weltleitmesse für alpine Technologien bringt sie internationale Hersteller, Betreiber und Entscheidungsträger zusammen. Was erwartet die Besucher?

Globaler Marktplatz der Seilbahn- und Alpintechnikbranche

Die internationale Bedeutung der INTERALPIN wurde zuletzt bei der Jubiläumsausgabe 2025 deutlich: Rund 36.800 Fachbesucher aus etwa 130 Nationen trafen auf 650 Aussteller aus über 50 Ländern. Mehr als 60 Prozent der registrierten Fachbesucher kamen aus dem Ausland, während rund 75 Prozent an Einkaufs- und Beschaffungsentscheidungen beteiligt waren.

Diese Zahlen unterstreichen die Bedeutung der INTERALPIN nicht nur als Leistungsschau technologischer Innovationen, sondern auch als internationale Geschäfts- und Investitionsplattform. Hersteller, Betreiber und Entscheidungsträger nutzen die Messe, um konkrete Projekte und Investitionsvorhaben zu besprechen, neue Technologien kennenzulernen, Geschäftskontakte zu knüpfen und bestehende Partnerschaften weiterzuentwickeln.

Internationale Vernetzung und neue Perspektiven

Auch 2026 nutzte die INTERALPIN internationale Branchenveranstaltungen, um bestehende Kontakte zu pflegen und ihr Netzwerk weiterzuentwickeln.

Im Rahmen der NSAA National Convention & Tradeshow in Kalifornien stand der persönliche Austausch mit internationalen Branchenvertretern sowie die Fortführung der langjährigen Zusammenarbeit mit der nordamerikanischen Seilbahnbranche im Mittelpunkt.

Ein weiterer wichtiger Impuls ging von der zweiten Ausgabe von *City Cable Car Solutions (3CS)* aus, die im April 2026 im Rahmen der Mountain Planet in Grenoble stattfand. Nach der Premiere auf der INTERALPIN 2025 brachte das Konferenzformat erneut internationale Fachleute aus Verkehrsbetrieben, Planung, Wissenschaft, Politik und Industrie zusammen.

Im Mittelpunkt standen Projekterfahrungen, neue Forschungsergebnisse und strategische Ansätze zur Integration von Seilbahnen in urbane Verkehrssysteme. Praxisbeispiele wie Câble 1 in der Region Paris und Téléo in Toulouse boten Einblicke in die Planung und Umsetzung. „Die erfolgreiche zweite Ausgabe in Grenoble bestätigt uns darin, City Cable Car Solutions als internationales Format weiterzuentwickeln. Auf der INTERALPIN 2027 wollen wir daran anknüpfen und erneut konkrete Projekte, Erfahrungen und unterschiedliche Perspektiven der urbanen Seilbahnmobilität in den Mittelpunkt stellen“, erklärt **Stefan Kleinlercher**, Projektleiter der INTERALPIN.



Im Rahmen von City Cable Car Solutions (3CS) diskutieren internationale Fachleute aktuelle Entwicklungen und Perspektiven der urbanen Seilbahnmobilität. © INTERALPIN



Die INTERALPIN bringt internationale Aussteller, Entscheidungsträger und Fachleute aus der Seilbahn- und Alpintechnikbranche in Innsbruck zusammen. © INTERALPIN

Ausblick auf die INTERALPIN 2027

Vom 20. bis 23. April 2027 wird die INTERALPIN erneut einen umfassenden Überblick über technologische Entwicklungen, Innovationen und Lösungen der internationalen Seilbahn- und Alpintechnikbranche bieten.

Neben der Präsentation neuer Technologien stehen insbesondere konkrete Investitionsvorhaben, Geschäftsanbahnung und der persönliche Austausch zwischen Herstellern, Betreibern und Entscheidungsträgern im Fokus.

Ergänzt wird die internationale Fachausstellung durch ein hochkarätiges Fachprogramm, das aktuelle Herausforderungen und zentrale Zukunftsthemen der Branche aufgreift.

Zu den geplanten Programmpunkten zählen die Österreichische Seilbahntagung, die *INTERALPIN Inspiration Days*, *City Cable Car Solutions (3CS)* sowie die *Inter-Alpine Natural Hazards Conference (INAC)*, die nach ihrer erfolgreichen Premiere erneut Wissenschaft, Infrastruktur und Industrie zusammenbringen soll.

„Die Vorbereitungen für die INTERALPIN 2027 laufen bereits auf Hochtouren. Unser Ziel ist es, die internationale Seilbahn- und Alpintechnikbranche erneut in Innsbruck zusammenzubringen, einen umfassenden Überblick über Innovationen zu bieten und Raum für den persönlichen Austausch sowie neue Geschäftsbeziehungen zu schaffen. Gemeinsam mit unseren Ausstellern und Partnern freuen wir uns auf die kommende Ausgabe“, betont Kleinlercher, Projektleiter der INTERALPIN.

Damit verbindet die INTERALPIN 2027 erneut technologische Leistungsschau, internationalen Wissenstransfer und konkrete Geschäftsmöglichkeiten und bietet der Branche eine zentrale Plattform für Innovation, Investition und Vernetzung.

Weitere Informationen unter www.interalpin.eu



Innovationen, Austausch und internationale Vernetzung prägen die INTERALPIN.



Bei den „Industry Sessions“ lernen die Teilnehmer die Lösungen der Aussteller direkt kennen.



Inspiration Days bieten Keynotes und Podiumsdiskussionen von Branchenexperten.



BERGNETZWERK 2026 IN ALPBACH: BRANCHENAUSTAUSCH AUF NEUEM LEVEL

Ob gemeinsam LEGO bauen oder im Barcamp selbst die Themen setzen: Das BergNetzWerk 2026 in Alpbach hob den Branchenaustausch mit innovativen Formaten auf ein neues Level. Inhaltlich ging es um Gewinn am Berg, die 130 Teilnehmer sprachen über Geld, Gäste und Technik.

Vorträge, Werkstätten, ein interaktives Barcamp und gemeinsames LEGO-Bauen prägten das BergNetzWerk 2026 im Congress Centrum Alpbach, Tirol – moderiert von **Marina Herzmayer**. Die rund 130 Bergbahner, Touristiker und Industrievertreter genossen zudem ungezwungenes Netzwerken, regionale Kulinarik, zwei Exkursionen sowie einen Gipfel-Sundowner.



Beim LEGO-Bauen lernten sich die Teilnehmer thematisch und persönlich rasch kennen.

