



SEILBAHNEN INTERNATIONAL

CROWDFUNDING WAS KAMPAGNEN ERFOLGREICH MACHT

PERSPEKTIVE
**WIE WARTUNG IM
FREIZEITPARK FUNKTIONIERT**

GÄSTEKOMMUNIKATION
**WAS KI BEREITS
LEISTEN KANN**



**BERG
NETZ
WERK
2026**

GEWINN ↑ AM BERG



SKI
JUWEI
ALPBACHTAL
WILDSCHÖNAU



SEILBAHNEN
INTERNATIONAL

**16–18
SEPT
2026
ALPBACH**

JETZT ANMELDEN
www.bergnetzwerk.com



NETZWERK



WISSEN



ERLEBNIS

REDEN WIR ÜBER GELD!

Ihr geübtes Auge hat es sicher bereits erkannt: Künstliche Intelligenz hat das Titelbild dieser Ausgabe erstellt. Doch es war menschliche Intelligenz nötig, um das Bild mit vielen Prompts korrekt zu generieren – und menschliche Grafiker, um daraus eine Titelseite zu erstellen. Was KI wiederum in der Gästekommunikation im alpinen Tourismus leisten kann – und was nicht – darüber berichten wir in dieser Ausgabe anhand von drei konkreten Beispielen.



Gerald Pichlmair
Herausgeber

mehr als 60 Anmeldungen am 27.01.2026: Benjamin **Rogl**, Vorstand der Gasteiner Bergbahnen, Christoph **Heistracher**, Verwaltungs- und Marketingleiter der Bergbahnen Fieberbrunn, sowie Karoline **Perchthaler**, geschäftsführende Gesellschafterin der Crowdfunding-Plattform 1000 mal 1000, teilten ihre Erfahrungen und praxisnahen Einblicke. Mehr dazu lesen Sie in der Titelgeschichte, zudem können Sie das Webinar auf simagazin.com nachschauen.

Blick auf die Freizeitparks

In der SI 1/2026 geht es aber um noch viel mehr. Besonders interessant finde ich den Blick auf die Freizeitparks: Uns schildert der Bayern-Park, wie dort die Wartung funktioniert. Auch das Thema Inspektions-Drohne fesselt mich.

Auf die Finanzierung kommt es an

Zurück zur Titelseite: Diese illustriert das Crowdfunding von Bergbahnen. Dass dieses Thema für die Branche höchst relevant ist, zeigte unser Webinar mit

Netzwerk – auch für Eigentümer und Investoren

Das Webinar findet im Vorfeld des Branchenevents BergNetzWerk statt, das vom 16. bis 18. September 2026 in Alpbach, Tirol, über die Bühne gehen wird. Das Motto lautet „Gewinn am Berg“ und umfasst die Themen Finanzen, Gäste und Technik. Besonders ersteres ist nicht nur für Bergbahnbetreiber interessant, sondern auch für Eigentümer und Investoren. Deshalb meine Einladung auch an diese Gruppe: Reden wir über Geld!

WICHTIGE BRANCHEN-TERMINE

13. – 14. März 2026

Snowexpo, Melchsee-Frutt (CH)

30. – 31. März 2026

Tagung Pisten- & Rettungsdienst SBS, Disentis/Mustér (CH)

13. – 15. April 2026

TFA TourismusForum Alpenregionen, Lech am Arlberg (AT)

21. – 23. April 2026

Mountain Planet, Grenoble (FR)

23. April 2026

Österr. Seilbahntagung, Wien (AT)

08. – 09. Juli 2026

Tagung Beste Österr. Sommer Bergbahnen, Brandnertal (AT)

16. – 18. September 2026

BergNetzWerk 2026, Alpbach (AT)

23. – 25. September 2026

VTK-Tagung, Thun (CH)

20. – 21. Oktober 2026

Forum Seilbahnen Schweiz, Interlaken (CH)

NEW



SI WhatsApp

Branchennews direkt aufs Handy



Jetzt abonnieren

Impressum: Seilbahnen International Verlag GmbH, Straß 21, A-5301 Eugendorf; **Tel.:** +43 (0) 62 25 / 72 90; **Internet:** www.simagazin.com; **Administration:** office@simagazin.com; **Redaktion:** redaktion@simagazin.com; **Herausgeber:** Gerald Pichlmair; **Administration:** Sandra Rottner; **Redaktion:** Thomas Surrer (ts), Ekaterina Zakharova (ez); **Druck:** Gedruckt nach der Richtlinie „Druckerzeugnisse“ des Österreichischen Umweltzeichens, Druckerei Roser Gesellschaft m.b.H., UW-Nr. 1037, Mayrwiesstraße 23, A-5300 Hallwang/Salzburg, Tel.: +43 (0) 662 / 66 17 37; **Offenlegung laut Mediengesetz:** Seilbahnen International Verlag GmbH 92 %, Straß 21, A-5301 Eugendorf; Mag. Claudia Mantona 8 %, Peter-Rosegger-Str. 14, A-4910 Ried/l. „SI SEILBAHNEN INTERNATIONAL“ ist eine internationale Fachzeitschrift für zukunftsorientierte Technologien und Management im alpinen Tourismus. Mehr unter: simagazin.com/de/impressum; **Abonnement-Preise:** Österreich EUR 135,- brutto, Schweiz CHF 210,- netto, sonst. Ausland EUR 135,- netto.; **Titelbild:** SI/GEMINI/FEDERLEICHT



Webseite



Newsletter



Abos



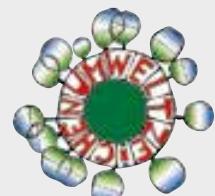
PRINTED IN
AUSTRIA



ÖSTERREICHISCHER
PRESSERAT



ÖAK
Autofahrerkooperationsrat





16



INHALT

■ Editorial, Termine & Impressum	03
■ Kurz & Bündig	10-12
■ Thomas fragt – Konstantin antwortet	59
■ Personalia	62



14



24



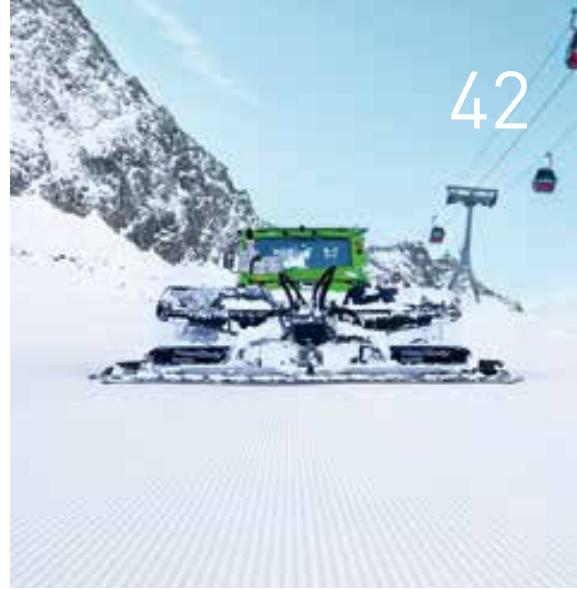
28

■ SONDERTHEMA WARTUNG & SERVICE	24-34
INTERVIEW: Wie funktioniert Wartung im Freizeitpark?	24-25
DROHNENSCHLAG: Inspektion & Kontrolle aus der Luft	26-27
INAUEN-SCHÄTTI: Urbane Kompaktseilbahn revisiert	28-29
ALPINTEC: Wartung von Pendelbahnen	30-31
BECORIT: Zuverlässiger Partner für Seilscheibenfutter	32
DOPPELMAYR: Hydraulik-Service mit richtigem Druck	33
MARKETING-REVISION: Strategie & Maßnahmen checken	34

POOLALPIN

Die Einkaufsgemeinschaft für Seilbahn- & Skiliftbetriebe in Österreich und Deutschland

www.poolalpin.com | shop.poolalpin.com



■ DIGITALISIERUNG & INNOVATION

- | | |
|---|-------|
| STARJACK: Zehn Jahre digitales Ticketing | 35 |
| DIGITALE KLUFT: Effizienz als Geschäftsmodell | 36-37 |
| KI: Drei Beispiele in der Gästekommunikation | 38-39 |

■ BESCHNEIUNG & PISTENPFLEGE

- | | |
|--|-------|
| TECHNOALPIN: Wenn der Maschinenraum entscheidet | 40-41 |
| PISTENBULLY: Die neue SmartCut-Fräse | 42-43 |
| PRINOTH: KitzSki setzt auf Prinoth Connect | 44-45 |
| X-TRACK-KETTE: Maximale Effizienz bei minimal Schnee | 46 |
| SAATGUT ALS GRUNDLAGE: Standortgerecht rekultivieren | 47 |

■ PLANEN & BAUEN

- | | |
|---|----|
| HOCHKANT: Fusion Themenweg, Kugelbahn & App-Krimi | 49 |
| DESIGN ATELIER: Erlebniselemente mit Charakter | 50 |
| KRISTALLTURM: Durchdachte Sommer-Attraktionen | 51 |

■ MANAGEMENT & TOURISMUS

- | | |
|--|-------|
| DISNEYISIERUNG DER ALPEN: Eine zu einfache Erklärung | 52 |
| KOMMUNALFORUM: Geht dem Alpenraum der Schnee aus? | 53 |
| WEBINAR-TIPP: Von der Straße auf die Piste | 53 |
| OK BERGBAHNEN: Impulsgeber für E-Mobilität am Berg | 54-55 |
| DORFGASTEIN: Mountaintarts auf der Skipiste | 56-57 |
| TFA 2026 IN LECH ZÜRS: Der Berg verhandelt nicht | 58-59 |
| MOUNTAIN PLANET: Der internationale Bergbahner-Treff | 60-61 |



ANZEIGEN

BÄCHLER	29
BARTHOLET	31
BECORIT	21
BERGNETZWERK	U2
BRANDNER	27
COLOMBO	25
DOPPELMAYR	09
FERATEL	61
FREY AUSTRIA	23
HANS HALL	57
HOCHKANT	19
INAUEN-SCHÄTTI	45
INFOSOFT	43
KÄRNTNER SAATBAU	05
KÄSSBOHRER	U4
KLENKHART	37
KRISTALLTURM	55
LEITNER	13
MAX STREICHER	39
MOUNTAIN PLANET	41
POOL ALPIN AT	04
PRINOTH	11
SI MAGAZIN	U1
SI URBAN	U3
TFA	17

ReNatura® SPEZIALBEGRÜNMISCHUNGEN



...damit Ihre Saat aufgeht!

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



Kärntner
Saatbau

9020 Klagenfurt, Kraßnigstraße 45
Telefon 0463 / 512208, www.saatbau.at



© Das Bild wurde mit Google Gemini erstellt.

Crowdfunding dient Skigebieten nicht nur als zusätzliche Finanzierungsquelle, sondern auch als wichtiges Marketinginstrument.

CROWDFUNDING FÜR SKIGEBIETE: WAS KAMPAGNEN ERFOLGREICH MACHT

Immer mehr Skigebiete im DACH-Raum setzen auf Crowdfunding. Wann lohnt sich das? Wie überzeugt man die Einheimischen? Welche rechtlichen Aspekte sind wichtig? Bergbahner, die diesen Weg bereits gegangen sind, sowie eine Crowdfunding-Expertin geben Einblicke und Tipps.

In den vergangenen Jahren sorgten gleich mehrere Crowdfunding-Projekte für Aufmerksamkeit: Im Sommer 2024 führten die Bergbahnen Fieberbrunn erfolgreich ihre Kampagne für den Neubau der Streubödenbahn durch – und bereits im Oktober 2025 starteten sie das nächste Crowdfunding. Im Dezember 2025 fiel der Startschuss für die Finanzierung der Pistenqualität bei den Ankogel Bergbahnen. Andere Skigebiete beobachten mit Interesse, Experten sind sich einig: Auch wenn Crowdfunding nur einen Teil der Vorhaben abdeckt, bleibt es ein wichtiges Instrument – sowohl finanziell als auch für das Marketing.

Gasteiner Bergbahnen als Pioniere

Zu den Vorreitern beim Crowdfunding in der Branche zählen die Gasteiner Bergbahnen: Bereits 2016 wagten sie als einer der ersten den Schritt ins Crowdfunding. Ziel war es, zusätzliche Mittel für das Generationenprojekt Schlossalm NEU zu sammeln und gleichzeitig die Bevölkerung und Stammgäste am Projekt teilhaben zu lassen. Die Menschen konnten zwischen 100 und 10.000 Euro investieren und diese später mit Zinsen zurück erhalten – entweder in Form direkter Auszahlungen oder als Gutscheine. Zur Auswahl standen drei Finanzierungsmodelle. Bei den ersten beiden Modellen wurde das gesamte Kapital nach sieben Jahren getilgt. Die Investoren konnten

sich entscheiden, ob sie in dieser Zeit jährlich vier Prozent Zinsen überwiesen haben wollten oder sechs Prozent Zinsen, die allerdings in Form von Gutscheinen für Liftkarten ausgezahlt wurden. Die Tilgung erfolgte in diesem Modell in bar. Wer sieben Jahre zu lang fand, konnte sich auch am dritten Modell für fünf Jahre beteiligen. Dabei erfolgte die Tilgung jährlich, und die Zinsen betrugen sieben Prozent. Jedoch wurden in diesem Fall sowohl Tilgung als auch Zinsen in Form von Gutscheinen vergütet.

Die Erwartungen waren zurückhaltend – umso größer war dann die Überraschung: Drei Tage nach der offiziellen Vorstellung des Projekts flossen beeindruckende 1,5 Millionen Euro zusammen.

Am Ende machte Crowdfunding zwei Prozent der gesamten Außenfinanzierung aus. Und das ist noch nicht alles – aufgrund der großen Nachfrage der Ursprungskampagne wurde beschlossen, eine weitere zu starten. Während die erste Kampagne nach dem Alternativfinanzierungsgesetz abgewickelt wurde, waren alle folgenden Kampagnen ein Gutschein-Vorverkauf. Mit allen Kampagnen kamen insgesamt rund 3,6 Millionen Euro zusammen.

Skisparen mit Crowdfunding: Pre-Sales mit Mehrwert

Zuletzt konnten die Gäste 2023 die Entwicklung des Skigebiets im Rahmen eines Gutschein-Vorverkaufs unterstützen.



Bürgerbeteiligungsmodell „Skisparen 2023“ bei den Gasteiner Bergbahnen.

© Die Gasteiner Bergbahnen

Zu Beginn des Jahres hatten Skifahrer die Möglichkeit, Gutscheine im Wert von 1.000, 2.000 oder 5.000 Euro zu kaufen. Diese wurden über fünf Jahre aufgeteilt ausgegeben. Damit konnten die Investoren im Online-Ticketshop und an den Kassen unter anderem Skitickets kaufen. Die gutgeschriebene Summe war um 15 Prozent höher als ursprünglich eingezahlt – ein zusätzlicher Anreiz, an der Aktion teilzunehmen.

„Wir hätten unsere Projekte auch ohne Crowdfunding finanzieren können. Dennoch haben wir uns bewusst dafür entschieden, weil es einen zusätzlichen Nutzen schafft: Es bringt Bevölkerung und Stammgäste frühzeitig in den Dialog, stärkt das Vertrauen und vertieft die Kundenbindung. Für den Erfolg der Kampagnen ist eine Story mit einem attraktiven Projekt entscheidend – unter dieser Voraussetzung werden wir auch künftig Crowdfunding betreiben“, schließt Benjamin **Rogl**, Vorstand der Gasteiner Bergbahnen.

Bergbahnen Fieberbrunn:

Zwei Projekte hintereinander

Inspiriert vom Beispiel der Gasteiner Bergbahnen, starteten auch die Bergbahnen Fieberbrunn im Sommer 2024 eine eigene Kampagne. Unter dem Motto „goodbyehello. Die Alte geht – die Neue kommt“ wollten sie die Unterstützung von Gästen und Einheimischen für den Bau der neuen Streubödenbahn bekommen. Wie bei den Gasteiner Bergbahnen wurde ein reward-basiertes Modell gewählt. Die Beteiligten konnten eines von vier Paketen auswählen und werden ihr Geld in Form von Gutscheinen innerhalb von fünf Jahren mit einem Aufschlag von 15 Prozent zurückbekommen. Das Ergebnis – etwa 600.000 Euro – war wieder deutlich höher als erwartet.

Zweite Kampagne: Early-Bird-Bonus

Bereits der eigene Erfolg inspirierte die Bergbahnen Fieberbrunn zu einer nächsten Kampagne. Im Oktober 2025 startete das Unternehmen eine Neuauflage. Diesmal ging es nicht um die Unterstützung eines konkreten Projekts, sondern der Fokus lag auf dem Mehrwert für die Unterstützer. „Und da haben wir das Ganze ein bisschen anders aufgezogen. Mit einem Early-Bird-Bonus in den ersten zwei Wochen bekamen die Beteiligten 20 Prozent on top statt der bisherigen 15 Prozent und wir konnten bereits 400.000 generieren. Wieder eine Wahnsinnssum-



Die Eröffnung der neuen Streubödenbahn – ein Teil der Mittel wurde über Crowdfunding gesammelt. © Bergbahnen Fieberbrunn



me“, erzählt Christoph **Heistracher**, Verwaltungs- und Marketingleiter der Bergbahnen Fieberbrunn, über die Neue rung und die Resonanz des Publikums.