LEGO im Tal und Gewinn am Berg

Das Event startete ungewöhnlich: In Gruppen wurde gemeinsam LEGO gebaut. Die Skepsis der Gäste wich rasch der Erkenntnis, dass man mit den Spielsteinen schnell thematisch und persönlich in den Austausch trat. Spielleiter **Denny Bräuniger** (Ohaey) musste die Teilnehmer sogar bremsen. Gastgeber **Reinhard Wieser** (Bergbahnen Alpbach) leitete anschließend das Eventthema „Gewinn am Berg" ein, indem er den Wert langfristigen Wirtschaftens betonte. Bürgermeister **Markus Bischofer** verwies in seinem Grußwort darauf, dass es die Branche nötig habe, über Geld zu reden – insbesondere da sie großteils auf fremdem Grund wirtschaftet. Veranstalter **Gerald Pichlmair** (SI Magazin) rief alle dazu auf, Netzwerken tatsächlich zu leben.

Reden wir über Geld

Die erste Keynote übernahm der Ökonom **Rahim Taghizadegan.** Er sprach darüber, was moderne Unternehmer und Investoren von der Geld- und Wirtschaftsgeschichte des Alpenraums lernen können. Er betonte die Relevanz des Kapitalaufbaus und warnte davor, dass wir uns oft in falschen Idyllen befinden und vor allem von der Substanz leben. Finanzmarktexperte **Peter Brezinschek**, Ex-Chefanalyst der Raiffeisen Research, dröselte auf, welche Rahmenbedingungen für Kapitalmärkte, Zins- und Geldpolitik herrschen. Er kritisierte die EU-Bürokratie sowie die hohen Staatsquoten in der Wirtschaft. Trotzdem ermunterte er die Bergbahnen dazu, jetzt zu investieren, denn nach der aktuellen Gewittergefahr an den Kreditmärkten wird sich die Situation wieder entspannen.

Praxis in Invest, KI und Effizienz

Nach den beiden Keynotes teilte sich das Publikum in drei Gruppen. In der Invest-Werkstatt erarbeiteten **Oliver Hedl** (s Leasing) und **Alexander Steiner** (Findustrial) mit den Bergbahnern Payper-use-Modelle entlang der Ski-Journey. „Gewinn am Berg beginnt im Einkauf" lautete hingegen das Motto der Effizienz-Werkstatt von Pool Alpin mit **Roland Niedermayr** und **Günther Ritter.** Sie gingen vor allem auf Chancen und Grenzen der Künstlichen Intelligenz (KI) im Einkauf ein. Apropos KI: **Nahed Hatahet** von ki-trainings.at baute gemeinsam mit seiner Gruppe einen Seilbahn-Agenten. Den Abschluss des ersten Tages bildete ein mehrgängiges Dinner im Hotel „Zur Post" in Alpbach.

Reden wir über Gäste

Der nächste Vormittag widmete sich dem Thema Gäste. Passend dazu verwies **Frank Kostner** (Alpbach Tourismus) auf das ausgewogene Verhältnis von Einheimischen zu Gästebetten sowie auf den


Das BergNetzWerk wurde seinem Namen durch neue Austauschformate gerecht.



MyGusto sorgte mit seiner Convenience-Lösung SiSiSi für leckere Bowls zu Mittag.



Astrid Steharnig-Staudinger von der ÖW erntete Zustimmung, aber auch Kritik.





Beim Barcamp-Format konnte jeder Teilnehmer ein Thema pitchen. Über die Vorschläge wurde demokratisch abgestimmt. Die beliebtesten Fragen kamen auf das Eventprogramm und wurden anschließend in zehn Gruppen behandelt (zweimal fünf Sessions mit Wechselmöglichkeit). © BNW

Ortsbildschutz: In Alpbach sind fast ausschließlich traditionelle Baustile zugelassen. **Reinhard Klier** (Stubaier Gletscher) sprach als Obmann der Tiroler Seilbahnen über Gästegruppen, die sich weniger über das Alter definieren als vielmehr über Reiseanlässe, Interessen, Aktivitäten und Lebenssituationen.

Debatte über No-Ski-Instructor

Eine Generation, die abschalten will, aber es nicht schafft: Darüber sprach **Astrid Steharnig-Staudinger,** Geschäftsführerin der Österreich Werbung. Ihre Kampagne mit dem „No-Ski-Instructor", der Winterurlaub abseits der Piste propagiert, stieß im Branchenpublikum jedoch auf Kritik. Zustimmung erhielt sie für mehr Chor- statt Solo-Denken in der Branche, denn der Gast denkt nicht in Zuständigkeiten. Akteure müssen sich auf eine Geschichte einigen, ansonsten bleiben Hotels und Bergbahnen in den Alpenländern für KI-Systeme schlecht auffindbar.

Interaktives Barcamp

Nach den Keynotes stand mit dem Barcamp ein interaktives Format auf dem Programm. Jeder Teilnehmer durfte ein Thema pitchen, und gemeinsam wurde abgestimmt, welche der Vorschläge in einer Werkstatt behandelt werden. Folgende Fragen wurden ausgewählt und in Gruppen diskutiert:

Session 1

- Wie schaffen wir ein tragfähiges Geschäftsmodell 2040?
- Welche Grenzen und Chancen gibt es bei Speicherteichen und Bikeparks?
- Braucht es eine Ausbildung für mehr Gastfreundschaft?
- Wie gelingt Dynamic Pricing mit Reiseveranstaltern?
- Wie können wir aus jeder Gondel einen Windsensor machen?

Session 2

- Wie wird Mobilität im Tal Teil der Wertschöpfungskette?
- Wie reduzieren wir die Abhängigkeit von Ferienzeiten?
- Was können wir von Freizeitparks, Thermen und Kreuzfahrten lernen?
- Wie müssen wir mit der jungen Generation im Team umgehen?
- Wie gelingt eine einheitliche Kommunikation zum Thema Nachhaltigkeit?

Megaprojekt Koralmbahn

Nach dem Mittagessen – gekocht mit der Convenience-Lösung SiSiSi von MyGusto – hingen die Teilnehmer regelrecht an den Lippen von **Klaus Schneider** (ÖBB Infra), dem Gesamtprojektleiter der Koralmbahn: Fast 30 Jahre lang führte er den Bau der Eisenbahnstrecke mit Tunneln, Brücken, Bahnhöfen und vielem mehr. Dabei konnte sein Team den Kostenrahmen nahezu exakt einhalten.