Kommunikation als Schlüsselfaktor

Einen wichtigen Erfolgsfaktor sieht der Marketingleiter in der Kommunikation mit Gästen und Einheimischen. Über das Projekt wurde auf allen möglichen Kanälen informiert – unter anderem über soziale Netzwerke, die Website, eine spezielle Landingpage, die Gemeindezeitung und Postwurfsendungen an die Haushalte. „Es ist sehr wichtig, viele persönliche Gespräche mit Einheimischen zu führen, die diese Informationen dann wiederum weiterverbreiten können. Persönliche Gespräche sind entscheidend, damit Gäste und Einheimische eine Verbindung zu den Bergbahnen finden, und dafür braucht es direkte Ansprechpartner“, teilt Heistracher.

„Wir betrachten die Crowdfunder als einen weiteren Stakeholder. Auch sie haben Anforderungen und Bedürfnisse, denen man gerecht werden muss“, so Heistracher weiter. Für die Bergbahnen Fieberbrunn ist Crowdfunding nicht nur finanziell relevant, sondern allen voran ein wichtiges Marketinginstrument: Die Kampagnen binden Gäste emotional und stärken die Verbindung zur Bergbahn.

Crowdfunding wird immer beliebter – und das aus mehreren Gründen

Karoline **Perchthaler** von der Crowdfunding-Plattform 1000x1000, auf der viele Skigebiete ihre Crowdfunding-Kampagnen durchführen, beobachtet, dass die Anzahl der Skigebiete im DACH-Raum, die auf Crowdfunding zurückgreifen, in letzter Zeit deutlich steigt – und der Trend beschleunigt sich.

Dafür gibt es mehrere Gründe. „Erstens: Hoher Investitionsdruck. Energieeffizienz, Beschneiung, Nachhaltigkeit, Sommerinfrastruktur – alles wird teurer. Viele Projekte sind mit klassischen Finanzierungswegen allein kaum noch stemmbar“, so Perchthaler, geschäftsführende Gesellschafterin der innovation service network GmbH, zu der auch 1000x1000 gehört. „Zweitens: Die Sehnsucht nach Verbundenheit. Skigebiete wollen mehr sein als nur Betreiber einer Anlage. Sie wollen eine Bewegung schaffen. Crowdfunding macht Investitionen erlebbar, schafft Identifikation und bindet die Region emotional ein.“ Außerdem hat sich Crowdfunding als finanzielles Instrument stark weiterentwickelt: Vor zehn Jahren war Crowdfunding noch exotisch. Heute gibt es klare Modelle, erfahrene Plattformen und Best Practices. Der Einstieg ist einfacher – und das Risiko überschaubarer.

Das Ergebnis: Immer mehr Skigebiete erkennen Crowdfunding nicht als Notlösung, sondern als strategisches Instrument – zur Finanzierung, aber vor allem auch zur Kommunikation. ez

Lesen Sie das Interview mit Karoline Perchthaler zu rechtlichen Herausforderungen & Kampagnenplanung auf der nächsten Seite. Über den QR-Code ist auch die Aufzeichnung des Webinars zum Thema „Crowdfunding für Skigebiete“ verfügbar.



Scan mich

IM INTERVIEW:

Karoline Perchthaler, Geschäftsführende Gesellschafterin der innovation service network GmbH (inkl. Crowdfunding-Plattform 1000x1000)



Karoline Perchthaler
Crowdfunding-Plattform 1000x1000

„EIN KERNPRINZIP DER CROWD: VERTRAUEN“

SI Magazin: Frau Perchthaler, für welche Skigebiete lohnt sich Crowdfunding?

Karoline Perchthaler: Besonders geeignet sind Skigebiete mit tiefer regionaler Verwurzelung – wo Einheimische, Stammgäste, Vereine oder lokale Betriebe emotional mit dem Ort verbunden sind. Wenn die Menschen dort sagen: „Das ist meine Bergbahn“, dann entsteht genau die Bindung, die Crowdfunding braucht.

Typisch sind dabei mittelgroße Destinationen: groß genug, um Reichweite zu haben, klein genug, um mit einer klaren Botschaft zu begeistern. Wichtig ist, dass der Träger selbstbestimmt handeln kann – also nicht zu viele Entscheidungswege mit kommunalen oder staatlichen Hürden bewältigen muss.

Das Projekt selbst sollte klar, sichtbar und emotional aufgeladen sein: der Ersatz einer veralteten Anlage, mehr Schnee- und Energieeffizienz, attraktive Sommerangebote, Digitalisierung – wie z. B. kontaktloses Ticketing oder intelligente Parkraumnutzung. Auch Nachhaltigkeitsprojekte stoßen auf viel Resonanz. Und eines ist zentral:

Die Projekte sollten ohne langwierige Genehmigungen umsetzbar sein – und die Mittelverwendung muss transparent bleiben. Denn genau das ist ein Kernprinzip der Crowd: Vertrauen.

Skigebiete nutzen meist Reward-based-Crowdfunding mit Gutscheinen. Gibt es auch andere sinnvolle Modelle?

Das Reward-Pre-Sales-Modell ist ideal, um einen Marktbeweis zu liefern. Es ist verhältnismäßig einfach umzusetzen und erzeugt viel kommunikative Dynamik. Juristisch gesehen geht es um einen Kaufvertrag. Doch bei größeren Vorhaben lohnt sich oft ein Schritt weiter: Crowdinvesting – zum Beispiel in Form von Nachrangdarlehen. Das ist zwar komplexer, aber dafür können deutlich höhere Summen generiert werden. Der Projektträger muss dann wie ein Kapitalgeber mit Finanzinvestoren umgehen können.

Welche rechtlichen Hürden müssen berücksichtigt werden?

Beim Reward-Modell geht es um Gutscheine oder Vorverkäufe – also um einen klassischen Kaufvertrag. Daher braucht man präzise Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB): Dort müssen Preise, Rabatte, Gültigkeitsdauer, Einlösebedingungen und der Umgang mit Widerrufen eindeutig geregelt sein. Wird das Funding-Ziel nicht erreicht, muss man das Geld sauber zurückzahlen können. Zudem: Umsatzsteuer, DSGVO, Zahlungsabwicklung – alles muss professionell organisiert sein.

Noch viel anspruchsvoller wird es beim Crowdinvesting. Da greift in Österreich das Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG) sowie – für EU-weite Kampagnen – die ECSP-Lizenz. Ab bestimmten Summen braucht man ein Informationsblatt oder gar einen vollwertigen Kapitalmarkt-Prospekt. Hinzu kommen KYC-Prüfungen („Know your Customer“), Maßnahmen zur Geldwäscheprävention sowie ggfs. die Abwicklung über ein Treuhandkonto. Die Darlehensbedingungen – etwa Zinsen, Laufzeit und Nachrangigkeit – müssen dabei transparent sein. Und auch nach dem Funding gilt: Regelmäßige Berichte an die Anleger sind verpflichtend.

Welche Herausforderungen sehen Sie sonst noch?

Drei Hürden zeigen sich immer wieder: Zum einen die Kommunikation – es reicht nicht, nur zu sagen „wir brauchen Geld“. Man muss erklären, warum das Projekt wichtig ist – für den Winter, die Region, die Nachhaltigkeit. Dafür braucht es Emotion und klare Nutzenargumente. Zum zweiten der hohe Aufwand: Crowdfunding lebt von aktiver Öffentlichkeitsarbeit, Social Media, Events – und vor allem einer Person, die als „Kümmerer“ die Kampagne verantwortet. Ohne feste Zuordnung bleibt es oft ein Nebenprojekt. Und drittens das mangelnde rechtliche und organisatorische Know-how.

Für viele Betreiber ist das Neuland. Gleichzeitig kollidieren die zentralen Crowd-Prinzipien – Transparenz, Authentizität, Vernetzung – oft mit etablierten Strukturen und Interessen. Vernetzung heißt: Es muss sehr früh abteilungsübergreifend zusammengearbeitet und voneinander gelernt werden. Wer diese Herausforderungen ernst nimmt, meistert sie – und gewinnt am Ende weit mehr als nur Kapital.

Wie lange dauert die Vorbereitung?

Bei einem gut geeigneten Erstprojekt rechnen wir mit rund zwei Monaten Vorauf. In dieser Zeit definieren wir gemeinsam das Projekt, formulieren die Story, legen Zielgruppen und Goodie-Pakete fest – und bauen die gesamte Kommunikationsstrategie auf. Die eigentliche Launch-Phase dauert dann zwei bis fünf Monate – meist je nach Zielhöhe und Reichweite. Eine Kampagne über acht Wochen ist ideal, um die Spannung zu halten. Wer sie zu kurz macht, kann nicht genug Momentum aufbauen; zu lang, und die Aufmerksamkeit sinkt.

Welche Summen können durchschnittlich gesammelt werden?

Bei geeigneten Skigebieten liegen die Crowdfunding-Erfolge meist zwischen 500.000 und einer Million Euro – bei mehreren Kampagnen auch mehr. Ein Beispiel von größeren Kampagnen: Bei den Bergbahnen Fieberbrunn waren es über zwei Projekte rund eine Million Euro. Bei den Gasteiner Bergbahnen sammelten sie über drei Kampagnen 3,6 Millionen Euro – ein sehr beeindruckendes Ergebnis bei beiden. ez



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

Scan mich



Hydraulik-Service von Doppelmayr

Mit dem richtigen Druck. Regelmäßige Inspektionen, Ölwechsel und der Austausch zentraler Verschleißteile sorgen für maximale Verfügbarkeit Ihrer Seilbahnanlage. Unsere Experten identifizieren für Sie beanspruchte Komponenten, prüfen zerstörungsfrei, tauschen Verschleißteile und stellen Ihnen eine lückenlose Dokumentation zur Verfügung. Damit Ihr Team vom Know-how der Doppelmayr Gruppe langfristig profitiert binden wir Ihr Personal aktiv ein. Vertrauen Sie auf einen Service, der den Unterschied macht.

BAYERN: Seilbahnförderung im Jahr 2026 ohne Beschneiung

Seit Anfang 2026 setzt Bayern die bewährte Förderung für bestehende Personenseilbahnen fort. Die Seilbahn-Richtlinien bleiben weitere vier Jahre gültig. Neu: Technische Beschneiungsanlagen werden künftig nicht mehr gefördert. Dabei hält Bayerns Tourismusministerin Michaela **Kaniber** es dennoch für betriebswirtschaftlich sinnvoll, die Wintersaison mithilfe von Beschneiung abzusichern. Die vom Landwirtschaftsministerium gestoppte Förderung von Schneekanonen im Rahmen der Seilbahn-Richtlinie sorgte für Ärger in der Bayern-Koalition von CSU und Freien Wählern, wie die Süddeutsche Zeitung berichtet. Freie-Wähler-Chef und Wirtschaftsminister Hubert **Aiwanger** kritisierte die Entscheidung. Aus der Sicht von Aiwanger macht die Trennung keinen Sinn: „Was hilft vielleicht die neue Seilbahn, wenn ich dann die Beschneiung nicht habe und am Ende die Leute zum Skifahren woanders hinfahren?“ Die Seilbahn-Richtlinien sind seit 2009 ein wichtiges Instrument der touristischen Infrastrukturförderung. Sie unterstützt bestehende Seilbahnbetriebe dabei, ihre Anlagen technisch zu erneuern.

DOLOMITEN: Start der 3S-Bahn

Der Col Rodella ist ein wichtiger Knotenpunkt für Mobilität in den Bergen – im Winter für Skifahrer und die Sellaronda, im Sommer für Wanderungen und Outdoor-Aktivitäten. Die neue Dreiseilbahn von DOPPELMAYR sorgt für einen leistungsfähigeren Service und ein besseres Besuchererlebnis. Die Anlage kann 2.200 Personen pro Stunde befördern. Sie verfügt über 18 Kabinen, künftig werden es 22 sein, die jeweils Platz für 30 Personen bieten. Der Innenraum der geräumigen Gondeln ist auf hohen Komfort ausgelegt: beheizte Sitze, angenehme Beleuchtung, Informationsmonitore und direkte Kommunikation mit dem Betriebspersonal. Die neue Seilbahn wird auch im Sommer ein wichtiger Teil der Infrastruktur für den Aktivtourismus. Einige Kabinen sind für den Transport von Drachenfliegern ausgelegt, während die Innenausstattung flexibel für Fahrräder, Gleitschirme und Sportgeräte angepasst werden kann.

Die kontinuierliche Umlaufbahn mit kurzen Intervallen gewährleistet gleichmäßigen Passagierstrom und keine Wartezeiten mehr. Die Kabinen fahren auf zwei festen Tragseilen, wie auf zwei Schienen, und werden von einem umlaufenden Zugseil angetrieben. Dieses System ermöglicht hohe Fahrgeschwin-



© Jacopo Bernard

digkeiten und sichert gleichzeitig auch bei Wind eine ausgezeichnete Stabilität. In den Stationen werden die Fahrzeuge vom Seil abgekuppelt und automatisch verlangsamt, sodass alle Fahrgäste bequem ein- und aussteigen können.

Die Stationen wurden komplett neu gestaltet. Die Bergstation wurde gegenüber der vorherigen zurückversetzt, um den direkten Zugang zu den Pisten zu erleichtern. Ein Großteil der technischen Anlagen befindet sich unterirdisch, während ein neuer verglaster Teil in Richtung Canazei ausgerichtet ist. Die Talstation, die hinter dem bestehenden Parkplatz errichtet wurde, beherbergt den Ticketschalter, die Skischule, einen Abstellraum und einen Verleih und bietet den Besuchern einen einzigen, gut organisierten Anlaufpunkt.

Auch die Umweltverträglichkeit stand im Fokus des Projekts. Die von den Motoren erzeugte Wärme wird zur Beheizung der Stationen genutzt, die Anlagen sind geräuscharm und die Vibrationen entlang der Strecke sind auf ein Minimum reduziert.

ÖSTERREICH: Skigebiet bietet Exoskelett für Winterwanderer

Am Dreiländereck in Kärnten können Gäste erstmals in Österreich ein Exoskelett für Skitourengehen sowie Winter- und Schneeschuhwanderungen ausleihen. Das Skigebiet präsentiert eine technologische Neuheit und wird damit zum ersten internationalen Testcenter für Skitourengehen sowie Winter- und Schneeschuhwandern mit E-Power. Es handelt sich um ein tragbares Exoskelett, das an Hüfte und Oberschenkeln sitzt und die Beinbewegung aktiv unterstützt. Es besteht aus einem Hüftgurt mit Akku am Rücken, Motoren an den Hüften und silberne Streben bis knapp über die Knie. Sensoren erkennen innerhalb von Sekundenbruchteilen, ob es bergauf, bergab oder eben geht – und liefert genau dann Kraft, wenn sie gebraucht wird. Das Gerät übernimmt keine Schritte und bewegt sich nicht von selbst, sondern bewertet die Impulse des Körpers und



© Region Villach Tourismus/M. Hofmann

wirkt unterstützend. So, als würde man leicht von hinten angeschoben und von vorne gezogen werden. Das Ergebnis: weniger Muskelermüdung und größere Reichweite. Das System lässt sich über eine App individuell auf den jeweiligen Gast einstellen: Zunächst werden Körpergröße und Gewicht eingegeben, anschließend die Gurte angepasst und das Bewegungsprofil ausgewählt.

SÜDTIROL: Ortler Skirena wird expandieren

Die „Ortler Skirena“ wird erweitert: Wie die Medien „Rai Südtirol“ und „Die neue Südtiroler Tageszeitung“ berichten, sollen die Skigebiete Ratschings sowie die Skiworld Ahrntal mit den Skigebieten Speikboden und Klausberg ab der Wintersaison 2026/2027 Teil des Skigebietsverbunds werden. Paul **Jakomet**, Präsident der Ortler Skirena, erklärte, dass der Skiverband gemeinsam mit Ratschings und dem Ahrntal ein neues Produkt für die Wintersaison 2026/27 entwickelt. Martin **Unterweger**, Geschäftsführer des Skigebiets Speikboden, bestätigte gegenüber „Rai Südtirol“, dass an einem neuen Skipass gearbeitet wird. Dieser soll künftig neben den bisherigen Mitgliedern auch das gesamte Wipptal sowie das Ahrntal umfassen.

STAY CONNECTED PRINOTH CONNECT



Spare Ressourcen



Optimierte Arbeitsabläufe



Begeisterte Skifahrer

DIGITALISIERT
IHR SKIGEBIET

sg.prinoth.com

Prinoth®

PUMPSPEICHER-KRAFTWERK: Energie aus dem Speichersee

Der Stromversorger Energie AG und die Hochkönig Bergbahnen planen ein einzigartiges Pumpspeicherkraftwerk in Mühlbach/Dienten. Das innovative Pumpspeicherkonzept basiert auf der ganzjährigen Nutzung des bestehenden Beschneiungsteichs der Hochkönig Bergbahnen. Die Vergrößerung des Speicherteichs Dachegg von derzeit 70.000 m³ auf 180.000 m³ ist bereits behördlich genehmigt. Im Rahmen des Ausbaus der Beschneiungsanlage soll dieser Teich auch als Oberwasserspeicher für ein Pumpspeicherkraftwerk genutzt werden. Die Leitungen und das Speicherbecken, die im Winter für die technische Beschneiung genutzt werden, können zusätzlich während energiereicher Perioden zur Stromspeicherung verwendet werden. Bei Bedarf wird die gespeicherte Energie ins Stromnetz eingespeist. Alle Beteiligten sehen großes Potenzial in diesem Vorhaben: „Mit diesem Projekt zeigen wir, dass Klimaschutz und Tourismus Hand in Hand gehen können“, unterstreicht Angela **Haslinger**, Geschäftsführerin der Hochkönig Bergbahnen GmbH.



© Pierre Sieberin



© Freddy Planinscheck

ITALIEN: Neue Seilbahnen für die Wintersaison 25/26

Zum Auftakt der Saison nahmen zahlreiche italienische Skigebiete neue Kabinenbahnen von LEITNER in Betrieb. Zu den zentralen Projekten zählt die neue 6er-Sesselbahn „Bernhard Glück“ im Südtiroler Skigebiet Speikboden. Die Anlage ersetzt eine bestehende 4er-Sesselbahn und befördert auf 61 Sesseln bis zu 2.400 Personen pro Stunde über eine Strecke von 1.252 Metern.

Die neue Seilbahn in Alta Badia ermöglicht den Aufstieg ab dem Tal zur historischen Kirche La Crusc. Die ganzjährig nutzbare Anlage überwindet eine Distanz von mehr als zwei Kilometern.

Im benachbarten Fassatal trägt die neue 10er Kabinenbahn „Lezuo“ entlang der Sellaronda zu einer wichtigen Kapazitätserhöhung und zur Vermeidung von Wartezeiten bei. Sie verbindet das Pordoi Joch mit dem Fassatal und punktet mit einer Förderleistung von 3.400 Personen pro Stunde.

Die Modernisierung der Infrastruktur schreitet auch im Skigebiet Pila im Aostatal voran. Für diese Saison wurde dort die Kabinenbahn von Pila bis Couis fertiggestellt. Einen weiteren Innovationschub erlebt das Skigebiet Folgaria auf der Alpe Cimbra im Trentino. Die neue 10er-Kabinenbahn „Francolini“ ersetzt einen in die Jahre gekommenen 2er-Sessellift und stärkt die ganzjährige touristische Attraktivität der Region. Die Anlage ist für einen Transport von 2.000 Personen pro Stunde bei einer Fahrgeschwindigkeit von sechs Metern pro Sekunde ausgelegt und verfügt über 57 Kabinen. Im Skigebiet Carezza entstand mit der 10-er Kabinenbahn „Franzin“ eine durchgehende Verbindung zwischen Welschnofen und dem Karerpass. Die neue Anlage verläuft vom Hotel Moseralm direkt zur Franzin Alm, auf 1.739 Metern Höhe und beseitigt damit einen früheren Engpass im Skigebiet Carezza. Die gleiche Kapazität bietet die neue 10er-Kabinenbahn von Kastelruth ins Naherholungsgebiet Marinzen.

FISSEN BERGBAHNEN: Multifunktionale Talstation

In Serfaus-Fiss-Ladis wurde zur Wintersaison 2025/2026 ein neues multifunktionales Talstationsgebäude für die Fisser Bergbahnen eröffnet, das alles beinhaltet, was man für einen gelungenen Start in den Skitag benötigt. Ein besonderes Highlight ist das neue Skidepot, das den Komfort für die Gäste sowie das Serviceangebot deutlich erhöht. Es bietet 1.100 innovative Komfortschränke für bis zu zwei Personen, in denen die Ausrüstung über Nacht trocknet – dafür sorgt ein modernes Trocknungssystem.

Dank einer zusätzlichen Vorrichtung für Kinderskischuhe eignet sich jeder Schrank auch ideal für eine Familie mit Kleinkind. Extra breite Gänge mit bequemen Bänken und integrierten Skiständern erleichtern das An- und Ausziehen. Beauty-Stationen mit Waschbecken und Haartrocknern ermöglichen eine Erforschung nach dem Skitag, während Kinder



© Fabian Schirgi/Fisser Bergbahnen

sich an interaktiven Erlebniswänden beschäftigen können. Rolltreppen und Aufzüge führen bequem zur zweiten Ebene, die einen ebenerdigen Zugang zur Talstation bietet und den Kassabereich (inklusive Souvenirshop) sowie das Büro der Skischule Fiss-Ladis beherbergt. Im Gebäude wurden zudem 21 neue Wohneinheiten für die Mitarbeiter des Skigebiets untergebracht.

Skigebiet Glungezer: Lift und Restaurant neu

Das Skigebiet Glungezer in der Gemeinde Tulfes in Tirol wird ausgebaut. Geplant ist ein neuer Sessellift, der von der ehemaligen Talstation des Kalten-Kuchl-Lifts bis zum Gipfel des Schartenkogels führen soll. Der Tourismusverband Hall-Wattens (TVB) hat einen Kostenzuschuss für die Erneuerung des Schartenkogellifts genehmigt: Die Investition für den Neubau beträgt circa 13,5 Millionen Euro. Als Miteigentümer beteiligt sich die Gemeinde Tulfes an der Finanzierung des Projekts. Die Glungezerbahn trägt zum Neubau aus Eigenmitteln bei, ebenso hofft man auf eine Unterstützung durch die Umlandgemeinden und das Land Tirol. Der TVB plant, 2,7 Millionen Euro beizusteuern. Zudem ist eine Crowdfunding-Aktion vorgesehen.



Arbeitssicherheit & Wartungsfreundlichkeit

Effiziente & nachhaltige Konstruktion

Leistungsstark & geräuscharm

Optimierte Lebenszykluskosten

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



Entdecken Sie
weitere Projekte von
Sunkid!



Ihr Partner für ganzjährige Erlebniswelten

sunkidworld.com

SUNKID-GALERIEN AUF DER WURZERALM: SPEZIALÜBERDACHTE ZAUBERTEPPICHE

SUNKID hat in der Region Pyhrn-Priel in Österreich zwei moderne Zauberdecke mit Spezialüberdachungen realisiert. Eine Galerie verläuft direkt unter der Standseilbahn, während eine zweite in Holzoptik sich perfekt in die natürliche Umgebung eingliedert.



© SUNKID

Ein Teil des SUNKID-Zauberdeckes für die Hinterstoder-Wurzeralm Bergbahnen verläuft in einer Betongalerie direkt unter der Standseilbahn.

Die Hinterstoder-Wurzeralm Bergbahnen AG in Oberösterreich hat in den vergangenen zwei Saisonen stark in den Ausbau ihrer familienfreundlichen Infrastruktur rund um die Bergstation der Standseilbahn investiert. Unter anderem realisierte das Unternehmen zusammen mit dem österreichischen Förderbandspezialisten SUNKID zwei Zauberdecke.

Besonders dabei sind die speziell konzipierten Galerien, die sowohl funktional als auch optisch überzeugen.

Galerie direkt unter der Bahn

Der zur vergangenen Saison errichtete Zauberdecke fungiert als Zubringer vom Kinderland zur Standseilbahn sowie als Aufstiegshilfe für den anfängerfreundlichen oberen Teil der Wurzerabfahrt und verfügt über eine Förderleistung von bis zu 2.000 Personen pro Stunde. Der Anfang und das Ende der Anlage sind mit einer *Evolus-Galerie* überdacht. Der Mittelteil verläuft in einer Betongalerie, direkt unter der Schiene der Standseilbahn.

SUNKID-Projektleiter Michael **Neuböck** betont die Bau-Highlights: „Wichtig bei diesem Projekt war die genaue Abstimmung mit der Baufirma des Betontunnels unter der Seilbahntrasse. Dieser wurde auf den Zentimeter genau errichtet und somit war auch unser Förderband mit der Sondergalerie stimmig.“ Schließlich überdacht eine *SUNKID-Evolus-Galerie* sowohl den Anfang und das Ende des Förderbandes, der Mittelteil verläuft im Betontunnel – und da sind die Anschlussmaße entscheidend.

„Bei der Galerie“, so Neuböck, „haben wir im Bereich des Betontunnels einen speziellen Unterbau mit breiten Abdeckungen gefertigt. Der Betontunnel kann aufgrund unserer Abdeckungen über die ganze Fläche genutzt werden.“

Der Betriebsleiter der Hinterstoder-Wurzeralm Bergbahnen Christoph Schimpl fügt hinzu: „Die Betonmauer wurde wegen der vier Meter hohen Böschung gemacht, die vorher da war. Mit einer Meshfolie konnten wir den Betontunnel schließen. So kann zukünftig auch hier kein Schnee rein.“

Vorteil für Familien-Skigebiete

Christoph Schimpl fasst das Gesamtprojekt zusammen: „Der neue Zauberteppich ist eine große Bereicherung für die Bergstation, für das Kinderland und die Wurzerabfahrten – insgesamt also für unsere Positionierung als Familienskigebiet. Die Skischule hatte früher einen



Holzoptik als Highlight des Zauberteppichs im „Sunny Kids Park“. © SUNKID



Die Anlage bringt Anfänger vom Kinderland zur Standseilbahn. © SUNKID



Mit dem Zauberteppich stärkt das Skigebiet seine Familienfreundlichkeit. © SUNKID

riesigen Skidoo-Anhänger, womit man die Kinder hin- und hergefahren hat. Oder die Kinder mussten zu Fuß zurück zur Standseilbahnstation gehen.“

Holzoptik-Galerie für „Sunny Kids Park“

Der zweite 77 Meter lange Zauberteppich im „Sunny Kids Park“ verfügt über nahezu die gleichen Optionen wie die neueste Anlage auf der Wurzeralm. Dazu gehören eine SUNKID-Schneegrube, Galerie-Flügeltüren beim Ein- und Ausstieg,

Slide-up-Notausgänge sowie ein externes i-CONTROL-Bedienterminal. Optisches Highlight sind hier in Holzoptik beschichtete Aluminium-Galeriebögen. Bei der Hinterstoder-Wurzeralm Bergbahnen AG fiel die Wahl auf dunkle Eiche – in Abstimmung mit SUNKID lassen sich aber verschiedenste andere Holzoptiken sowie RAL-Farben realisieren.

So kann jeder Kunde von SUNKID seine Anlage passend zum Corporate Design oder zur Umgebung gestalten.

FACT BOX

ZAUBERTEPPICH WURZERABFAHRT

Anwendung | Zubringer

Länge | 73 m

Gurtbreite | 750 mm

Oberfläche | Blue Eye

Antrieb | 15 kW

max. Geschwindigkeit | 0,7 m/s

FACT BOX

ZAUBERTEPPICH SUNNY KIDS PARK

Anwendung | Anfängergelände

Länge | 77 m

Gurtbreite | 750 mm

Oberfläche | Blue Eye

Antrieb | 15 kW

max. Geschwindigkeit | 0,7 m/s



Die neue 6er-Sesselbahn von BARTHOLET am Lac des Vaux in der Schweiz ersetzt den in die Jahre gekommenen 2er-Sessellift. © Téléverbier SA

BARTHOLET: 6ER-SESELLIFT AM LAC DES VAUX TROTZ SCHWIERIGEM GELÄNDE

Pünktlich im Dezember wurde im Skigebiet 4 Vallées in der Schweiz die neue 6er-Sesselbahn von BARTHOLET eröffnet. Sie ersetzt den bisherigen 2er-Sessellift und verbessert Kapazität, Komfort und Betriebssicherheit. Zudem überzeugt die Anlage durch platzsparende Umsetzung.

Mit der Fertigstellung der neuen Hochgebirgsseilbahn setzt das Skigebiet 4 Vallées in der Schweiz einen wichtigen Schritt in der kontinuierlichen Weiterentwicklung seiner Infrastruktur. Der bisherige 2er-Sessellift am Lac des Vaux entsprach zunehmend nicht mehr den heutigen Anforderungen an Förderleistung und Gästeerlebnis. Insbesondere zu Spitzenzeiten hatten die begrenzten Kapazitäten zu längeren Wartezeiten geführt.



Die Bahn verläuft über eine Strecke von 735 Metern und wird von acht Stützen getragen.

Die neue 6er-Sesselbahn von BARTHOLET schafft hier seit Dezember deutliche Entlastung: Mit einer Förderleistung von 1.600 Personen pro Stunde, einer Fahrgeschwindigkeit von fünf Metern pro Sekunde und einer Fahrzeit von rund 3,10 Minuten ermöglicht sie einen wesentlich effizienteren Zugang zum hochalpinen Skiraum. Auf einer Streckenlänge von 735 Metern überwindet die Bahn rund 200 Höhenmeter und wird dabei von acht Stützen getragen.



Ein Highlight ist das kompakte Stationsgaragierungssystem. © Téléverbier SA

Ein besonderer Fokus bei der Konzeption der Seilbahn lag auf Komfort und technischer Qualität. Breite Sitze, ergonomisch optimierte Sicherheitsbügel und ein ruhiger Fahrbetrieb sorgen für ein angenehmes Fahrerlebnis.

Hervorzuheben ist zudem das kompakte Stations-Garagierungssystem, das nicht nur eine platzsparende Unterbringung der Sessel direkt in der Station ermöglicht, sondern auch den Betriebsablauf effizient gestaltet.

TECHNISCHE DATEN:

6er Sesselbahn am Lac des Vaux

Förderleistung	1.600 P/h
Fahrgeschwindigkeit	5 m/s
Fahrzeit	3,10 min
Streckenlänge	735 m
Höhenunterschied	196 m
Anzahl Fahrzeuge	28
Anzahl Stützen	8



Die neue 6er-Sesselbahn bietet deutlich mehr Komfort und einen effizienteren Aufstieg für alle Gäste.



Breite Sitze, ergonomische Sicherheitsbügel und ruhiger Fahrbetrieb sorgen für ein angenehmes Fahrerlebnis. © Téléverbier SA

Zusätzliche Baukörper konnten so vermieden werden – ein Vorteil sowohl aus funktionaler als auch aus landschaftlicher Sicht.

Präzise Baulogistik in herausfordernder Umgebung

Die Umsetzung der Anlage stellte hohe Anforderungen an Planung und Logistik. Die Baustelle der Bergstation befand sich

auf einem schmalen Grat in schneesicherer Höhenlage, was präzise Bauabläufe und eine enge Abstimmung aller Beteiligten erforderte.

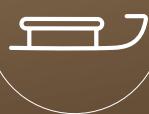
Dank maßgeschneiderten technischen Lösungen, kurzen Entscheidungswegen und eines eingespielten Projektteams von BARTHOLET konnte die Anlage termingerecht realisiert und erfolgreich in Betrieb genommen werden.

Mit der neuen Bahn investierte das Skigebiet 4 Vallées in Zukunftsfähigkeit und Qualität. Gleichzeitig unterstrich BARTHOLET seinen Anspruch, als Schweizer Qualitätshersteller mit langjähriger Erfahrung passgenaue Lösungen für anspruchsvolle alpine Einsatzgebiete zu realisieren – verlässlich in der Umsetzung, nachhaltig im Anspruch und international im Einsatz.

35. TFA TOURISMUSFORUM ALPENREGIONEN 13. BIS 15. APRIL 2026



Early Bird-Preis
Jetzt anmelden



Lech am Arlberg
tourismusforum.ch





Das Skigebiet Hauser Kaibling in Österreich ist eines von vielen im DACH-Raum, die für die Saison 2025/26 in smarte Modernisierungslösungen von LEITNER investiert haben. Neu unterwegs: die 10er-Kabinenbahn „Senderbahn“ mit LeitPilot für den autonomen Stationsbetrieb. © LEITNER

MIT EFFIZIENZ IN DIE NEUE SAISON: SMARTE SEILBAHNTHECHNOLOGIEN VON LEITNER

Für mehr Komfort und Sicherheit der Gäste sowie für nachhaltige und automatisierte Abläufe setzen viele Skigebiete im DACH-Raum auf bewährte und innovative Produkte von LEITNER. Ein Überblick über die Neuanlagen 25/26 und die Technologien, die besonders gefragt sind.

Für die Skisaison 2025/26 investierten österreichische, deutsche und schweizer Skigebiete gezielt in neue Seilbahnanlagen von LEITNER.

Im Mittelpunkt stehen dabei energieeffiziente Antriebssysteme, ein hoher Automatisierungsgrad sowie intelligente Modernisierungslösungen im Bestand. Beispielgebend dafür ist die rasch steigende Beliebtheit der *LeitPilot*-Technologie für den autonomen Stationsbetrieb, die am steirischen Hauser Kaibling zum Einsatz kommt. Im Bayerischen Wald werden mit umfassenden Modernisierungsmaßnahmen am Almberg mit zwei neuen Sesselbahnen neue Maßstäbe für Komfort und Nachhaltigkeit gesetzt. In der Schweiz setzt sich der Trend in Richtung Retrofit in St. Moritz weiter fort, zudem war LEITNER erneut im Matterhorn Ski Paradise für den Bau einer neuen Sesselbahn im Einsatz.

Erhöhte Kapazität für Hauser Kaibling

Seit Mitte November 2025 ist die neue „Senderbahn“ im österreichischen Skigebiet Hauser Kaibling (Steiermark) betriebsbereit. Die neue 10er-Kabinenbahn mit *LeitPilot* für den autonomen Stations-

betrieb bringt ein deutliches Plus an Komfort und Kapazität. Mit einer Geschwindigkeit von sechs Metern pro Sekunde befördert die neue Anlage bis zu 2.800 Personen pro Stunde zum Senderplateau. Moderne Kabinen des Typs *Diamond EVO Deep*, hohe Windstabilität und innenliegende Skiköcher machen die fünf-minütige Fahrt besonders für Familien angenehm. Bereits im Vorjahr eröffnete im Skigebiet die ebenfalls mit *LeitPilot* ausgestattete 8er-Sesselbahn CD8C „Kaiblingrat“.