Reden wir über Technik

Anschließend ging es wieder in Gruppen zu den Werkstätten. In der Betriebs-Werkstatt zeigten **Sebastian Rüdisser** und **Reinhard Fitz** (Doppelmayr), wie die tägliche Arbeit im Skigebiet datengestützt weiterentwickelt werden kann. **Andreas Muigg** (PistenBully) diskutierte die Antriebe für Pistenfahrzeuge – was sagt die Physik und was der Markt? Über gelungene Mitarbeiterkommunikation sprachen **Thomas Mörth** und **Anna Umfahrer** von Lolyo. Wie LAAX E-Commerce, Pricing und Customer Engagement gezielt kombiniert, erläuterten **Marc Bless** (Weisse Arena Gruppe), **Jonas Meuli** (Pricenow) und **Silvan Schuppisser** (Inside Labs).

Closing Keynote und Exkursionen

Nahed Hatahet, Digital- & AI-Transformationsexperte, setzte thematisch den Schlusspunkt: Er schilderte, warum das Skigebiet 2040 mehr Vertrauen braucht als Technologie, da durch KI Deepfakes und Co. massiv zunehmen und wir digitale Kollegen haben werden. Darauf anknüpfend klang der Donnerstag im Bergrestaurant Hornboden aus. Die nahezu blinde Para-Athletin **Elina Stary** und ihr Guide **Stefan Winter** inspirierten die Teilnehmer mit ihrem Podiumsgespräch über sprichwörtlich „blindes" Vertrauen, wenn man gemeinsam mit 100 km/h die Piste runterbrettert. *ts*



Die blinde Para-Athletin Elina Stary inspirierte die Teilnehmer beim Sundowner am Berg.



Mit VW als Mobility Partner ging es zu den Exkursionen (Verbindungsbahn/Beschneiung).



Erich Egger (Schmittenhöhe) wird Venue Partner für das BNW 2027 von Gerald Pichlmair (r.).



Die Technische Seilbahnfachtagung Schweiz (VTK) fand vom 23. bis 25. September 2026 in der Thun-Expo statt. © SI/Zakharova

VTK IN THUN: RISIKEN UND LÖSUNGEN

Auf der VTK 2026 in Thun diskutierten knapp 500 Teilnehmende, wie sich die Sicherheit der Anlagen trotz Fachkräftemangel gewährleisten lässt. Im Fokus standen die häufigsten Fehlerquellen im Betriebsalltag und die Konzepte zur Entlastung der Technischen Leiter.

Die VTK 2026, die vom 23. bis 25. September in Thun stattfand, verzeichnete einen Besucherrekord: Knapp 500 Teilnehmende kamen zusammen, um zu diskutieren, wie Seilbahnen noch sicherer gemacht werden können. Das diesjährige Tagungsmotto lautete treffend: „Sicherheit ist kein Glücksspiel". Ein weiterer wichtiger Höhepunkt der Tagung war der Führungswechsel: Der scheidende VTK-Präsident **Andreas Zenger** übergab sein Amt an den bisherigen VTK-Vorstand **Andreas Sturzenegger**.

BAV: Wo liegt Verbesserungspotenzial?
Niklaus Imthurn, Chef der Sektion Seilbahntechnik beim Bundesamt für Verkehr (BAV), präsentierte die aktuellen Jahreszahlen der Aufsichtsbehörde. Im vergangenen Jahr führte das BAV 36 Audits und 67 Betriebskontrollen durch, woraus 316 Feststellungen und Hinweise resultierten. Verbesserungspotenzial sieht Imthurn vor allem bei der Dokumentation im Risikomanagement, der Aktualität von Betriebsvorschriften und der konsequenten Umsetzung von Maßnahmen nach Spezialisten-Kontrollen. Zudem verwies er auf Ressourcenprobleme und einen spürbaren Fachkräftemangel bei den Lieferanten. Im Zeitraum von 2022 bis 2025 gab es auf Schweizer Seilbahnen keine getöteten Reisenden, jedoch verzeichnete das BAV eine Zunahme an schwer verletzten Fahrgästen. Die meisten Unfälle ereigneten sich beim Ein- und Ausstieg von Sesselbahnen, primär bedingt durch Fehlhandlungen der Passagiere.

SUST: Faktor Mensch
Philippe Thürler, Bereichsleiter Bahnen und Schiffe bei der Schweizerischen Sicherheitsuntersuchungsstelle (SUST), beleuchtete die häufigsten Unfallursachen bei Seilbahnen. Eine Auswertung von 46 Untersuchungsberichten aus den letzten 15 Jahren brachte eine klare Erkenntnis: Knapp 80 Prozent der Zwischenfälle sind auf menschliche und organisatorische Faktoren zurückzuführen.



Führungswechsel bei der VTK: Andreas Zenger (rechts) übergibt das Präsidentenamt an Andreas Sturzenegger.



Niklaus Imthurn, BAV, rief die Betreiber dazu auf, sich in der internationalen OITAF-Arbeitsgruppe 2 (Seile) zu engagieren.



Philippe Thürler, SUST: Knapp 80 Prozent der Zwischenfälle sind auf menschliche und organisatorische Faktoren zurückzuführen.



Remy Supersaxo, Seilbahn Museum Schweiz, und Mirielle Salm, VTK, trafen auf Gerald Pichlmair, SI-Herausgeber.



Frauenpower am Stand der Doppelmayr Gruppe: Cony Kaufmann, Cindy Zufferey und Vivien Ullrich.



Das Borer Lift AG-Team (v.l.): Axel Halder, Doris Halder, Philine Liniger, Roger Grütter, Rainer Rausch und Pascal Frei.

Thürler warnte vor wiederkehrenden Risikomustern durch unzureichende Kommunikation. So kommt es zu Kollisionen zwischen Kabinen und Pistenfahrzeugen, weil Absprachen per Funk vor Betriebsbeginn vergessen werden. Ein weiteres Risiko bleibt der Faktor Wind, der in der Langzeitstudie bei sieben Unfällen als primäre Ursache ermittelt wurde. Thürler betonte die schwere, aber unumgängliche Verantwortung der Technischen Leiter, Anlagen bei kritischen Werten konsequent abzustellen – selbst wenn das Wetter optisch schön sei. Die meisten Unfälle, so sein Fazit, ließen sich durch richtige und zeitgerechte Reaktionen des Personals vermeiden.

SBS: Rekordumsätze trotz Fachkräftemangel

Berno Stoffel, Direktor von Seilbahnen Schweiz, überbrachte positive Nachrichten: Mit einem Gesamtumsatz von 1,8 Milliarden Franken verzeichnen die Schweizer Seilbahnen ein Wachstum von 50 Prozent innerhalb der vergangenen zehn Jahre. „Wir sind bei knapp 900 Millionen Umsatz im letzten Winter", sagt Stoffel. Der Sommerbetrieb verzeichnet ebenfalls Zuwächse und macht bei den Ersteintritten ein Drittel des Gesamtvolumens aus. „Wenn wir mal alle Einnahmen der Bergbahnen in der Schweiz für eine Einheit nehmen, stellen wir fest: Der Verkehrsumsatz im Winter macht nur noch 50 Prozent aus, 20 Prozent entfallen auf den Sommer, 18 Prozent auf Gastronomie und Hotellerie. Hinzu kommen 13 Prozent weitere Einnahmen, etwa aus Vermietungen, Werbung, Sponsoring und so weiter", so Stoffel.

Leitfaden für externe Technische Leiter

Immer mehr Unternehmen sind aufgrund fehlender interner Lösungen gezwungen, diese Funktion extern zu vergeben. Um rechtliche Unsicherheiten und Haftungsprobleme zu vermeiden, hat Seilbahnen Schweiz einen detaillierten Leitfaden erarbeitet. Dieser erklärt detailliert, welche Bewilligungen kommerzielle Verleihfirmen benötigen. Ein weiteres Projekt in diesem Bereich nennt sich „Zukunft Technischer Leiter": Der Lösungsansatz sieht vor, die Verantwortung künftig besser zu verteilen, indem die Bereiche „Betrieb" und „Instandhaltung" organisatorisch klarer getrennt werden. Diese Struktur soll die Möglichkeit zur Delegation verbessern und attraktivere Karrierewege innerhalb der Betriebe schaffen.

IKSS: Vermeidbare Mängel und riskantes Fahrverhalten

Die Kontrollstelle IKSS inspizierte in der vergangenen Saison 427 Anlagen und sprach 1.375 Auflagen aus. IKSS-Leiter **Reto Zihlmann** kritisierte, dass ein Drittel der Mängel rein organisatorisch und jede fünfte Beanstandung ein Wiederholungsfall aus den Vorjahren sei. Bei den klassischen Skiliften führten unzureichende Beschilderungen sowie die mangelhafte Erreichbarkeit von Nothalteschaltern zu den meisten Beanstandungen. Bei Förderbändern und Kleinskiliften – deren Hauptnutzer Kinder sind – fehlten hingegen oft aktuelle Betriebskonzepte oder es gab Mängel bei den Sicherheitseinrichtungen an der Ausstiegsstelle. Die Ereignisstatistik zeigt zudem klar, dass das Fehlverhalten der Fahrgäste die Hauptunfallursache bleibt. So verzeichnete die IKSS in der vergangenen Saison acht gefährliche Seilentgleisungen, die durch vorsätzliches Slalomfahren der Gäste verursacht wurden.

ez

Die nächste VTK findet vom 22. bis 24. September 2027 in Disentis-Mustér statt.



Berno Stoffel, Seilbahnen Schweiz: „Wir sind bei knapp 900 Millionen Umsatz im letzten Winter."



Reto Zihlmann, IKSS: „Jede fünfte Beanstandung ist ein Wiederholungsfall aus den Vorjahren."



Raphael Matter (rechts), Niederhornbahn, und Florian Grimm, Inauen-Schätti, sprachen über das Restrisiko trotz vorbildlicher Wartung.



Rund 175 Teilnehmer fanden den Weg nach Bischofsgrün im Fichtelgebirge. © SI/Surrer



Die beiden Kabinenbahnen von LEITNER waren Ziel der Exkursionen am Ochsenkopf.



Keynotespeaker Christian Stummeyer kreierte mit KI einen Song für den Seilbahnverband.

DEUTSCHE SEILBAHNTAGUNG: EIN KI-SONG FÜR DEN SEILBAHNVERBAND

Die Künstliche Intelligenz zog sich wie ein roter Faden durch die Jahrestagung des Verbands Deutscher Seilbahnen und Schlepplifte e.V., die kürzlich in Bischofsgrün am Ochsenkopf stattfand. Aber auch andere Themen standen auf der Agenda – und ein Wechsel im Vorstand.

Rund 175 Seilbahner und Zulieferer trafen sich kürzlich am Ochsenkopf im Fichtelgebirge zur Deutschen Seilbahntagung. Die Destination Bischofsgrün nähe Bayreuth hat massiv in den Ganzjahrestourismus investiert und war damit idealer Gastgeber des 37. Branchenevents. Keynote-Speaker und Forscher **Christian Stummeyer** informierte nicht nur generell über den Megatrend KI, sondern gab auch praktische Tipps für Bergbahner. So formulierte er den „perfekten Prompt" und empfahl, KIs als Desktop-App zu verwenden, um das volle Potential zu heben. Zugleich stellte er die Frage, was es mit uns Menschen macht, wenn wir KI-Assistenten führen werden, die bald einen höheren IQ besitzen würden als wir. Stummeyer schloss humorvoll mit einem KI-generierten Schlagersong zu Ehren des Seilbahnverbandes.

Manuela Machner von kinet.at ging in ihrer Themenwerkstatt noch tiefer auf KI im Arbeitsalltag ein. Parallel informieren **Alois Innerhofer** von der Landesberufsschule Hallein und **Mathias Rank** von der IHK Oberfranken über die Ausbildung von Fachkräften für die Branche. **Markus Döhla** sprach über die Entwicklung der Seilbahn Ochsenkopf.

Schnelles Umschalten je nach Wetter

VDS-Vorstand **Henrik Volpert** informierte im Pressegespräch zudem über das außerordentlich gute Branchenjahr 2025/26 – „wahrscheinlich eines der besten bisher!" Für die vergangene Wintersaison verzeichnete der VDS-Trendmonitor insgesamt 5,43 Millionen Erstzutritte. Das entspricht einem Plus von 2,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Nettoumsatz stieg im selben Zeitraum um 4,14 Prozent auf 137,7 Millionen Euro. Auch die Rückmeldungen aus den Mitgliedsunternehmen zur Sommersaison 2026 stimmen optimistisch: Sie berichten von einem hervorragenden Sommer und einem stabilen Herbst. Dank hybrider Angebote und entsprechender Infrastruktur könnten die Bergbahnen mit Blick auf den kommenden Winter rasch umschalten und sich – falls notwendig – den Wetterbedingungen anpassen.