Plus an Sicherheit am Dachstein

Im Skigebiet Dachstein West wurden rund 22 Millionen Euro in zwei neue 6er-Sesselbahnen investiert. Die Anlagen „Angeralm“ und „Aussichtsberg“ ersetzen einen Schlepplift sowie eine 4er-Sesselbahn und verbinden seit Anfang der Saison Gosau und Annaberg komfortabler und effizienter.

Wetterschutzauben, Sitzheizung und automatisch schließende Bügel sorgen für ein deutliches Plus an Komfort und Sicherheit.



Mehr Komfort und Sicherheit für die Gäste des Skigebiets Dachstein West: 6er-Sesselbahnen „Angeralm“ und „Aussichtsberg“ mit Sitzheizung und automatisch schließenden Bügeln. © LEITNER

Mehr Leistung am Matterhorn

Im Matterhorn Ski Paradise beschleunigt eine neue 8er-Sesselbahn die Verbindung vom Riffelberg nach Gifthittli. Dabei steht das Thema Nachhaltigkeit stark im Zentrum: Solarpaneele unterstützen die Energiegewinnung, Stützenfundamente werden wiederverwendet und der *LEITNER DirectDrive* reduziert den Energieverbrauch sowie die Geräuschentwicklung deutlich.

Für den maximalen Komfort auf der Strecke kommt der *Premium-Sessel EVO* mit Einzelfußrastern und Wetterschutzhäuben zum Einsatz. Zudem wurde die neue 8er-Sesselbahn mit Stationen in der markanten Form der italienischen Designschmiede Pininfarina realisiert.

Ressourcenschonende Attraktivierung in St. Moritz

In St. Moritz wurde nach rund 30 Betriebsjahren die bisherige 4er-Sesselbahn „Randolins“ umfassend erneuert. Die neue 6er-Sesselbahn ermöglicht den komfortablen Aufstieg sowohl von der Paradiso- als auch von der Trutz-Seite. Mit einer Förderleistung von bis zu 2.400 Personen pro Stunde – gegenüber bislang 1.500 – und einer Fahrgeschwindigkeit von sechs Metern pro Sekunde erfüllt die Anlage höchste Anforderungen an Kapazität, Effizienz und Betriebssicherheit.

Trotz des vollständigen technischen Neubaus inklusive *LeitPilot* in der Bergstation, stand der nachhaltige Umgang mit Ressourcen im Mittelpunkt der Umsetzung. Aufgrund des guten Zustands der bestehenden Bausubstanz konnten neun der insgesamt fünfzehn Seilbahnfundamente weiterverwendet werden, die übrigen mussten lediglich punktuell verstärkt werden. Damit verbindet die CD6C



Die 8er-Sesselbahn im Matterhorn Ski Paradise bringt die Gäste schneller und nachhaltiger von Riffelberg nach Gifthittli: Für Energieeffizienz sorgen Solarpaneele und LEITNER DirectDrive.

„Randolins“ modernste Seilbahntechnologie mit einer verantwortungsvollen Weiterentwicklung des Bestands. Parallel dazu wurde auch die rund 30 Jahre alte 4er-Sesselbahn „Lej da la Pêsch“ im Rahmen eines gezielten Retrofit-Programms für die Zukunft gerüstet. Die bereits im Herbst 2025 abgeschlossene Modernisierung brachte neben einem autonomen Stationsbetrieb mit *Leitpilot* in der Bergstation neue Sessel mit gepolsterten Sitzen, verriegelbaren Schließbügeln, Einzelfußrastern sowie eine leicht erhöhte Fahrgeschwindigkeit, die nun für kürzere Wartezeiten sorgt.

Entlang der Strecke wurden lediglich kleinere Instandhaltungsarbeiten an den Fundamenten durchgeführt, um die Anlage auf den aktuellen Stand zu bringen. Damit reiht sich die Anlage erfolgreich in Schweizer Retrofit-Projekte von LEITNER der jüngeren Vergangenheit in Corviglia und Arosa Lenzerheide ein.

Zukunftsweisende Investitionen am Almberg

Auch in Deutschland setzt LEITNER Maßstäbe bei der Modernisierung von Skigebieten. Im Skizentrum Mitterdorf, das als „Gletscher des Bayerischen Waldes“ be-

kannt ist, wurden umfassende Investitionen getätigt, um die Destination zukunftsfit zu machen. Der Zweckverband Wintersportzentrum Mitterfirmiansreut-Philippssreut investierte rund 23,2 Millionen Euro in ein ganzjährig attraktives Angebot. Herzstück des Projekts sind zwei neue Aufstiegsanlagen von LEITNER: die 6er-Sesselbahn „Almbergbahn“ und die 4er-Sesselbahn „Kleiner Almberglift“.

Die neue „Almbergbahn“ überzeugt durch ihre Windstabilität, eine maximale Fahrgeschwindigkeit von fünf Metern pro Sekunde und eine Förderleistung von 1.600 Personen pro Stunde. 40 komfortable 6er-Sessel mit Wetterschutzhäuben, Komfortpolsterung und Einzelfußrastern sorgen für ein angenehmes Fahrerlebnis. Die Trasse wurde so gewählt, dass die gesamte Pistenfläche ohne bauliche Hindernisse genutzt werden kann. Auch die neue fixgeklemmte 4er-Sesselbahn „Kleiner Almberglift“ steigert mit einer Kapazität von 1.400 Personen pro Stunde und modernen Premium-Sesseln des Typs *EVO* den Komfort für die Gäste. Beide Anlagen sind für den Sommer- und Winterbetrieb ausgelegt und unterstützen damit das Ziel, ein ganzjähriges Freizeitangebot am Almberg zu schaffen.

Die Erlebnismacher!



© Meine Bergwelt GmbH



© Eren Kara man

© Marc Leppin



Konzeption | Planung | Bau

Spielanlagen
Themenwege
Seilgärten
Erlebniswelten
Outdoor-Fitness
Baumhäuser
Parkausstattung

www.hochkant.de

HABEGGER SEILZUG HIT-TRAC 64:

OPTIMALE SEILFÜHRUNG, WENIGER GERÄUSCHE

Mit einer Doppelwippe entwickelt JAKOB ROPE SYSTEMS die Habegger HIT-TRAC Seilzuggeräte gezielt weiter. Die neue Konstruktion verbessert die Seilführung und reduziert Geräusche, ohne das bewährte Traktionsprinzip zu verändern. Weitere Gerätegrößen mit Doppelwippe folgen.

Seit dem Start der Habegger HIT-TRAC Serie im Jahr 1988 stehen motorgetriebene Seilzuggeräte von JAKOB ROPE SYSTEMS für zuverlässige Zugleistung, kompakte Bauweise und hohe Betriebssicherheit. Mit der Markteinführung des ersten HIT-TRAC 16B in den 1990er-Jahren, einem Seilzuggerät mit Benzinmotor, wurde der Grundstein für eine Produktfamilie gelegt, die heute auch in zahlreichen Anwendungen im Seilbahnbau sowie bei Betrieb, Revision und Instandhaltung etabliert ist.

Hohe Lasten bei kompakter Bauweise

Über die Jahre wurde die HIT-TRAC Produktpalette kontinuierlich erweitert und technisch weiterentwickelt. Allen Maschinen gemeinsam ist das bewährte Wirkprinzip der kraftschlüssigen Seilbewegung über eine Trieb scheibe mit Keilrille. Der Flankenwinkel der Keilrille erhöht die Normalkraft zwischen Drahtseil und Scheibe, wodurch eine höhere Reibkraft entsteht. Dieses Prinzip erlaubt es, auch bei kompakter Bauweise hohe Lasten kontrolliert zu ziehen oder zu heben. Das ist ein entscheidender Vorteil bei Montagearbeiten, Seilzügen, Abspannungen oder beim Positionieren schwerer Komponenten im Seilbahnumfeld.

TECHNISCHE ECKDATEN:

HIT-TRAC 64E servo

- Servo-Elektromotor mit 7,5 kW
- Einschaltdauer Heben/Senken: 100 %
- Seilgeschwindigkeit: 0–4,6 m/min
- Geeignet für Habegger Seil 20 mm, zulässige Last 6.400 kg
- Kompakte Bauform (EU-Palettenmaß), 334 kg Gesamtgewicht
- 48 kg leichter als HIT-TRAC 64E vario
- SPS-Steuerung mit Display (Lastmessung, Last-Zeit-Protokoll, Fehleranzeige)
- optional mit Fernsteuerung bedienbar



Nun steckt noch mehr im Habegger Seilzug HIT-TRAC 64. © JAKOB ROPE SYSTEMS

Die Wippe macht den Unterschied

Ein zentrales Element der HIT-TRAC Seilzuggeräte ist die im Innern angeordnete Wippe. Sie wird durch die Belastung der beiden Seilstränge bewegt und reagiert direkt auf die aufgebrachte Zugkraft. Mit zunehmender Last wird das Zugseil stärker in die Keilrille gedrückt. Dadurch ist sichergestellt, dass über den gesamten Anwendungsbereich der Maschine stets genügend Traktion zwischen Seil und Trieb scheibe zur Verfügung steht. Gleichzeitig ermöglicht die Wippenkonstruktion, das Zugseil im entlasteten Zustand

ohne großen Kraftaufwand oder zusätzliche Werkzeuge in die Maschine einzulegen oder aus dieser zu entfernen. Dies bringt einen praktischen Vorteil beim häufigen Auf- und Abbau von Montagekonfigurationen.

Ausgangslage: Störende Geräusche

Bisher waren nahezu alle HIT-TRAC Geräte mit einer einfachen Wippe ausgestattet, bestehend aus einer Führungsrolle auf dem Zugstrang und einer Druckrolle auf dem freien Seilende. Lediglich der HIT-TRAC 128 als größte Maschine



Durch die zusätzliche Umlenkrolle wird das Seil gleichmäßiger geführt, mechanische Belastungen werden reduziert und die Geräuschentwicklung im Betrieb deutlich minimiert.



Ausgehend vom HIT-TRAC 64 soll die Doppelwippe voraussichtlich bald auch für weitere Gerätegrößen verfügbar sein.

der Baureihe verfügte von Beginn an über eine sogenannte „Doppelwippe“ mit zwei Druckrollen auf dem freien Seilende. Diese Ausführung ist insbesondere für den Einsatz mit 28-mm-Zugseilen erforderlich, da diese aufgrund ihrer Steifigkeit eine besonders sanfte Umlenkung beim Austritt aus der Trieb scheibe benötigen.

Bei kleineren Maschinen mit hand biegsameren Drahtseilen ist eine engere Umlenkung grundsätzlich möglich. Im Betrieb kann diese Anordnung jedoch zu akustischen Effekten führen. Ursache ist der Dehnschlupf des Seils, das sich beim plötzlichen Lösen aus der Trieb scheibe zusammenzieht und abhängig vom Lastzustand zu einem regelmäßigen Knacken führen kann. Zwar hat dieses Geräusch keinen Einfluss auf die Funktion oder Sicherheit der Maschine, kann im laufenden Betrieb jedoch als störend wahrgenommen werden.

Kundenprojekt führt zur Evolution

Angeregt durch ein Kundenprojekt hat JAKOB ROPE SYSTEMS das bewährte Layout des HIT-TRAC 64 überarbeitet und als erste weitere Maschine der Baureihe ebenfalls mit einer Doppelwippe ausgestattet. Durch die zusätzliche Umlenkrille wird das Seil gleichmäßiger geführt, mechanische Belastungen werden reduziert und die Geräuschentwicklung im Betrieb deutlich minimiert. Nach erfolgreicher Erprobung ist der HIT-TRAC 64 mit Doppelwippe nun für alle Kunden erhältlich.

Ausgehend vom HIT-TRAC 64 soll die Doppelwippe voraussichtlich bald auch für weitere Gerätegrößen verfügbar sein. Die Weiterentwicklung der Habegger HIT-TRAC Seilzuggeräte zeigt, wie praxisnahe Kundenanforderungen in technische Verbesserungen umgesetzt werden und so den Einsatz im anspruchsvollen Seilbahnbetrieb optimieren.



Thomas Gerber,
Leiter Entwick-
lung Seil- und
Hebetechnik,
zum Kundenpro-
jekt HIT-TRAC
64E servo

„MOTORSEILZUG NACH KUNDENWUNSCH!“

Mit dem HIT-TRAC 64E servo haben wir einen bestehenden Motorseilzug gezielt weiterentwickelt. Die Umsetzung erfolgte in Zusammenarbeit mit unserem Kunden. Ende September 2025 fand die Abnahme des ersten Prototyps an unserem Hauptstandort in Trubschachen statt.

Unser Kunde trat mit klar definierten Anforderungen an uns heran. Größe und Gewicht des neuen Motorseilzuges sollten gegenüber dem bestehenden HIT-TRAC 64E vario kompakter ausfallen. Zusätzlich wurde eine SPS-Steuering mit integriertem Display gewünscht, das relevante Informationen zur Lastmessung sowie ein Last-Zeit-Protokoll direkt am Gerät anzeigt. Auf Basis dieses Lastenhefts startete JAKOB ROPE SYSTEMS die Entwicklung.

Nach der Abnahme ging der HIT-TRAC 64E servo als Prototyp in einen Dauertest beim Kunden vor Ort. Diese Phase durfte ich als Entwicklungsleiter eng begleiten, um Betriebsdaten und Auswertungen für den Abschluss der Entwicklung zu gewinnen.

Becorit

beste Reibwerte für Antrieb und Bremse

Becorit GmbH
+49 2361 666-6
info@becorit.com
wabteccorp.com

 **Wabtec**
CORPORATION

Die neue Diasbahn in Kappl ist ein Meilenstein für die Region.
© FREY Austria



DI (FH) Martin Ladner

Prokurist Bergbahnen Kappl

„Das Team der Frey Austria überzeugte uns mit ihrer zuverlässigen Technik sowie mit ihrem ausgezeichneten Service.“

VON MANNHEIM NACH TIROL: STEUERUNG VON FREY AUSTRIA ZIEHT UM

Die neue 10er-Kabinenbahn Diasbahn fuhr bereits 2023 auf der Bundesgartenschau in Mannheim. Mit der Wiederaufstellung 2025 übernahmen die Bergbahnen Kappl auch das ganze Steuerungssystem von FREY Austria. Das Ergebnis des Projekts: Technik und Service der Spitzenklasse.

Maskottchen Sunny schmückt einzelne Gondeln der neuen Diasbahn. © TVB Paznaun-Ischgl

Bereits 2023 durfte die FREY Austria GmbH die komplette Antriebs- und Seilbahnsteuerung der neuen 10MGD BUGA (Bundesgartenschau) in Mannheim mit Industrieprodukten von SIEMENS ausstatten. Diese wurde nach der Veranstaltung demontiert, adaptiert, geprüft und im Jahr 2025 als neue, moderne Seilbahn in Kappl (Tirol, Österreich) wieder aufgebaut, um die alte Diasbahn zu ersetzen.

Keine Abstriche bei Qualität

Damit entschieden sich die Bergbahnen Kappl bewusst für eine Wiederverwendung statt eines Neubaus – ein Ansatz, der Material- und Energieeinsatz deutlich reduziert. „Wir wollten ein klares Zeichen für nachhaltiges Wirtschaften setzen“, erklärt Andreas Kleinheinz, Vorstand der Bergbahnen Kappl AG. „Die neue Diasbahn verbindet moderne Technik mit verantwortungsvollem Ressourcenumgang – ohne Abstriche bei Qualität oder Komfort.“

Die von DOPPELMAYR errichtete Anlage verfügt über 41 Kabinen mit Platz für jeweils zehn Personen und eine Förderleistung von bis zu 2.700 Gästen pro

Stunde. Sie bietet barrierefreien Zugang und kurze Fahrzeiten. „Somit erreichen wir höchsten Fahrkomfort über das gesamte Jahr,“ betont Egon Jäger, Aufsichtsratsvorsitzender der Bergbahnen Kappl AG.

FREY AUSTRIA für volle Digitalisierung

Ausgestattet mit dem bewährten voll digitalisierten Seilbahnleitsystem *Smart Control 4.0* sorgt der in Innsbruck ansässige Seilbahnsteuerungshersteller FREY Austria für die höchste Sicherheit der Fahrgäste.

Die elektrotechnischen Einrichtungen umfassen dabei den Frequenzumrichter für den Hauptantrieb, die Steuerschränke mit Hauptantriebs- und Bremsensteuerung, die zwei unabhängigen Notantriebssteuerungen, die Bedien- und Anzeigeeinrichtungen in den Stationen sowie eine LED-Streckenbeleuchtung und Streckenüberwachung mittels Kameras.

Durch die Wiederverwendung hochwertiger SIEMENS-Technik kann der Komfort im Skigebiet nachhaltig und ressourcenschonend erhöht werden.