Gastgeber als Investitionsvorbild

Die Gastgeber der Seilbahntagung – die Seilbahnen am Ochsenkopf im Fichtelgebirge – machen beispielhaft für viele andere deutsche Seilbahnunternehmen deutlich, was erfolgreicher Ganzjahrestourismus in der Praxis bedeutet.

Über fünf Jahrzehnte hinweg hat sich der Standort von einer klassisch wintersportorientierten Infrastruktur zu einem vielseitigen, ganzjährig attraktiven und zunehmend barrierearmen Erlebnisangebot entwickelt. Einen wichtigen Meilenstein markierten 2023 und 2024 die Eröffnung der neuen Kabinenbahnen an der Nord und Südseite des Ochsenkopfs, in die der Zweckverband zur Förderung des Tourismus und des Wintersports im Fichtelgebirge insgesamt 44 Millionen Euro investierte. Mit dem neuen Bikepark kam in diesem Jahr ein weiteres Angebot hinzu. Für die kommenden Jahre sind bereits zusätzliche Entwicklungsschritte vorgesehen: Ein Familienerlebnisweg und eine barrierearme Aussichtsplattform sollen ab 2027 umgesetzt werden.

Exkursion und Netzwerken

Den Abschluss der 37. Deutschen Seilbahntagung bildete daher die Exkursion zu den Seilbahnen am Ochsenkopf. Döhla und sein Team stellten die Entwicklung des Standorts, aktuelle Investitionen und die nächsten Vorhaben vor. Dabei wurde deutlich, wie moderne Infrastruktur, neue Erlebnisangebote und Barrierefreiheit zusammenspielen.



Thomas Eckl vom Arber (Mitte) ersetzt Antonia Asenstorfer (3. v. l.) im VDS-Vorstand.



Branchen-Selfie: Thomas Surrer (SI), Peter Glasl (Enrope), Konstantin Kühner (Jakob).



KI-Expertin Manuela Machner zeigte den Teilnehmern, wie sie ihre KI personalisieren.



In den Workshops dienten auch SI-Online-Berichte als Diskussionsgrundlage. © SI/GP



Eine große Ausstellung der Zuliefererindustrie bereicherte das Seilbahnforum. © SBS



Mit ca. 380 Branchenvertretern war der Congress Kursaal Interlaken voll besetzt. © SI/GP

SCHWEIZER SEILBAHNTAGUNG: WANDEL AKTIV IN INTERLAKEN UND MÜRREN

Rund 380 Vertreter der Schweizer Seilbahnbranche tagten kürzlich in Interlaken und Mürren – inklusive Fahrt auf das Schilthorn. Im Zentrum standen die Auswirkungen geopolitischer, technologischer und gesellschaftlicher Entwicklungen auf die Zukunft der Branche.

Das Forum Seilbahnen Schweiz 2026 in Interlaken und Mürren stand ganz im Zeichen des Wandels mit rund 380 Teilnehmenden: Den Auftakt machte die Grußbotschaft des Berner Regierungsrats **Reto Müller**. Anschließend sprach **Pälvi Pulli**, stellvertretende Staatssekretärin im Staatssekretariat für Sicherheitspolitik (SEPOS), über die sicherheitspolitischen Herausforderungen der Schweiz.

Martin Nydegger, Direktor von Schweiz Tourismus, zeigte die Auswirkungen internationaler Entwicklungen auf den Schweizer Tourismus auf und diskutierte diese anschließend mit **Oliver Hammel**, CEO der Jungfraubahnen. **Roland Zegg** von Grischconsulta warf einen Blick auf die langfristige Entwicklung der Bergbahnbranche und diskutierte gemeinsam mit **Sandra Bütler**, CEO der Pilatus-Bahnen, sowie **Berno Stoffel**, Direktor Seilbahnen Schweiz, über deren Zukunftsperspektiven.

Diplomübergabe für die Fachleute

Ein besonderer Höhepunkt war die Ehrung von insgesamt 36 Fach- und Führungskräften für ihre erfolgreichen Weiterbildungsabschlüsse. 17 Personen erhielten das eidgenössische Diplom als Seilbahnfachfrau beziehungsweise Seilbahnfachmann, weitere 17 als Fachfrau beziehungsweise Fachmann Pisten- und Rettungsdienst sowie zwei als Seilbahnmanager. Mit ihren Qualifikationen tragen die Absolventinnen und Absolventen wesentlich dazu bei, den Bedarf an qualifizierten Fach- und Führungskräften in der Branche zu sichern.

Vorstand bestätigt

Berno Stoffel, Direktor SBS, hob die erfolgreiche Wintersaison 2025/26 hervor und sprach über die Fähigkeit der Schweizer Seilbahnen, den Wandel zu gestalten. Die Bergbahnbranche habe in den letzten Jahren bewiesen, dass sie ihr Angebot sehr schnell den veränderten Rahmenbedingungen anpassen können, ohne die langfristige Perspektive aus den Augen zu verlieren. So konnte Berno Stoffel erfreut über die positiven Entwicklungen sowohl im Winter wie auch im Sommer berichten. Der Vorstand von SBS bleibt unverändert – mit der Bestätigung von **Hans Wicki** (Ständerat), **Adrian Jordan** (Bergbahnen Graubünden), **Antoine Micheloud** (Remontées Mécaniques des Alpes Fribourgeoises), **Michael Ackermann** (Ostschweizer Verband der Seilbahnunternehmungen) und **Frédéric Füssenich** (Transportunternehmungen Zentralschweiz).

Praxisnahe Workshops in Mürren

Am zweiten Veranstaltungstag standen in Mürren Workshops zu den Themen Technische Leitung, Künstliche Intelligenz, Bauen im Permafrost sowie zum Jahrhundertprojekt Schilthornbahn 20XX auf dem Programm. Damit bot das Forum auch am zweiten Tag praxisnahe Einblicke in aktuelle Zukunftsthemen der Branche. Höhepunkt war die Fahrt mit der neuen Kette an Seilbahnanlagen auf das Schilthorn mit anschließendem Mittagessen am Gipfel. Leider trübte schlechtes Wetter das Panorama, das tat aber der Qualität des Netzwerkens und dem kulinarischen Erlebnis keinen Abbruch.

Nächstes Treffen in der Westschweiz

Das nächste Forum Seilbahnen Schweiz findet am 28. und 29. Oktober 2027 in Freiburg statt. Die Veranstaltung bleibt damit eine zentrale Plattform für den Austausch und Weiterbildung in der Schweizer Seilbahnbranche.



Garaventa/CWA: Marcel Nussbaumer, Thomas Hunziker, Arno Inauen & Christoph Grob. © SI



16 Absolventen und eine Absolventin erhielten ihr Diplom als Seilbahnfachkraft. © SBS



Die Exkursion auf das Schilthorn wurde durch schlechtes Wetter getrübt. © SI/Pichlmair

GERETTETE SKIGEBIETE: VERSCHIEDENE STRATEGIEN GEGEN DAS AUS

Zahlreiche österreichische Skigebiete lieferten sich 2026 einen Nervenkrimi um das eigene Überleben. Sechs Beispiele aus vier Bundesländern zeigen, mit welchen mutigen Schritten Gemeinden, Investoren, Gastronomen und die Bevölkerung ihre Destinationen neu erfinden.

Schneearme Winter, steigender Kostendruck und zähe Verhandlungen brachten kürzlich sechs Skigebiete an den Abgrund. Bei den Lösungen gab es kein Patentrezept: Jede Destination fand ihre eigene Antwort auf das drohende Aus.

Schetteregg, Vorarlberg

Die schweren Zeiten für das Skigebiet Schetteregg (Bregenzerwald) begannen im vergangenen Jahr und auch im Jahr 2026 stand sein Schicksal mehrere Male auf der Kippe. Im Mai 2025 meldete die Egger Liftgesellschaft, Betreiberin des Skigebiets sowie mehrerer Gastronomie- und Beherbergungsbetriebe vor Ort, Insolvenz an. Neben den schneearmen Wintern trug auch zur Krise bei, dass sich die rund 150 Gesellschafter weder auf eine Kapitalaufstockung noch auf ein gemeinsames Zukunftskonzept einigen konnten.

Und dennoch fand sich ein Investor, der bereit ist, der Destination die neue Chance zu geben. Mit **Jürgen Sutterlüty** übernahm ein Vorarlberger Unternehmer die Verantwortung für die Zukunft von Schetteregg. Ein wesentlicher Bestandteil der Neuausrichtung ist der Bikepark, dessen Eröffnung für 2027 geplant ist. Bei der Entwicklung und Umsetzung des Projekts ist auch Bikeprofi **Elias Schwärzler** maßgeblich beteiligt und bringt seine Erfahrung und Expertise ein. Damit soll Schetteregg künftig deutlich stärker als Ganzjahresdestination positioniert werden.

Parallel zur Entwicklung des Bikeparks werden bereits die notwendigen baulichen und technischen Maßnahmen am Sessellift vorbereitet. Dazu zählen Adaptierungen im Zu- und Ausstiegsbereich, um den künftigen Biketransport mit der Sesselbahn zu ermöglichen. Auch das Kinderland wird aufgewertet und erhält zum Start der Wintersaison unter anderem ein neues, über 70 Meter langes Förderband. Darüber hinaus wird die bestehende Beschneiung erweitert und künftig auch auf den an das Kinderland angrenzenden Bereich rund um den Übungslift Amagmach ausgedehnt. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Verbesserung der Verkehrs- und Parkplatzsituation.

Trotzdem stand all das bis September 2026 in Frage. Trotz vorheriger positiver Vereinbarungen verpasste die Vollversammlung der Alpe „Gemeine Brongen und Tristen" im August die Zweidrittelmehrheit zu den langfristigen Verträgen für das geplante Ganzjahreskonzept. Der Alppächter gab zum damaligen Zeitpunkt gegenüber dem ORF an, dass die Gegner vor allem die Vertragslaufzeit von 20 Jahren gestört habe.

Der Investor gab jedoch nicht auf und die Alpgemeinschaft hat die erforderliche Vereinbarung unterzeichnet. Das Skigebiet gab bekannt, dass die angekündigten Pläne in Kraft bleiben und dass der Winterbetrieb 2026/27 stattfinden kann.

Wendepunkt: *Neuer Investor, Einigung mit den Grundeigentümern und der Übergang zu einem Ganzjahresmodell.*

Kasberg, Oberösterreich

Das Skigebiet Kasberg im Almtal kämpft seit mehreren Jahren mit finanziellen Problemen. Um das Skigebiet langfristig zu sichern, strebte **Friedrich Drack,** Geschäftsführer der Almtal Bergbahnen, schon länger die Eingliederung der Almtal-Bergbahnen in die OÖ Seilbahnholding an – Markenname Bergbahnen Dachstein Salzkammergut. Schließlich übernahm das Land Oberösterreich das Skigebiet. Der Landtag hat am 1. Oktober 2026 die finanziellen Voraussetzungen für die Weiterentwicklung geschaffen.

Für die Übernahme, den Betrieb, notwendige Ersatzinvestitionen und die Planung der Beschneiung steht für die Jahre 2026 bis 2028 ein Finanzierungsrahmen von bis zu zehn Millionen Euro zur Verfügung. Weitere bis zu sieben Millionen Euro sind für die Übernahme von Personal-, Rückbau- und Rekultivierungsverpflichtungen vorgesehen. Die Landesregierung hat zudem bereits 850.000 Euro für die Vorbereitung des Winterbetriebs freigegeben. Damit können insbesondere notwendige Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten an den Anlagen durchgeführt werden.



Wendepunkt: *Übernahme durch das Land Oberösterreich und finanzielle Absicherung über Millionen-Budget.*

Winterpark Postalm, Salzburg

Auf der Salzburger Postalm spielte eine neue Eigentümerstruktur die entscheidende Rolle im Turnaround des Skigebiets: Die Anteile werden von drei wesentlichen Akteuren gehalten: der Postalmstraße Strobl, der Postalmstraße Abtenau sowie der Agrargemeinschaft Großlienbachalpe.

„Erstmals in der Geschichte der Postalm arbeiten die beiden Straßengesellschaften und die Grundbesitzer operativ und in einer gemeinsamen Firma zusammen. Diese Konstellation lässt uns



Schetteregg startet mit neuem Investor und mit dem Bikepark in die Zukunft. © Schetteregg



Winterpark Postalm stärkt mit neuen Eigentümern den Familien- und Langlaufsport.

© Postalm Winterpark





Gastronom Peter Jagersberger übernahm die Liftanlagen am Königsberg und sicherte mit einem schlanken Betriebskonzept die Zukunft des Skigebiets. © Königsberg

optimistisch nach vorne blicken!“ betont **Anton Flachberger**, Sprecher der neuen Eigentümer.