In der Diasbahn kommt Smart Control 4.0 zum Einsatz. © FREY Austria



Die neue Diasbahn ersetzt die 40 Jahre alte Anlage. © TVB Paznaun-Ischgl

Diasbahn hat regionale Bedeutung

Thomas **Köhle**, Geschäftsführer des Tourismusverbandes Paznaun – Ischgl, bezeichnet die neue Diasbahn als einen wichtigen „strategischen Meilenstein für die langfristige Angebotsweiterentwicklung in der gesamten Region“. „Mit dieser Investition stärken wir nicht nur das Winterangebot, sondern auch den Sommertourismus“, ergänzt Bürgermeister Helmut **Ladner**. „Die Verbindung von Technologie, Nachhaltigkeit und regionaler Verantwortung ist zentral für die Zukunft des Skigebiets Kappl.“



Die neue Diasbahn in Kappl wurde feierlich eröffnet. (v.l.) Alexander von der Thannen (Präsident TVB Paznaun-Ischgl), Helmut Ladner (Bürgermeister Kappl), Anton Mattle (Landeshauptmann Tirol), Andreas Jäger (Vorstand TVB Paznaun-Ischgl), Egon Jäger (Aufsichtsratsvorsitzender Bergbahnen Kappl AG) und Andreas Kleinheinz (Vorstand Bergbahnen Kappl AG). © TVB Paznaun-Ischgl

Gelebte Nachhaltigkeit

Bei der feierlichen Eröffnung begrüßten die Bergbahnen zahlreiche Gäste aus Politik, Tourismus und Wirtschaft. Landeshauptmann Anton **Mattle** hielt dabei die Festrede und würdigte das Projekt als „Beispiel gelebter Nachhaltigkeit und regionaler Innovationskraft“ in Tirol. Nach der Segnung der Anlage erfolgte die erste offizielle Fahrt bei idealen Winterbedingungen – ein symbolischer Auftakt für eine zukunftsorientierte Weiterentwicklung der Bergbahnen Kappl – auch dank FREY Austria.

E-TECHNIK VON FREY AUSTRIA

Planung, Engineering, Montage, Inbetriebnahme

Energieversorgung

- NS-Verteilung der Antriebs- und Seilbahnsteuerung

Antrieb

- SIEMENS Sinamics S120 Umrichter

Steuerung / Visualisierung / Kommunikationseinrichtungen

- Steuerung Failsafe Simatic S7-1500 für Haupt- und Notantrieb
- inkl. Visualisierungseinrichtungen in den Beobachtungsständen

Besonderheiten:

- Mobile Fernbedienung für Revisionsarbeiten auf der Strecke (Fahren ohne besetzte Stationen möglich)
- Komfortsteuerung für Gruppenfahrten
- Videoüberwachung auf der Strecke und in den Stationen

VORTEILE DER FREY AUSTRIA

SMART CONTROL 4.0

Seilbahnleitsystem

der neuesten Generation

- Individuell einsetzbar für alle Bahnsysteme
- Kundenspezifische Gestaltung der Visualisierungsoberfläche
- Anpassung der Farbgestaltung wie Hintergrund, Anzeige etc.
- Komfortables, intuitives Bedienpult
- Analyse von Betriebsdaten
- Help-Funktion für Fehlerfall
- Vernetzung der kompletten Anlage bis hin zur FREY-Leitstelle
- Frei erweiterbares Monitoring über Netzwerkanbindung (Tablet, Handy)

FREY
AUSTRIA
SEILBAHN-STEUERUNGEN

FREY AUSTRIA GmbH

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

FREY SMART CONTROL 4.0

DAS SEILBAHNLEITSYSTEM DER NEUESTEN GENERATION

INTUITIV

INNOVATIV

FLEXIBEL

WIE FUNKTIONIERT WARTUNG im Freizeitpark?

Über 80 Attraktionen – davon 40 Fahrgeschäfte – bietet der Bayern-Park in Niederbayern. Wo liegen Gemeinsamkeiten und Unterschiede bei Wartung und Betrieb im Vergleich zu Bergbahnen, insbesondere da mit Blick auf den Sommer auch am Berg Attraktionen zunehmen?

Mit über 450.000 Besuchern pro Jahr, 60 Festangestellten und 300 Saisonmitarbeitern zählt der Bayern-Park bei Reisbach in Niederbayern zu den erfolgreichsten Freizeitparks Süddeutschlands. Damit alles rund läuft, kümmern sich allein 20 Mitarbeiter „nur“ um Wartung und Sicherheit der Anlagen. Welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede zeigen sich hier mit Blick auf die Bergbahnbranche? SI hat den Technischen Leiter Jürgen Schreiner zum Gespräch gebeten.

SI Magazin: Herr Schreiner, wie dürfen wir uns Ihren Arbeitsalltag vorstellen?

Jürgen Schreiner: Unser 20-köpfiges Team aus Elektrikern, Mechanikern, Schlossern, Schreinern und Malern ist von früh bis spät gefordert – und das das ganze Jahr. Los geht es morgens mit der täglichen Kontrolle und Inbetriebnahme der Fahrgeschäfte. Der Aufwand reicht von 25 Minuten bei kleineren Anlagen bis zu zwei Stunden mit je zwei Mann an den großen Achterbahnen. Danach halten wir uns für Störungen bereit und sind meistens die Letzten, die nach Hause gehen.

Damit ist es aber wohl nicht getan?

Mitnichten. Wöchentliche und monatliche Serviceaufgaben kommen ebenfallshinzu. Jedes Fahrgeschäft hat seine eigenen Wartungszyklen und Anforderungen.



Jürgen Schreiner
Technischer Leiter Bayern-Park

Die Katapultachterbahn „Freischütz“ erfordert täglich zwei Stunden Inbetriebnahme.
© Bayern-Park



Diese Arbeiten umfassen mitunter sehr viele Arbeitsschritte. Da sind Schmierpläne zu erstellen, Temperaturen und Luftdrücke zu messen. Schäden sind festzuhalten und Reparaturen zu organisieren. Darüber hinaus gibt es jährlich die große Winterwartung – in Ihrer Branche Revision genannt. Zudem kommt zwischen Ostern und Pfingsten der TÜV mit vier Mann und prüft eine Woche lang alle Anlagen durch.

Wie dürfen wir uns die Revision bzw. die Winterwartung vorstellen?

Fahrzeuge werden tatsächlich bis auf die einzelne Schraube zerlegt, geprüft, sandgestrahlt und neu lackiert. Dies übernimmt der Hersteller für uns. Schienen und Stützen werden vom TÜV kontrolliert; eine Fremdfirma zieht jede Schraube der Infrastruktur nach. Je älter die Anlage, desto intensiver ist die Arbeit auch für uns. Tatsächlich haben wir im Winter mit der Instandhaltung mehr zu tun als im Sommer, wo der operative Betrieb im Vordergrund steht.

Wer gibt die Wartungspläne vor? Die Behörden? Die Hersteller? Und gibt es Konzessionen, die auslaufen können?

Neuanlagen müssen – wie jede Baumaßnahme – vom Landratsamt genehmigt werden, ab dann darf die Anlage theoretisch so lange fahren, wie sie noch einen TÜV bekommt. Behördliche Vorschriften gibt es in dem Sinne also nicht. Wobei wir stets prüfen, ob das Kosten-Nutzen-Verhältnis und das Gästeerlebnis nicht doch eine Ersatzinvestition rechtfertigen. Denn wir sind auf Original-Ersatzteile angewiesen.

Die Wartungspläne sind vom Hersteller vorgegeben, die Kontrollintervalle ebenso. So müssen etwa die Schweißnähte bei Neuanlagen nach zwölf Jahren magnetinduktiv geprüft bzw. geröntgt werden, bei älteren Fahrgeschäften verringert sich der Rhythmus auf sechs Jahre. Steuerungen müssen nach zwanzig Jahren ersetzt werden.

Sie unterhalten viele unterschiedliche Anlagen mit einer Vielzahl an Wartungsaufgaben. Wie managen Sie das?

Wir verwenden eine Instandhaltungsapp, zudem haben wir an jedem Fahrgeschäft einen NFC-Aufkleber angebracht. Meine Mitarbeiter loggen sich über den NFC ein und sehen sofort, welche Aufgaben sie zu erledigen haben. Die Aufgaben sind als

Checkliste angelegt. Muss etwas gemessen werden, lassen sich die Werte eintragen und überprüfen. Ist alles in Ordnung, werden diese mit seinem Ok bestätigt. Stimmt etwas nicht, wird das als fehlerhaft in der App markiert. Alle Wartungsschritte sind dokumentiert – und ich bin stets informiert. Zudem ist der Austausch mit externen Firmen damit sehr einfach zu handeln. Die Hersteller der Fahrgeschäfte können sich per Fernwartung auf die Anlagen schalten. Wobei die Attraktionen im Regelbetrieb aus Sicherheitsgründen offline sind und nur bei Störungen manuell ans Netz angeschlossen werden.

Wie sorgen Sie für genügend Know-how?

Die interne Wissensvermittlung nimmt einen großen Raum ein, dazu kommen Schulungen der Hersteller – sei es bei der ersten Wartung einer neuen Anlage bei uns im Bayern-Park oder bei der Revision von Fahrzeugen im Werk des Lieferanten. Das kostet Geld, ist es aber wert.

Inwieweit kämpfen Sie in Ihrer Branche mit dem Fachkräftemangel?

Im Gegensatz zu den Betriebsleitern bei Seilbahnen beschäftigen wir keine derart spezifischen Berufsbilder, trotzdem bleibt die Mitarbeitergewinnung eine Herausforderung. Die wenigsten Handwerker können sich vorstellen, welche Aufgaben im Freizeitpark auf sie warten



Der Bayern-Park wächst – sowohl was die Fläche als auch die Zahl der Attraktionen angeht.

würden. Zudem müssten sie in der Saison Wochenenddienste leisten. Dafür ist die Arbeit sehr spannend und vielseitig.

Apropos vielseitig: Warum beschäftigen Sie überhaupt Maler im Bayern-Park?

Man glaubt es kaum, aber unsere Maler sind ganzjährig komplett ausgelastet. Das hat unter anderem mit unserem Wildwasser-Rafting zu tun. Die Rundboote sind an der Unterseite beschichtet, um über den Wasserfilm zu gleiten. Diese Beschichtung muss wöchentlich erneuert werden.

Welche Aufgaben übernimmt Ihr Team noch?

Neben den Fahrgeschäften sind wir für die Elektrik der Gebäude und Gastronomiebetriebe verantwortlich. Die Wasserinfrastruktur und die Weggpflege übernimmt dagegen die Abteilung „Bau“ mit sechs Mitarbeitern. Wir von der Technik sind darüber hinaus für die Sicherheit im Park verantwortlich: Vom Bergkonzept bei den Achterbahnen bis zur Rettungskette bei einem Bienenstich!

Interview: Thomas Surre



Zwei Mitarbeiter warten den Freifallturm „Voltrum“ 1,5 Stunden täglich.



Die Böden der Raftingfahrzeuge müssen wöchentlich beschichtet werden.

Die umwelt-schonende Werkstatt am Seil

Spart Zeit, Platz und Ressourcen

www.colombo-vs.ch

COLOMBO

-VS.CH

DROHNENSCHLAG FÜR DIE BRANCHE: INSPEKTION & KONTROLLE AUS DER LUFT

Auf Initiative des Schneilanzenerstellers BÄCHLER hat das Startup SCARA captures eine Drohne für den alpinen Einsatz adaptiert. Sie inspiert autonom die Infrastruktur am Berg, kontrolliert Pisten oder hilft bei Bergungen. Die Anwendungsbereiche wirken grenzenlos.

Bereits im vergangenen Sommer sorgte der Schweizer Beschneiungsspezialist BÄCHLER für Furore, als er den Transport seiner Lanzen mit Schwerlastdrohnen erfolgreich testete. Aus einem Gespräch von COO Mario Koch und einem Schneimeister aus einem namhaften Skigebiet ist dann Idee zu autonomen Inspektionsflügen entstanden bzw. Drohnen noch viel breiter in der Bergbahnbranche einzusetzen – abseits des eigenen Geschäftsfelds. Die richtigen Partner dazu fand BÄCHLER bei dem Drohnen-Startup SCARA captures und dem Skigebiet Melchsee-Frutt als Testareal. In kurzer Zeit konnte eindrucksvoll bewiesen werden, wie voll automatisierte Inspektionsflüge durch Drohnen die Teams am Berg spürbar entlasten: Probleme werden schneller lokalisiert und nötige Überprüfungen in kürzerer Zeit vorgenommen.

Die Drohne DJI Matrice 4TD mit Dock 3 des gleichnamigen, europaweit zertifizierten Weltmarktführers wiegt 1,8 Kilogramm und ist mit einer HD-Kamera mit 8-Fach (optisch) bzw. 120-Fach-Zoom (digital), sowie einer leistungsstarken Wärmebildkamera ausgestattet. Hinzu kommen ein kräftiger Lautsprecher mit einer Reichweite von 150 Metern, sowie eine starke Lichtquelle mit 4.000 Lumen.

Anwendungsbereiche schier unendlich

Durch diese Eigenschaften scheinen die Anwendungsbereiche schier unendlich, folgende Einsatzmöglichkeiten haben BÄCHLER, SCARA captures und die Sportbahnen Melchsee-Frutt bereits identifiziert:



Die Anwendungsbereiche der Inspektionsdrohnen scheinen schier unendlich. © SCARA captures

- Inspektionsflüge Tag und Nacht für Seilbahnen, Beschneiungsanlagen und sonstiger Infrastruktur
- Pistenkontrolle Tag und Nacht – sowohl was den Zustand der Pisten als auch von Menschen angeht (KI/Wärmebild erkennt Personen und Gegenstände – inklusive Ansprache per Lautsprecher)
- Unterstützung bei Lawinenabgängen mit Wärmebild
- Messungen von Distanzen und Schneevolumina
- Videodreh für Marketingzwecke

Erfahrungen in Melchsee-Frutt

Im Gebiet der Melchsee-Frutt wurden Schneerzeuge, Pistenabschnitte und

Anlagenbereiche mehrfach mit vordefinierten Flugprofilen beflogen und ausgewertet. Diese Tests zeigten eine hohe Zuverlässigkeit der autonomen Missionsplanung, eine klare und strukturierte Datenerfassung sowie eine deutliche Entlastung der Betriebsteams. Kritische Zonen konnten sicher aus der Luft kontrolliert werden, Inspektionszeiten reduzierten sich markant und die Bildqualität in Kombination mit Wärmebild ermöglichte präzise Bewertungen des Anlagenzustands. Die Ergebnisse bestätigen, dass die Lösung im täglichen Betrieb effizient funktioniert und einen klaren Fortschritt für Arbeitssicherheit, Prozessqualität und Personalentlastung in Skigebieten darstellt.



Im Gebiet der Melchsee-Frutt werden Anlagenbereiche mehrfach mit vordefinierten Flugprofilen beflogen und ausgewertet.



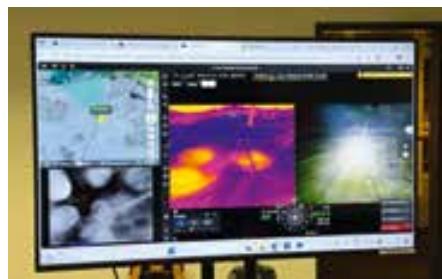
Die Drohnen fliegen mit Lizenzen und Bewilligungen, welche SCARA captures selbst einholt. Die Bergbahn „mietet“ den Service.



Nahe der Talstation wird die Drohne in einer Docking-Station geladen und beheizt. Von dort aus startet sie ihre Flüge. © SCARA captures



Prüfbild NESSy ZeroE mit 8x Zoom und Scheinwerfer. © BÄCHLER



SnoTek TRINITY TRIDUSA nach dem Schneibetrieb. © BÄCHLER



Verstopfte Düse mit 34x Zoom deutlich sichtbar. © BÄCHLER

Rechtliches

Die Drohnen fliegen mit Lizzenzen und Bewilligungen, welche SCARA captures selbst einholt. Die Bergbahn „mietet“ die Dienstleistung, ist also rechtlich abgesichert. SCARA captures programmiert auch die Flugrouten und installiert die Dockstation der Drohne. Zudem schult das Startup die Bergbahnmitarbeiter zum „Operator“. Alle geflogenen Inspektion-Missionen erfolgen vollautonom.

Ein aktives Steuern der Drohne ist nicht notwendig, aber der Operator der Bergbahn kann jederzeit den Flug pausieren, Kamera-Fokussierungen vornehmen und nach der Prüfung der Stelle den Flug fortsetzen. „Im Notfall – etwa bei einer Lawine – darf der Operator die Drohne auch manuell fliegen“, erläutert

Quirin **Gasser** von SCARA captures. Zusammen mit seinem Partner Cyril **Lippmann** hat er die Drohne – die bisher vor allem in der Industrie angewendet wird – auf den alpinen Einsatz adaptiert. So wurde zum Beispiel das Gelände mit der Drohne 3D-gescannt, um genauer Positionen von Schneeverzeugern und Seilbahnmasten zu definieren.