Im Mittelpunkt der zukünftigen Strategie steht ein auf Kinder, Jugendliche und Familien ausgerichtetes Ski Angebot. Der alpine Skibetrieb wird auf die bestehenden Schlepplifte und das Förderband konzentriert. Auch Skischule und Skiverleih bleiben zentrale Säulen.

Neben dem alpinen Skisport setzt die Postalm weiterhin auf ihre Stärken im nordischen Bereich. Die neuen Eigentümer haben mehrere Maßnahmen definiert, um die Attraktivität des Winterparks weiter zu steigern.



© Unsplash

Besonderes Augenmerk gilt der Verbesserung der Langlauf-Infrastruktur. Geplant sind unter anderem die Optimierung der Loipenführung, die Aufbereitung der Strecken im Sommer, sowie die schrittweise Erweiterung des Angebots für Einsteiger und Nachwuchssportler.

Auch mittel- und langfristig verfolgt die neue Eigentümergemeinschaft ambitionierte Ziele. Die Verbesserung der Schneesicherheit durch Investitionen in Beschneiungsanlagen und einen Speicherteich, behutsame Geländeanpassungen für den Winterbetrieb bei geringer Schneelage sowie der Ausbau der touristischen Infrastruktur stehen im Fokus. Die finanziellen Probleme hatten vor allem einen Grund: Die Postalm liegt relativ niedrig. Der Schneemangel im vergangenen Dezember führte schnell zu Verlusten. Bei fehlenden Einnahmen liefen Fixkosten wie die Pacht weiter.

Wendepunkt: *Ein regionales Eigentümermodell, bei dem die lokal verankerten Akteure gemeinsam die Verantwortung übernehmen, kombiniert mit den Investitionen in die Beschneiung und den Ausbau der Langlauf-Infrastruktur.*

Karkogel in Abtenau, Salzburg

Auch der Salzburger Karkogel wurde im allerletzten Moment vor dem Aus gerettet. Obwohl das Landesgericht bereits die Schließung der Bergbahnen angeordnet hatte, kam es im Juni 2026 nach langen Verhandlungen zu einem erfolgreichen Abschluss. Das gesamte Rettungsprojekt stand auf der Kippe, da ein entscheidender Grundbesitzer den langfristigen Pachtvertrag nicht unterzeichnen wollte. Erst nach einem finalen Verhandlungsversuch durch Vertreter des Raiffeisenverbands Salzburg lenkte der Landwirt ein. Für die Zukunft des Skigebiets kämpfte auch die Bevölkerung: Knapp 500 Bürger haben an der Talstation der Karkogel-Kombibahn demonstriert. Nun übernimmt der Raiffeisenverband Salzburg die Gesellschaft und plant, in den kommenden Jahren knapp 5,5 Millionen Euro in das Gebiet zu investieren, um unter anderem das Beschneiungssystem umfassend auszubauen.

Wendepunkt: *Die Übernahme durch den Raiffeisenverband Salzburg, ein Kompromiss mit einem Schlüssel-Grundbesitzer nach Bürgerprotesten sowie ein Investitionspaket für den Ausbau der Beschneiung.*

Gaißau-Hintersee, Salzburg

Das Salzburger Skigebiet Gaißau-Hintersee geht zwei getrennte Wege: Während in der Gaißau die Liftanlagen abgebaut werden, gibt es in Hintersee noch Hoffnung. Dort soll das Hauptgeschäft von Mai bis Oktober stattfinden. Der Skibetrieb im Winter soll grundsätzlich erhalten bleiben, jedoch rein auf Naturschnee setzen – also ohne technische Beschneiung. Das neue Ganzjahresprojekt sieht die Revitalisierung der bestehenden Liftanlagen sowie den Aufbau eines modernen Outdoor- und Freizeitgebiets vor. Geplant sind unter anderem Bike-Trails, Wanderangebote und Mountain-Cart-Strecken.

Die Projektträger setzen dabei stark auf die Unterstützung der lokalen Gemeinschaft. Alle Interessierten sind eingeladen, einen Beitrag zur Entwicklung der Destination zu leisten. Ob finanziell, als Partnerbetrieb, Sponsor oder mit Know-how und Netzwerken – es gibt viele Möglichkeiten, Teil des Projekts zu werden. Die Gesellschaft „Salzkammergut Active FlexCo“ befindet sich in der Planungs- und Entwicklungsphase. Sofern alle Genehmigungen und organisatorischen Schritte umgesetzt werden, soll das neue Bike- und Outdoorgebiet voraussichtlich Mitte 2028 erstmals an den Start gehen.

Wendepunkt: *Die Neuausrichtung zum Ganzjahresmodell mit Sommerschwerpunkt, der Naturschneebetrieb im Winter sowie ein breites regionales Beteiligungs- und Crowdfunding-Modell zur Einbindung der Bevölkerung und lokalen Wirtschaft.*

Königsberg, Niederösterreich

2026 hat **Peter Jagersberger** vom gleichnamigen Gasthof die Liftanlagen am Königsberg übernommen und sie damit vor dem endgültigen Aus gerettet. Er hat die Organisation des Skigebiets seither bewusst verschlankt, um einen möglichst kostengünstigen Betrieb zu ermöglichen. So gibt es beispielsweise keine durchgehend besetzte Liftkassa mehr – die Tickets werden direkt im Gasthof Jagersberger verkauft. Auch auf eine eigene Skischule und einen Skiverleih wird mittlerweile verzichtet.

Peter Jagersberger möchte den Königsberg vor allem als Wintersport-Nahversorger für die Region positionieren. Besonders Kinder sollen hier unkompliziert Skifahren lernen können: Der Seillift für Anfänger stellt er deshalb kostenlos zur Verfügung. Ein besonderes Anliegen sind dem Betreiber auch Schulklassen. Möchten Gruppen einen Skitag am Königsberg verbringen, zeigt man sich bei den Betriebszeiten flexibel. In der vergangenen Saison waren die Lifte lediglich an 30 Tagen in Betrieb. Künftig will man mit der Unterstützung zweier Unternehmer bei zumindest zwei Liften auch technisch beschneien, um mehr Betriebstage zu ermöglichen. Der Sommerbetrieb rentiert sich dagegen nicht mehr – der Bikepark wurde bereits abgebaut.