Beispiele für das Potential

Das Potential der Inspektionsdrohnen lässt sich nicht groß genug einschätzen – so die Projektpartner. „Wir können in finsterner Nacht während des aktiven Schneibetriebs aus 18 Metern Entfernung erkennen, welche Düse verstopft ist“, zeigt sich Janis **Jülke** von BÄCHLER beeindruckt. Auch bei Seilbahnen über-

zeugt die Technik: Einerseits lassen sich tägliche und wöchentliche Kontrollen automatisieren und dokumentieren. Der Operator sieht sowohl das Livebild am PC im Büro, als auch die Bilder der Drohne im Nachgang.

Andererseits hilft die Drohne bei Störungen: Anstatt lange nach einem Fehler zu suchen und im schlimmsten Fall jede Stütze zu erklimmen, lassen sich alle Stützen abfliegen und das Wartungsteam kann sogleich mit dem richtigen Ersatzteil zur richtigen Stelle geschickt werden. Per Lautsprecher können auch die Gäste in den Kabinen über die Situation informiert werden. Der Lautsprecher ist noch in 150 Metern gut zu hören. Nicht zuletzt kann der Scheinwerfer mit 4.000 Lumen große Flächen ausleuchten. ts

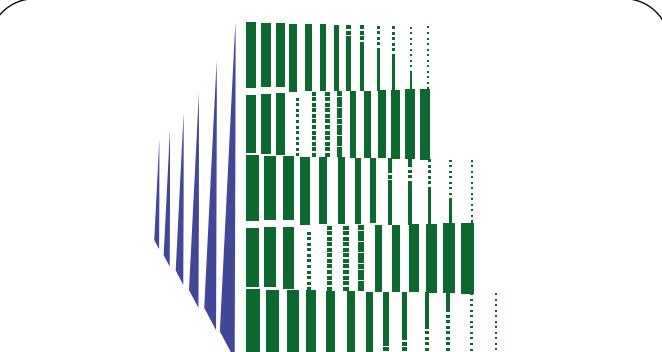
EDITH CADENA-MICHEL

Leiterin Marketing & Vertrieb Sportbahnen Melchsee-Frutt

„Uns hat die Schnelligkeit und Zuverlässigkeit beeindruckt. Es wurde auch schnell aufgezeigt, die Drohne ist keine Konkurrenz für die Mitarbeitenden, sondern eine hilfreiche Entlastung für Routineaufgaben, damit Zeit für die wesentlichen Aufgaben gewonnen wird.“



Enorme Leuchtkraft: Die Schneilazne NESSy ZeroE mit Drohne mit eingeschaltetem Scheinwerfer. © BÄCHLER



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



Impressionen von der Großrevision an der Seilbahn „Polinka“ in Breslau, die innerhalb von vier Wochen abgewickelt wurde. © INAUEN-SCHÄTTI

INAUEN-SCHÄTTI IN BRESLAU: URBANE KOMPAKTSEILBAHN REVISIERT

Mit mehr als 500.000 Fahrten in zwölf Jahren – also rund 114 Fahrten täglich – ist die Anlage im polnischen Breslau die höchstbelastete Kompaktseilbahn von INAUEN-SCHÄTTI. Der Hersteller durfte nun auch die sechs- und zwölfjährigen Revisionen durchführen. Ein Fakt erstaunt dabei.

Brücke oder Tunnel - das sind meist die einzigen Optionen, die beim Queren eines Flusses zur Debatte stehen. Nicht so im polnischen Breslau: Dort hat sich die Technische Universität für eine Kompaktseilbahn entschieden. Seit 2013 verbindet die „Polinka“ den neuen Campus westlich des Flusses Oder mit dem „alten“ Universitätsgelände am Ostufer.

Höchstbelastete Kompaktseilbahn

Von den 32.000 Studenten und 4.200 Beschäftigten nutzen bis zu 2.100 täglich die Polinka, hinzu kommen rund 900 Touristen und Einwohner, welche die Fahrt in der Kompaktseilbahn des Seilbahnbauers INAUEN-SCHÄTTI in Anspruch nehmen. Zwei 15er-Kabinen pendeln auf jeweils einem eigenen Seil zwischen den beiden Stationen, die Kompaktseilbahn

besitzt eine Förderleistung von 360 Personen pro Stunde und überwindet eine Länge von 373 Metern in nur zwei Minuten.

So kamen in zwölf Jahren rund 500.000 Fahrten zusammen – das entspricht rechnerisch 114 Fahrten pro Tag. „Die Polinka ist die höchstbelastete Kompaktseilbahn aus unserem Hause, entsprechend spannend war für uns der Revisionsauftrag 2025“, berichtet Johann Schiesser, Technischer Sachbearbeiter Service & Unterhalt Seilbahnen bei INAUEN-SCHÄTTI. Das Schweizer Unternehmen hat sich darauf spezialisiert, sämtliche Lebensphasen von (Kompakt-) Seilbahnen abzudecken – von der Planung über Konstruktion und Bau bis zu Wartung, Service, Revision und gegebenenfalls Abbruch.

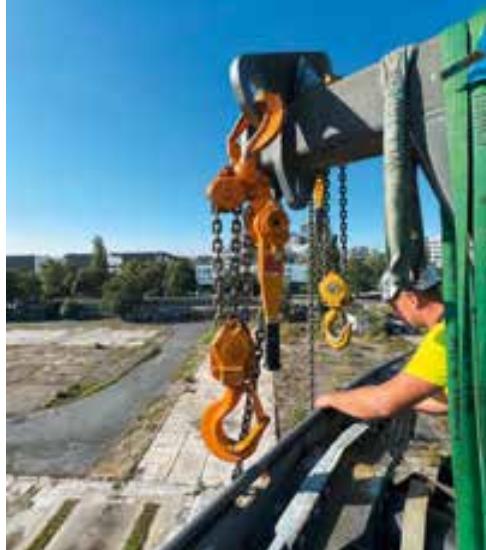
Sehr guter Allgemeinzustand

Ob der hohen Beanspruchung der Bahn war Schiesser von dem guten Allgemeinzustand beeindruckt: „Die Wartung wird seit dem Neubau durch DOPPELMAYR Polen übernommen, die Anlage war trotz der hohen Belastung sehr sauber und gepflegt und der Verschleiß hielt sich in Grenzen.“ Trotzdem waren natürlich die gängigen sechs- und zwölfjährigen Revisionen zu erledigen – und dafür wurde die INAUEN-SCHÄTTI AG als Kompaktseilbahnexpertin engagiert.

Johann Schiesser übernahm die Planung sowie Projektierung von der Schweiz aus: Er organisierte die Ersatzteillogistik, den Werkzeugtransport (etwa Seilwinde und Seilhaspel) sowie die Zollformalitäten. Vor Ort leitete ein Servicemonteur als



Der Seilbahnbetreiber, DOPPELMAYR Polen und INAUEN-SCHÄTTI arbeiteten Hand in Hand, um die Großrevision zu bewältigen.



Supervisor einen Monat lang die Arbeiten. Unterstützt wurde er zwei Wochen lang von zwei Seilzugspezialisten. Zu jeder Zeit halfen Mitarbeiter von DOPPELMAYR Polen und dem Anlagenbetreiber mit.

Umfangreiche Revisionsarbeiten

Im ersten Schritt wurden die Laufwerke demontiert und in Einzelteile zerlegt. „Erfreulicherweise fanden wir ein polnisches Unternehmen, das die Teile für uns sandgestrahlt, magnetinduktiv geprüft und neu lackiert hat“, betont Schiesser.

Währenddessen revidierte das Team die Seilsättel auf den Stützen sowie die Seilscheiben in den Stationen und prüfte die Teile magnetinduktiv. Hierbei wurde ein polnischer Sachverständiger hinzugezogen. Auch die Einlageschnüre der Seilscheiben wurden getauscht. Daraufhin wurden die Laufwerke wieder zusammengebaut.

Seilarbeiten inklusive

„Im Rahmen der Großrevision haben wir zudem die Tragseile geschoben und das Zugseil gewechselt. Letzteres war durch den starken Gebrauch am Ende seiner Lebensdauer angelangt“, sagt Schiesser. Das neue 20-Millimeter-Zugseil spleißte

ein Experte des Herstellers FATZER zusammen mit dem ganzen Team. Abschließend wurden die komplett überholten Kabinen montiert.

Deadline zum Semesterstart

„Trotz der umfangreichen Maßnahmen konnten wir zusammen mit allen Mithelfern die Revision innerhalb von vier Wochen abschließen – und hatten sogar noch Puffer“, berichtet Schiesser. Die Deadline war mit Semesterstart der Universität vorgegeben, denn ohne Seilbahn müssten die Studenten und Mitarbeiter zu Fuß einen zwanzigminütigen Umweg über eine Brücke in Kauf nehmen, was den Lehr- und Forschungsbetrieb stören würde. „Hier half uns das System der Kompaktseilbahn. Durch die kompakte Bauweise blieb auch der Wartungsaufwand kompakt“, freut sich Schiesser. Und mit der Großrevision ist INAUE-SCHÄTTI einmal mehr eine wichtige Erfahrung reicher. ts

TECHNISCHE DATEN:

15-ATW Polinka Breslau

Höhe Antriebsstation:	119,00 m
Höhe Gegenstation:	119,70 m
Höhenunterschied:	0,70 m
Schräge Länge:	373,19 m
Stützen:	2
Kabinen:	2
Nutzlast Kabinen:	15 P/1.200 kg
Max. Fahrgeschwind.:	5 m/s
Fahrzeit:	1,95 min
Förderleistung:	366 P/h

INNOVATION IM HÖHENFLUG

Immer wieder neue Wege zu suchen und dies auch über den eigenen Tätigkeitsbereich hinaus, zeichnet die Bächler Top Track AG aus. Alles mit dem Hintergrund, nicht nur ein perfektes Produkt, sondern eine umfassende Lösung anbieten zu können. Mit vollautomatischen Inspektionsflügen von Drohnen für Beschneiungsanlagen, Anlageninfrastruktur, Pistenkontrolle und viele weitere Einsatzgebiete hebt die Zukunft schon heute ab.

#Lanzenspezialist #Innovation

www.bachler.ch | #bachlertoptrack [Facebook](#) [Instagram](#) [LinkedIn](#)

bächler
the pioneer in snowtechnology



ALPINTEC ist ein verlässlicher Partner für die Revision und Wartung von Seilbahnanlagen, darunter auch Pendelbahnen. Zu den langjährigen Kunden von ALPINTEC zählen unter anderem die Innsbrucker Nordkettenbahnen. © ALPINTEC

ALPINTEC: INDIVIDUELLE UND SICHERE WARTUNGSLÖSUNGEN FÜR PENDELBAHNEN

Jede Pendelbahn ist eine Sonderanlage: ortsspezifisch geplant und daher besonders anspruchsvoll in der Wartung. ALPINTEC meistert diese Herausforderungen dank großer Erfahrung und eigenem Spezialmaschinenbau – ein Blick auf ausgewählte Projekte aus 2025.

Viele touristische Berggebiete wären ohne sie schwer zugänglich: Pendelbahnen erschließen mehrere Top-Destinations und sind seit Jahrzehnten täglich im Einsatz. Auch wenn sie zahlenmäßig nicht die größten Anlagen im Seilbahssektor sind, sind sie für den Bergtourismus unverzichtbar.

Doch Pendelbahnen sind nicht Mainstream. Jede Anlage wird individuell geplant und exakt auf die örtlichen Gegebenheiten zugeschnitten – was die Wartung erheblich erschweren kann. Hinzu kommt, dass der ursprüngliche Hersteller häufig längst nicht mehr existiert. Im Laufe der Jahrzehnte verschwanden viele Unternehmen stillschweigend, während andere durch Konsolidierungen übernommen wurden.

Zurückgeblieben sind oft Objekte, die kurz vor einer technischen Überholung stehen oder als „Zwitter“ – halb alt, halb neu – umstrukturiert wurden.

Keine Wartung von der Stange

Standardisierte Wartungskonzepte stoßen hier schnell an ihre Grenzen. Jede Anlage bringt ihre eigenen konstruktiven Besonderheiten mit: unterschiedliche Baujahre, individuelle Trassenführungen,

variierende Steuerungssysteme und Komponenten aus mehreren Hersteller-generationen machen jede Wartung zu einer maßgeschneiderten Aufgabe. Hinzu kommt, dass Ersatzteile häufig nicht mehr serienmäßig verfügbar sind. Zeichnungen fehlen, Dokumentationen sind unvollständig oder entsprechen nicht mehr dem aktuellen Anlagenzustand.

In vielen Fällen müssen Bauteile neu konstruiert, gefertigt oder an moderne Sicherheitsstandards angepasst werden – stets unter Berücksichtigung der bestehenden Substanz.

Eine fachgerechte Instandhaltung erfordert daher nicht nur Erfahrung im Seilbahnbau, sondern auch tiefgehendes Verständnis für historische Anlagentechnik, aktuelle Normen und moderne Fertigungsverfahren. Nur durch diese Kombination lässt sich die Betriebssicherheit langfristig gewährleisten und die Lebensdauer solcher Anlagen nachhaltig verlängern.

Mit Projekten dieser Art kennt sich ALPINTEC bestens aus: Die Kombination aus Erfahrung, technischem Know-how und eigenem Spezialmaschinenbau sorgt dafür, dass jede Anlage wieder voll funktionsfähig wird.

Seilarbeiten als Kernkompetenz

Seilarbeiten zählen zu den sensibelsten Tätigkeiten im Seilbahnbetrieb. Hier entscheiden Erfahrung, Präzision und eingespielte Abläufe über Sicherheit und Langlebigkeit der Anlage. Ein sauber aufgelegtes Seil ist die Grundlage für ruhigen Betrieb, gleichmäßigen Lauf und minimiert den Verschleiß. Aus diesem Grund gilt bei ALPINTEC stets, den Seilzug bodenfrei und geknebelt durchzuführen, um spätere Laufprobleme oder gar Beschädigungen zu vermeiden. Auch Wartungen an Seilen, wie z.B. der Tragseilversatz, sind stets ein heikles Thema. Hier entscheiden gut abgestimmte Arbeitsabläufe über einen erfolgreichen und schnellen Ausgang.



Seilarbeiten gehören zu den Kernkompetenzen von ALPINTEC.

CHRISTOF SCHABUS

Betriebsleiter der Nordkettenbahnen Innsbruck

„ALPINTEC ist seit Jahren ein zuverlässiger Partner bei der Revision unserer Anlagen. Besonders schätzen wir das lösungsorientierte Vorgehen, denn auch bei sorgfältig geplanten Wartungsintervallen können unvorhergesehene Herausforderungen auftreten. ALPINTEC zeigt dabei außergewöhnliches Engagement, um die termingerechte Inbetriebnahme der Anlage sicherzustellen. Auch bei sämtlichen Seilarbeiten überzeugt das Team durch hohe fachliche Kompetenz sowie eine klar strukturierte und professionelle Arbeitsweise.“



2025 wartete ALPINTEC die Seilbahn Reiteralpe für die deutsche Bundeswehr.

Revisions- und Seilarbeiten für Innsbrucker Nordkettenbahnen

Im Jahr 2025 hat ALPINTEC wieder umfangreiche Wartungsarbeiten bei verschiedenen Kunden durchgeführt. Zu den langjährigen Kunden von ALPINTEC zählen unter anderem die Innsbrucker Nordkettenbahnen: Als eines der bekanntesten Wahrzeichen Tirols spielt die Nordkette eine wichtige Rolle für den alpinen Sommertourismus - ebenso wie für den Winterbetrieb. Seit Jahren verzeichnet die Anlage stetig wachsende Besucherzahlen. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an Verfügbarkeit, Betriebssicherheit und eine reibungslose Abwicklung der Wartungsperioden.

Um die unvermeidbaren Stillstandszeiten so gering wie möglich zu halten, ist eine präzise Planung entscheidend. Bereits lange vor Beginn der Arbeiten werden alle Abläufe genau definiert, eventuelle Sonderlösungen entwickelt und die teilweise parallel laufenden Arbeiten aufeinander abgestimmt.

Seilwechsel bei der Seilbahn Reiteralpe für die deutsche Bundeswehr

Für die deutsche Bundeswehr wurden an der Seilbahn Reiteralpe Seile getauscht und betriebsrelevante Komponenten erneuert. Die Arbeiten erforderten höchste Präzision und absolute Betriebssicherheit. Der erfolgreiche Projektabschluss bestätigt die hohe technische Kompetenz von ALPINTEC und zeigt eindrucksvoll, dass das Unternehmen auch bei komplexen Aufgaben im militärischen Umfeld ein verlässlicher Partner ist.

„ALPINTEC macht sich viel Mühe, konstruktiv einwandfreie Lösungen zu unterbreiten. Und genau das ist es, was wir brauchen: einen individuell gefertigten und voll funktionsfähigen Ersatz für Ersatzteile, die am Markt nicht mehr verfügbar sind. Vollständig dokumentiert und mit allen notwendigen Nachweisen. Und das auch bei Stückzahl 1“, kommentiert Christoph S., Betriebsleiter der Bundeswehr-Seilbahn Reiteralpe, die Zusammenarbeit.

Hausinterner Spezialmaschinenbau

Ein wichtiger Erfolgsfaktor von ALPINTEC ist der firmeninterne Maschinenbau. Durch fortlaufende Investitionen in die Bereiche Blechbearbeitung und Zerspanung, hat sich das Unternehmen über die letzten Jahre hinweg einen nennenswerten Maschinenpark aufgebaut. Dazu zählen mehrachsige CNC-Dreh- und Fräsmaschinen, eine leistungsfähige Laserschneideanlage sowie teil-robotisierte TIG-, MAG- und Laserschweißplätze – und viele weitere Geräte, die für eine effiziente Wartung erforderlich sind.

Mehr Infos: www.alpintec.com

kontakt@alpintec.com

+39 0473 787 100

A photograph of two modern cable car cabins suspended from cables against a backdrop of a cloudy sky and distant mountains. One cabin has a small logo on its side. The bottom left corner of the image contains the text "Design by STUDIO F·A·PORSCHE".

bartholet
we move. we connect.

BECORIT: ZUVERLÄSSIGER PARTNER FÜR SEILSCHEIBENFUTTER

Seilbahnen sind in einem Umfeld im Einsatz, in dem Sicherheit und Stabilität entscheidend sind. Besonders wichtig sind Materialien, die Kräfte übertragen, Bewegungen stabilisieren und effektives Bremsen ermöglichen. Genau dafür sorgt BECORIT seit hundert Jahren.

Im Jahr 2026 feiert BECORIT 100 Jahre Expertise im Bereich von Reibwerkstoffen für sicherheitskritische Anwendungen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung und Herstellung von Seilscheibenfuttern, Bremsbelägen, Reibelementen und kompletten Reibsystemen, die in Seilbahnen, Aufzugsanlagen, der Fördertechnik, in Krananwendungen sowie in ausgewählten industriellen und energetischen Bereichen eingesetzt werden. Diese Komponenten bilden das technische Fundament für sichere Mobilität und den zuverlässigen Betrieb komplexer Systeme.

Heute ist BECORIT Teil der Technologiegruppe WABTEC. Dadurch verbindet das Unternehmen seine ausgeprägte materialtechnische Kompetenz mit internationalen Engineering-, Service- und Logistikstrukturen. Diese Einbindung erweitert die technologischen Möglichkeiten und schafft zusätzlichen Mehrwert für Kunden weltweit.

Materialien für kontrollierte Seilscheibenbewegungen

Reibung wird oft als Verlustfaktor betrachtet. In Wirklichkeit ist sie eine der zentralen Voraussetzungen für kontrollierte Bewegung. Ohne stabile Reibwerte wären weder präzises Positionieren noch reproduzierbares Bremsen oder der sichere Betrieb großer Massen möglich. Deshalb entstehen die Reibwerkstoffe von BECORIT nicht unter idealisierten Laborbedingungen, sondern auf Basis realer Einsatzszenarien: hohe Lasten, intensive Bremszyklen, wechselnde klimatische Einflüsse und komplexe thermische Belastungen – insbesondere bei Seilscheibenfuttern, die extremen Kräften ausgesetzt sind.

Im Fokus stehen:

- stabile Reibwerte über weite Temperatur- und Geschwindigkeitsbereiche,
- kontrolliertes und prognostizierbares Verschleißverhalten,
- mechanische Dauerfestigkeit
- sowie die Vereinbarkeit mit modernen umwelttechnischen Anforderungen.



BECORIT – jetzt Teil von WABTEC – ist spezialisiert auf Seilscheibenfutter, Bremsbeläge, Reibelemente und komplexe Reibsysteme. © WABTEC

Für Betreiber bedeutet das nicht nur Sicherheit, sondern auch planbares Systemverhalten, optimierte Wartungsintervalle und reduzierte Risiken ungeplanter Stillstände.

Mehrwert jenseits der Komponenten

Reibwerkstoffe bleiben für Fahrgäste und Anwender meist unsichtbar. Doch jede kontrollierte Bewegung der Seilscheibe, jede ruhige Kabinenfahrt, jede präzise Positionierung von Lasten basiert auf der zuverlässigen Funktion dieser Bauteile. Lösungen von BECORIT tragen dazu bei,

- die Betriebssicherheit zu erhöhen,
- die Lebensdauer zentraler Baugruppen zu verlängern,
- angrenzende Komponenten zu entlasten
- und Service- sowie Lebenszykluskosten zu optimieren.

Damit werden Seilscheibenfutter und andere Reibwerkstoffe zu einem aktiven Instrument für Sicherheitsmanagement, Effizienzsteigerung und nachhaltige Infrastruktur.

Ingenieurarbeit trifft moderne Fertigung

Der Standort Recklinghausen ist Entwicklungs- und Produktionszentrum von BECORIT. Hier verbinden sich Werkstoffwissenschaft, moderne Fertigungskonzepte, automatisierte Prozesse und systematische Qualitätskontrollen.

Die Produktionsumgebung wird kontinuierlich weiterentwickelt – mit dem Ziel, stabile Prozesse, reproduzierbare Produkteigenschaften und kundenspezifische Lösungen für anspruchsvolle Systeme sicherzustellen.

Parallel dazu integriert BECORIT konsequent Prinzipien der Energieeffizienz und Nachhaltigkeit und versteht ökologische Verantwortung als festen Bestandteil seiner industriellen Strategie.

Dort, wo Bewegung – besonders von Seilscheiben – nicht dem Zufall überlassen werden darf, arbeitet BECORIT.



BECORIT sorgt für Sicherheit – auch bei der Seilbahn Zugspitze. © DOPPELMAYR

MIT DEM RICHTIGEN DRUCK: HYDRAULIK-SERVICE DER DOPPELMAYR GRUPPE

Ein reibungsloser Betrieb und höchste Verfügbarkeit von Seilbahnanlagen sind das Ergebnis professioneller Wartung und vorausschauender Serviceleistungen. Der Hydraulik-Service ist ein zentraler Baustein, um Stillstände und teure Reparaturen zu vermeiden.

Prävention statt Reparatur

Regelmäßige Inspektionen und der Austausch von Verschleißteilen sind unerlässlich, um die Lebensdauer einer Seilbahn zu verlängern und ungeplante Ausfälle zu verhindern. Im Rahmen des Hydraulik-Services der DOPPELMAYR Gruppe werden das Hydrauliköl und auf Kundenwunsch auch das Getriebeöl erneuert sowie eine vollständige Funktionskontrolle durchgeführt.

Verantwortung abgeben,

Wissen aufbauen

Die Klostertaler Bergbahnen nutzen das Angebot des Hydraulik-Service seit mehr als zehn Jahren. Warum das so ist, erklärt Betriebsleiter Bernd **Weingasser**: „Die Dienstleistung des Herstellers stellt für uns eine wesentliche Verbesserung in puncto Verlässlichkeit und Verfügbarkeit der hydraulischen Komponenten unserer Anlagen dar. Seit wir den Service in Anspruch nehmen, gab es kaum Störungen, bzw. Ausfälle, da Mängel frühzeitig erkannt und behoben werden.“

Doch das ist noch nicht alles, denn das Betreiberpersonal wird aktiv in die Servicearbeiten eingebunden. So wird der Hydraulik-Service gleichzeitig zum Schulungsevent, bei dem wertvolles Wissen direkt vor Ort vermittelt wird. „Für unser Revisionspersonal ist die Mitwirkung an den hydraulischen Anlagenkomponenten wie eine spezifische Schulung, bei der sie unter Anleitung des Monteurs Bauteile prüfen und warten können.



Mit dem Hydraulik-Service der DOPPELMAYR Gruppe lassen sich Stillstände und Reparaturen vermeiden. © DOPPELMAYR

Selbst langjährige Mitarbeiter profitieren von der Erfahrung der DOPPELMAYR-Monteure, die ihr Fachwissen interessiertem Personal gerne weitergeben. Aufgrund der bisherigen Erfahrungen mit dem Hydraulik-Service von DOPPELMAYR können wir diese Dienstleistung absolut weiterempfehlen“, betont Weingasser.

Zeit sparen und Verfügbarkeit erhöhen

Die DOPPELMAYR Gruppe hat neben dem Hydraulik-Service viele weitere Services im Portfolio. Von einzelnen Komponenten bis zu maßgeschneiderten Wartungspaketen ist alles möglich. Damit investieren Bergbahnen in die Zukunft ihrer Anlage und profitieren von der

jahrzehntelangen Erfahrung des Herstellers, bestens geschulten Servicetechnikern und einer lückenlosen Dokumentation gemäß aller geltenden Normen und Verordnungen. Die Zusammenarbeit mit Behörden wird durch die Expertise der DOPPELMAYR Gruppe zusätzlich erleichtert. Bergbahnen können somit auf einen Service vertrauen, der den Unterschied macht- und erleben, wie einfach professionelle Wartung sein kann.

Kontakt

Bergbahnen können den Hydraulikservice im neuen Kundenportal kontaktieren unter portal.doppelmayr.com oder über support@doppelmayr.com.



Die Klostertaler Bergbahnen nutzen den Hydraulik-Service seit mehr als zehn Jahren.



Bernd Weingasser
Betriebsleiter Klostertaler Bergbahnen

AUCH MARKETING MUSS ZUR REVISION: STRATEGIE UND MASSNAHMEN CHECKEN

Das Marketing – Basics und Ausgangsfaktoren, Strategie und konkrete Maßnahmen – gilt es regelmäßig gründlich und professionell einer Weiterentwicklung zu unterziehen.

Während Verschleiß bei Anlagen oder Updates bei Computern klare Gründe für Wartungen bzw. Revisionen sind, wird der Weiterentwicklungsbedarf des Marketings oft unterschätzt. Dabei erfordern sich ändernde Fakten, Zahlen, Marktentwicklungen, Grundannahmen usw. zwingend eine regelmäßige Marketing-Revision. Diese sollte sich auf drei Schwerpunkte konzentrieren:

- Basics und Ausgangsfaktoren (Zahlen, Fakten, Gästestruktur, Produkt und Angebot u.v.m.) sind auf ihre Aktualität und Plausibilität hin zu prüfen. Neue interne und externe Erkenntnisse sind zu beachten.
- Die Marketing-Strategie ist entsprechend zu hinterfragen und zu aktualisieren.
- Marketing-Maßnahmen sind bezüglich Strategie-Konformität, Wirksamkeit und Kosten-/Nutzen-Relation zu überprüfen.

Wertvolle Impulsgeber der Revisionsarbeiten sind aktuelle Studien und Marktforschungsergebnisse. Interessante und relevante Erkenntnisse im Überblick:

Die Reiselust ist riesig-groß

90 Prozent der Österreicher (plus ein Prozent zu 2025) wollen im heurigen Jahr verreisen, im Durchschnitt 21 Tage lang (plus zwei Tage zum Vorjahr). Das besagen die neuesten Erkenntnisse des Ruefa Reisekompass 2026. Jeweils rund ein Viertel der Befragten macht pro Jahr eine, zwei, drei oder vier bzw. mehr Urlaubsreisen. Im Schnitt liegen quer über alle Altersgruppen 2.209,- Euro für Urlaube bereit. Dennoch führt die aktuelle Teuerung bei mehr als der Hälfte der Reisenden zu bewussterem Mitteleinsatz: 15 Prozent nutzen günstigere Nebensaisonen, 13 Prozent spezielle (Frühbucher-)Angebote und 12 Prozent sind sparsamer am Urlaubsort. Größer denn je ist die Anziehungskraft von „Sommer, Sonne, Meer“: 54 Prozent (plus vier Prozent zu 2025) planen heuer einen Strandurlaub.



Wie wird das Marketing von Bergbahnen zu einer gut geölten Maschine? © SI/Gemini

Auch hoch im Kurs sind Wellness-/Erholungsreisen (35 Prozent), Sportliche Aktivurlaube (20 Prozent) und Ski-/Winterurlaube (12 Prozent). Obwohl die Sehnsucht ins Ausland zu reisen groß ist, planen 66 Prozent der Österreicher (auch) in der Heimat zu urlaufen. Quelle: Ruefa Reisekompass 2026, 13.1.2026

SI-FAZIT: Die Anzahl potenzieller Gäste wächst weiter, wobei der „Konkurrent“ Meeresurlaub mit enormer Sehnsuchts-Power punktet. Dem gilt es intern mit realistischen Erwartungen gepaart mit klarem Fokus auf die eigenen Stärken und viel, viel Emotion in der Angebotsdarstellung zu begegnen.

Reisetrends im Überblick

Reiseveranstalter TUI sieht auf Basis einer aktuellen Befragung fünf zentrale Trends. „Solo-Travel“: 31 Prozent der Befragten planen alleine zu verreisen. „Multi-Stopp-Holidays“: Zwei Drittel der Österreicher ziehen der Abwechslung wegen für 2026 eine Multi-Stopp-Reise in Betracht. „Back to Nature“: Natur und Landschaft sind für 92 Prozent der Reisenden entscheidende Faktoren. Outdoor-Erlebnisse sind für 58 Prozent wichtig.

„Taste Tourism“: Besondere kulinari-sche Geschmackserlebnisse lieben 78 Prozent aller Reisenden. „Off-Peak-Travel“: Außerhalb der klassischen Ferienzeiten zu reisen, planen Dreiviertel aller Österreicher. Quelle: TUI Reisetrend-Check/YouGov, 16.1.2026

Über 1,5 Milliarden Reise-Ankünfte weltweit (plus fünf Prozent zu 2024) und damit ein neues Reise-Allzeithoch sieht die Deutsche Forschungsgemeinschaft Urlaub und Reisen (FUR) für 2025. Auch 2026 dürfte es weltweit weiter aufwärts gehen. Getrübt wird die Perspektive einzig durch die Befürchtung, dass sich die allgemeine wirtschaftliche Lage 2026 verschlechtert. Das erwarten immerhin 59 Prozent der Deutschen. Doch da Urlaub und Freizeit bei ihnen sehr hohe Konsumpriorität haben, ist zumindest von stabiler Nachfrage auszugehen. Quelle: FUR Urlaubsreisetrends 2026, 16.1.2026

SI-FAZIT: Blinder Optimismus wäre fehl am Platz. Vielmehr gilt es das Angebot in Richtung neuer Interessens-Tendenzen weiterzuentwickeln, starke Sehnsuchts-Faktoren plakativ zu betonen und was Preis-/Leistungsattraktivität der Angebo-te betrifft, kreativ zu sein. Oliver Pichler

STARJACK: 10 JAHRE DIGITALES TICKETING

In zehn Jahren hat sich starjack zu einer marktprägenden Ticketing-Plattform entwickelt – mit einer Spannweite von Webshops über Apps bis hin zu B2B- und Hospitality-Lösungen. Die Geschäftsführer Franz Holzer, Roland Niedermayr und Christian Klar über das Erfolgsrezept.

SI Magazin: starjack feiert zehn Jahre digitalen Ticketverkauf für Bergbahnen. Was macht starjack aus Ihrer Sicht so besonders?

Franz Holzer: starjack ist längst mehr als ein Onlineshop – es ist ein integraler Bestandteil der Digitalisierung im Bergbahnvertrieb. Unsere Plattform vernetzt Bergbahnen und Gäste auf einfache und performante Art. Dabei setzen wir auf maximale Reichweite, mobile Lösungen über starjack.com und unsere App sowie auf benutzerfreundliche Webshops.

Roland Niedermayr: starjack bietet flexible Webshop-Modelle mit vielfältigen, modularen Tools. Aber auch für den B2B-Verkauf haben wir mittlerweile starke Lösungen entwickelt, mit denen Bergbahnen Ticketkontingente gezielt und mit wenig administrativem Aufwand an Partner wie Reisebüros oder Skischulen vergeben können. Das schafft Effizienz und zusätzliche Reichweite.

Christian Klar: Aus technischer Sicht zeichnet starjack vor allem die Stabilität, Skalierbarkeit und Integrationsfähigkeit aus. Unsere Systeme sind darauf ausgelegt, auch bei Spitzenlasten – etwa an stark frequentierten Skitagen – zuverlässig zu funktionieren und sich nahtlos in bestehende Kassen-, Zutritts- und ERP-Systeme der Bergbahnen einzubinden.

Wie hat sich die Plattform in den vergangenen zehn Jahren entwickelt?

Franz Holzer: starjack startete als visionäre Lösung zu einer Zeit, als viele Bergbahnen noch stark auf den klassischen Kassenverkauf setzten. Jetzt nutzen über 100 Bergbahnen unsere Plattform sowie unsere individuellen Webshoplösungen. Von Beginn an haben wir stark in Service, Support und Partnerschaft investiert – das zeichnet uns bis heute aus.

Roland Niedermayr: Nicht zu vergessen: starjack ist als Tochter der POOLALPIN-Familie aus der Branche herausgewachsen. Dieses Verständnis für die operativen Abläufe und Herausforderungen der Bergbahnen fließt direkt in unsere Produktentwicklung ein.



Christian Klar: Parallel dazu hat sich die technologische Basis massiv weiterentwickelt. Wir haben die Plattform kontinuierlich modernisiert, Schnittstellen erweitert und auf aktuelle Sicherheits- und Performance-Standards gesetzt. Dadurch konnten wir neue Funktionen schnell ausrollen und gleichzeitig höchste Verlässlichkeit gewährleisten.

Welche Innovationen haben starjack in den letzten Jahren besonders geprägt?

Roland Niedermayr: Wir haben den digitalen Ticketverkauf stark diversifiziert – vom klassischen Online-Ticket über B2B-Tools bis hin zu Hospitality-Lösungen für Hotels. Die starjack-App, der Keycard-Druck sowie Tools für Pricing oder Gutscheine erweitern das Angebot laufend. Entscheidend ist für uns der konkrete Mehrwert für die Bergbahnen.