Wendepunkt: *Die Übernahme durch einen lokalen Gastronomen, eine Schlankheitskur bei den Betriebskosten sowie die Teil-Beschneiung mit Unterstützung externer Partner.*

ez

Arlberger Bergbahnen: Neuer Vorstand



Arthur Moser *(rechts auf dem Foto)* übernimmt ab sofort die Funktion als Vorstand der Arlberger Bergbahnen AG und wird gemeinsam mit Vorstandsvorsitzendem **Mario Stedile-Foradori** *(links)* die weitere Entwicklung des Unternehmens verantworten. Seit Juli 2021 ist Moser Teil der Arlberger Bergbahnen AG. Mit insgesamt 27 Jahren Erfahrung in der Seilbahn- und Tourismusbranche – davon 18 Jahre in leitenden Funktionen als Vorstand und Geschäftsführer – bringt er umfassende Branchenkenntnis sowie langjährige Führungs- und Managementerfahrung in seine neue Aufgabe ein. © Arlberger Bergbahnen

Schmittenhöhebahn erweitert Führungsteamt



Die Schmittenhöhebahn AG stellt ihre Geschäftsführung rund um Vorstand **Erich Egger** neu auf und erweitert diese um die neue Leitungsfunktion Marketing und Vertrieb. Mit 1. April 2027 wird **Daniel Berchthaller** *(auf dem Foto)* diese Funktion übernehmen. Daniel Berchthaller war in den vergangenen zehn Jahren Alleingeschäftsführer der Reiteralm Bergbahnen GmbH & Co. KG in Schladming. Zuvor war er in verschiedenen leitenden Funktionen tätig, unter anderem bei den Voglauer Möbelwerken, der Salzburger Aluminium AG Gruppe und der Alpine Bau GmbH. © Schmittenhöhebahn AG

Neuer Geschäftsführer der Stockhornbahn



David Bühler *(links auf dem Foto)* übernimmt per 1. Februar 2027 die Geschäftsführung der Stockhornbahn AG. Mehr als 25 Jahre führte Bühler als Gastgeber und Geschäftsführer die „Backpackers Villa Sonnenhof" in Interlaken, ein Hostel mit rund 200 Betten. Verwaltungsratspräsident **Bernhard Gyger** *(rechts)* sagt dazu: „Uns hat überzeugt, wie breit David Bühler aufgestellt ist. Er verbindet touristische Erfahrung mit unternehmerischem Denken, Führungskompetenz und einem guten Gespür für die Region." Bühler engagiert sich zudem in der Politik, im Tourismus sowie in verschiedenen Verwaltungsräten und Vorständen. © Stockhornbahn AG

Rauriser Hochalmbahnen: Wechsel im Vorstand



Im Rahmen der Hauptversammlung der Rauriser Hochalmbahnen wurde der Vorstandsvorsitz neu geregelt: Nach fast einem Jahr gemeinsamer Arbeit übergab **Siegfried Rasser** *(rechts auf dem Foto)* den Vorsitz an **Wolfgang Hofer** *(links)*. Siegfried Rasser bleibt als zweiter Vorstand weiterhin in der Unternehmensführung tätig und wird gemeinsam mit Wolfgang Hofer die weitere Entwicklung der Rauriser Hochalmbahnen mitgestalten. Wolfgang Hofer war zuletzt Geschäftsführer der Großarler Bergbahnen. Zuvor war er in leitenden Vertriebsfunktionen bei verschiedenen Unternehmen tätig.

© Rauriser Hochalmbahnen

Seilbahnen Niederösterreich: Neuer Vorsitzender



Fast 14 Jahre führte **Michael Reichl** *(rechts auf dem Foto)* die Fachvertretung der Seilbahnen Niederösterreichs. Mit seinem Ausscheiden als Geschäftsführer der Jauerling Lift GmbH wurde auch die Leitung neu besetzt: Neuer Vorsitzender ist **Bernd Scharfegger** *(links)*, Geschäftsführer der Rax-Seilbahn. Zu Reichls Erfolgen für die Branche zählen das Förderangebot des Landes NÖ für Investitionen von Kleinstskigebieten in Folge der Covid-Pandemie, die Unterstützung der Internetplattform „Die kleinen, feinen NÖ Skigebiete" sowie die Partnerschaft bei der Aktion „Volksschulen zum Schnee". Scharfegger ist mit der Rax-Seilbahn und seinen Tourismusbetrieben prägend für die Entwicklung der Tourismusregion Wiener Alpen. © WKNÖ/Tanja Wagner

Klaus Nussbaumer gründet BergWERTs



Mit 30 Jahren Branchenerfahrung startet **Klaus Nussbaumer** in die Selbstständigkeit und gründet „BergWERTs – Alpin Tourismus in Perfektion". Das neue Unternehmen bietet strategische Beratung, begleitet die Weiterentwicklung touristischer Destinationen und unterstützt bei Restrukturierungen. Zudem hilft es dabei, die Potenziale des alpinen Tourismus gezielt zu nutzen. Als Sparringspartner unterstützt Nussbaumer Führungskräfte dabei, Chancen und Risiken zu bewerten. Er verfügt über langjährige Führungserfahrung als CEO, Geschäftsleiter und Vorstand in der Bergbahn- und Tourismusbranche. Zuvor war er unter anderem CEO der Lech Bergbahnen AG und der Pizolbahnen AG sowie Mitglied des Verwaltungsrats der Heidiland Tourismus AG. © Klaus Nussbaumer/LinkedIn

SEILBAHNEN
INTERNATIONAL

SI JOBBÖRSE
FINDEN SIE FACHKRÄFTE ZUR SAISON!

JETZT BUCHEN
SIMAGAZIN.COM/JOBS



Einfach bessere Pisten.
Die neue SmartCut.



Gute Pistenqualität fängt beim richtigen Pistenaufbau an. Aber auch beim Präparieren kommt es drauf an, was Du draus machst. Frisch präpariert sehen viele Pisten gut aus. Aber sind sie's auch?

Was Du willst, ist nicht nur ein gleichmäßiges Cordprofil – sondern auch, dass Deine Piste stabil und langlebig ist. Damit Ski-Enthusiasten lange enthusiastisch bleiben.

Mit unserer neuen AlpinFlexFräse SmartCut (mit optimierter Fräszahngeometrie und anderen innovativen Details) ist es jetzt einfacher, auch bei schwierigen Bedingungen schönere, stabilere Pisten zu präparieren. Damit eine Piste, die klasse aussieht, auch Stunden später noch klasse ist. Darum gibt es die SmartCut bald serienmäßig. Frag uns danach.

On Top of the Mountain since 1969.

PistenBully®