Christian Klar: Technisch gesehen waren vor allem die Automatisierung von Prozessen, leistungsfähige Schnittstellen, die Weiterentwicklung unserer App sowie die Erweiterung der Buchungskanäle auf den B2B-Bereich zentrale Innovationsschritte. Neben der Hotelverkaufssoftware haben wir zusätzlich eine eigene B2B-Lösung entwickelt, über die Reisebüros, Vereine und andere Vertriebspartner unserer Bergbahnen Tickets direkt verkaufen können. Parallel dazu wurde eine umfassende Datenbasis aufgebaut: Die strukturierte Sammlung, Aufbereitung und Analyse von Daten gewinnt für unsere Bergbahnen zunehmend an

Bedeutung und schafft Entscheidungsgrundlagen für operative und strategische Entwicklungen.

Franz Holzer: Für mich liegt der Schlüssel in der Kombination aus technischer Exzellenz und starkem Servicegedanken. starjack macht digitales Ticketing nicht nur möglich, sondern effizient, anwendbar und zukunftssicher.

Wie sieht die Zukunft von starjack aus?

Roland Niedermayr: Wir bleiben klar innovationsgetrieben. Neben der Weiterentwicklung bestehender Tools arbeiten wir an stärker personalisierten Angeboten, noch tiefer integrierten Lösungen und zusätzlichen B2B-Funktionalitäten. Digitalisierung ist kein Zustand, sondern ein fortlaufender Prozess.

Christian Klar: Technologisch fokussieren wir uns auf noch mehr Automatisierung, Datennutzung, Systemintegration und werden natürlich auch den KI-Bereich stark nutzen. Ziel ist es, Bergbahnen künftig noch besser bei der Steuerung von Nachfrage, Auslastung und Vertrieb sowie Gästen mit Hilfe eines KI-Assistenten bei der Ticketwahl und Buchung zu unterstützen.

Franz Holzer: Und bei aller Technik steht für uns eines im Mittelpunkt: unsere Partner. Wir hören zu, entwickeln gemeinsam und begleiten Bergbahnen in allen Phasen des digitalen Vertriebs.

Mehr Infos für Bergbahnen:
www.b2b-starjack.com

DIE DIGITALE KLUFT AM BERG: EFFIZIENZ ALS GESCHÄFTSMODELL

In der Seilbahnbranche entscheidet die digitale Durchdringung der gesamten Organisation über den wirtschaftlichen Erfolg. Ein Pionier ist hier die Bergbahn AG Kitzbühel. Ein tiefer Einblick in die Strategie hinter dem Erfolg – und eine Einladung zum Experten-Webinar am 17. März 2026.

In der Seilbahnbranche trägt heute nicht mehr nur die Technik am Seil zum wirtschaftlichen Erfolg bei, sondern vor allem die digitale Durchdringung der gesamten Organisation. Während viele Betriebe noch in der Sackgasse reiner „Info-Apps“ stecken, zeigen Pioniere wie die Bergbahn AG Kitzbühel, wie man operative Exzellenz mit moderner Kommunikation verheiratet.

Mehr als nur Kommunikation

Die digitale Transformation der Bergbahnen ist längst kein Zukunftsszenario mehr, sondern eine tägliche Notwendigkeit. Doch wer den Begriff nur als die Einführung einer neuen Software versteht, greift zu kurz. In einem Sektor, der wie kaum ein anderer von saisonalen Schwankungen, komplexen Sicherheitsbestimmungen und einer geografisch weit verstreuten Belegschaft geprägt ist, geht es um mehr: Es geht um die Verbindung von Menschen und Prozessen in Echtzeit.

August Schärli, Gründer der TMC-Enluf AG, beobachtet die Branche seit 2014 intensiv. Seine Erkenntnis: Viele Unternehmen investieren zwar in Technologie, erreichen aber nicht den erhofften Return on Investment (ROI). „Kommunikation allein löst nur die halbe Gleichung“, so Schärli. „Ein System, das nur Informationen sendet, ist wie eine Seilbahn ohne Gondel – die Station sieht gut aus, bringt den Gast aber operativ nicht wirklich ans Ziel.“



August Schärli
CEO TMC Enluf

Die drei Pfeiler des Wandels:

Strategie statt Stückwerk

Um echten Wandel voranzutreiben, müssen drei fundamentale Pfeiler ineinander greifen: die Einbindung aller Mitarbeitenden, die Optimierung der Kommunikation und – als entscheidender Hebel – die Digitalisierung operativer Abläufe.

- **Mitarbeitende im Zentrum:** In der Seilbahnbranche arbeitet der Großteil der Belegschaft nicht am Schreibtisch. Pistenretter, Mechaniker und Servicekräfte sind mobil. Erreicht man diese Menschen nicht digital, bleibt eine „digitale Kluft“ bestehen, die Effizienz und Sicherheit gefährdet.
- **Strukturierte Kommunikation:** Es reicht nicht, E-Mails durch Chat-Gruppen zu ersetzen. Wahre Effizienz entsteht, wenn wichtige Informationen – von Pistenkontrollen bis zu Sicherheitshinweisen – in Echtzeit und rechtssicher dort ankommen, wo sie gebraucht werden.
- **Der digitale Arbeitsplatz:** Dies ist der Bereich, in dem der ROI laut Schärli um den Faktor 10 steigt. Wenn täglich wiederkehrende Aufgaben wie das Onboarding neuer Mitarbeiter, Checklisten, Unterhaltsarbeiten an Anlagen, Unfallmeldungen oder Materialbestellungen direkt auf dem Smartphone erledigt werden können, spart das nicht nur Zeit und Papier, sondern reduziert massiv die Fehlerquote.

Die Sackgasse der „Billig-Lösungen“

Ein häufiger Fehler bei der Systemwahl ist der Fokus auf den reinen Anschaffungspreis einer Kommunikations-App. „Die Annahme, dass eine Mitarbeiter Messaging-Lösung günstiger ist, mag anfangs stimmen“, erklärt Schärli. Doch sobald das Projekt Fahrt aufnimmt und das Unternehmen den Wunsch entwickelt, auch operative Prozesse wie Schlüsselübergaben, wiederkehrende Unterhaltsarbeiten, Tank- und Abrechnungsvorgänge, Urlaubsanträge oder Dienstpläne einzubinden, stoßen diese isolierten Tools an ihre Grenzen.



Das Resultat ist oft eine fatale Fragmentierung: Das Unternehmen muss eine zweite, spezialisierte Lösung anschaffen. Die Mitarbeitenden müssen dann mit zwei oder drei verschiedenen Apps hantieren. Das führt zu Frustration, Fehlern und am Ende zu höheren Kosten, da die Integration fehlt. Oft muss das gesamte Projekt noch einmal neu gestartet werden.

Kitzbühel: Effizienz als Markenzeichen

Ein Paradebeispiel für eine erfolgreiche, ganzheitliche Strategie ist die Bergbahn AG Kitzbühel. Als einer der weltweit führenden Bergbahnbetriebe stand KitzSki vor der Herausforderung, eine hohe Anzahl an Mitarbeitenden an unterschiedlichsten Standorten nicht nur zu informieren, sondern operativ zu vernetzen. In der Zusammenarbeit mit TMC-Enluf wurde Beekeeper als zentrale Plattform gewählt – die einzige Lösung, die laut Schärli sowohl die interne Kommunikation als auch die Digitalisierung komplexer Arbeitsabläufe in einem System vereint. Für Kitzbühel war dies eine strategische Entscheidung: Effizienz ist hier kein Selbstzweck, sondern die Grundlage, um den hohen Qualitätsstandard des Skigebietes bei gleichzeitig steigendem Kostendruck zu halten.

Seit dem Rollout hat sich die Plattform in Kitzbühel stetig weiterentwickelt. Es geht heute nicht mehr darum, „dass“ man kommuniziert, sondern „wie“ die digitale Interaktion den Alltag einfacher und produktiver macht.

KITZSKI: Christian Wörister (Vorstand) & Stefan Niedermühlbichler (IT-Leiter)

„WIR BRAUCHEN KEIN ZWEITES WHATSAPP, SONDERN VIEL MEHR!“

SI Magazin: Warum haben Sie die App Beekeeper eingeführt?

Wörister: Auslöser war eine Seilbahnbewegung, bei der die interne Kommunikation eine Herausforderung war und wir nicht alle unserer Mitarbeiter im Skigebiet in Echtzeit erreichen und alarmieren konnten. Wir haben daher ab 2024 ein Kommunikationstool gesucht. August Schärli von TMC Enluf öffnete uns jedoch den Geist dazu, ganze Prozesse im Personalmanagement digital abzuwickeln - denn wenn es nur um Kommunikation ginge, hätten wir gleich bei WhatsApp bleiben können.

Inwieweit wurde das Personalmanagement daher digital transformiert?

Niedermühlbichler: In drei Workshops mit TMC Enluf haben wir wichtige Info- und Verwaltungsaufgaben digital durchgedacht. Nun läuft nicht nur die Kommunikation und Information der Mitarbeiter über Beekeeper, sondern auch Urlaubsanträge, Krankmeldungen und Dienstpläne. Hier müssen keine PDF gescannt werden, die Prozesse gehen direkt in den Personalakt. Auch die An- & Abmeldung erfolgt in Beekeeper vollautomatisiert.

Wie bringen Sie die Mitarbeitenden dazu, die App Beekeeper zu nutzen?

Wörister: Das Tool bietet derart überzeugende Benefits und Informationsvorsprünge, dass 90 Prozent der Belegschaft Beekeeper freiwillig nutzen. Anders gesagt: Wer es nicht nutzt, hat einen Nachteil. Die App ist unser eigenes Social Media, jeder kann mit jedem kommunizieren – auch wenn derjenige kein Diensthandy oder Dienstmail hat. Die klassischen Kommunikationswege wurden intern komplett durch Beekeeper ersetzt. Die Abteilungen organisieren sich über die App selbst – von der Kommunikation über To-Do-Listen bis zu darin abgelegten Handbüchern. Ein großer Vorteil ist zudem, dass jeder Nutzer die Inhalte in seine Muttersprache übersetzen kann. Zusammengefasst werden so Missverständnisse und Ineffizienzen vermieden.

Welche Rolle spielt Gamification?

Wörister: Die soziale und informelle Funktion von Beekeeper ist nicht zu unterschätzen. In der App werden Firmenevents geplant, private Kleinanzeigen erstellt, Bergfotos geteilt oder kollaborative Spiele durchgeführt. Die Personalabtei-

lung nutzt Beekeeper auch dazu, Tippspiele oder Adventkalender zu organisieren – inklusive Preise. Diese Gamification ist oft ein zusätzlicher Booster für die Nutzung von Beekeeper.

Apropos Personalabteilung, diese profitiert wohl am meisten von der App?

Niedermühlbichler: Die digitalisierten und teilautomatisierten Prozesse erleichtern die Arbeit der HR-Verantwortlichen tatsächlich sehr stark. Hier wären technisch noch viele Schnittstellen von uns selbst programmierbar – wie Arbeitszeiterfassung, digitale Lohnzettel oder kleinere Schulungen. Generell profitiert jeder bei Kitzski, allen voran die Geschäftsführung, von mehr Effizienz und besserer interner Kommunikation. Man denke nur an unsere Ausgangslage eines Notfalls, wo nun per Pushnachricht alle in Echtzeit informiert werden. Wir haben zudem Zugang zur Beekeeper-Community, wo sich Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen über neue Ideen und Lösungen austauschen, mit denen die digitale Transformation weiter vorangetrieben werden kann.

Interview: Thomas Surre

BERGNETZWERK-WEBINAR „DIGITALE TRANSFORMATION“

DIENSTAG, 17. MÄRZ 2026, 08 BIS 09 UHR



Um Erfahrungen für die gesamte Branche zugänglich zu machen, veranstaltet das SI Magazin am **Dienstag, 17. März 2026 von 08 bis 09 Uhr** im Umfeld des BergNetzWerks ein Webinar mit **August Schärli** von TMC Enluf sowie **Christian Wörister** (Vorstand) und **Stefan Niedermühlbichler** (IT-Leiter) von Kitzski.

Im Fokus stehen die harten Fakten der digitalen Transformation:

- **Herausforderungen:** Welche spezifischen Probleme führten zur Entscheidung für eine Plattform-Lösung?
- **Umsetzung:** Wie gelang es, die Akzeptanz bei den Mitarbeitenden im Gebiet von Tag eins an sicherzustellen?
- **ROI in der Praxis:** Wo wurden die größten Effizienzgewinne erzielt – strategisch wie operativ?



Scan mich

- **Zukunft:** Wie hat sich die Zusammenarbeit seit dem Rollout entwickelt und welche neuen Potenziale wurden erschlossen?
- Anmeldung unter bergnetzwerk.com/webinare#aktuellewebinare

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



ALPINE ENGINEERING

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

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

KI IN DER GÄSTEKOMMUNIKATION: DREI BEISPIELE AUS DEM TOURISMUS

Gäste-Kommunikation ist ein Bereich, in dem KI zunehmend zum Einsatz kommt. Sie beantwortet Fragen, bearbeitet E-Mails, leitet Gäste vor Ort – und liefert dabei den Unternehmen wertvolle Informationen über Besucher. Drei Beispiele, wie KI Organisationen und Reisenden hilft.

52 Prozent der deutschen Gäste nutzen Künstliche Intelligenz (KI) beim Reisen – oder planen zumindest, sie künftig einzusetzen. Unter den KI-Anwendern waren rund 50 Prozent mit den Ergebnissen zufrieden. Das zeigt die aktuelle Deutsche Reiseanalyse – eine jährlich durchgeführte, deutschlandweite Befragung der Österreich Werbung, die das Urlaubsreiseverhalten der deutschsprachigen Bevölkerung ab 14 Jahren untersucht. Unternehmen versuchen daher, im Trend zu bleiben, um das Gästeelebnis zu verbessern und gleichzeitig die eigenen Arbeitsprozesse zu erleichtern.

SI stellt drei Beispiele vor, wie KI heute in den Tourismusdestinationen erfolgreich zum Einsatz kommt.

Der „AI Concierge“:

KI für die Reiseinspiration...

Der „AI Concierge“ ist ein Projekt der Österreich Werbung und steht Gästen auf der Webseite austria.info zur Verfügung. Er hilft ihnen, sich im vielfältigen Informationsangebot zurechtzufinden und einen ersten Eindruck von Regionen und Angeboten zu gewinnen.

Dabei greift der Concierge nicht nur auf die Inhalte der Österreich Werbung zurück, sondern auch auf Informationen der Landestourismusorganisationen – so werden die Antworten besonders lokal und aktuell.

„Wir setzen beim ‚AI Concierge‘ auf eine Kombination aus Suchtechnologie und generativer KI. Der Concierge findet

KI Nutzung in der Customer Journey

Potential: 21,1 Mio potentielle HQ-Ausländer innen



Ergebnisse einer Umfrage im Rahmen der Deutschen Reiseanalyse: Für welche Aufgaben die Teilnehmende KI-gestützte Anwendungen bereits genutzt haben oder sich vorstellen können, sie zu nutzen. © Folie aus der Präsentation von Teresa Karan am 3. Medien Forum Zukunft Winter 2025.

passende Informationen und formuliert darauf basierend in Echtzeit Antworten auf die Fragen der Gäste“, berichtet Teresa Karan, Leiterin der Abteilung „Technische Systeme und Channel-Entwicklung“ der Österreich Werbung.

Zum Start des Projekts gab es einige typische Kinderkrankheiten. Der Assistent hat zu Beginn sehr lange und blumige Antworten formuliert, weshalb die Systemprompting und Tonalität nachgeschärft wurden, um klare, kompakte Ergebnisse zu erhalten. Durch den Einsatz des Chats wurden außerdem veraltete Inhalte auf der Website sichtbar, was eine umfassende Aktualisierung ausge-

löst hat. Zusätzlich mussten Entwickler das System darauf einstellen, dass viele Gäste sehr komplexe Fragen in ganzen Sätzen stellen.

...und für ein besseres Gästeverständnis

Spannende Einblicke liefert KI nicht nur den Gästen, sondern auch der Österreich Werbung selbst – zum Beispiel darüber, über welche Themen die Besucher den Weg zur Webseite finden.

Ein deutliches Muster zeigt das Interesse an österreichischer Küche: Rezepte und Inhalte rund um Kulinarik gehören zu den meistgenutzten Einstiegen auf austria.info.

KI-Chatbot auf der Webseite austria.info

TERESA KARAN

Leiterin der Abteilung „Technische Systeme und Channel-Entwicklung“ der Österreich Werbung

„In einem nächsten Schritt arbeiten wir an der Anbindung weiterer strukturierter Daten, etwa zu Points of Interest, Unterkünften und Restaurants. Dadurch können Empfehlungen künftig noch besser zu den individuellen Wünschen passen. Parallel experimentieren wir mit neuen Funktionen – wie stärker personalisierten Antworten sowie mit ergänzenden KI-Anwendungen – zum Beispiel für spezialisierte Chatassistenten oder zur Unterstützung von Marketing und Content Produktion.“



„Im Chat selbst werden überwiegend faktenbasierte Fragen und konkrete Reiseempfehlungen gestellt, etwa zu Regionen, Aktivitätsmöglichkeiten oder Reisezeiträumen. Kulinarik weckt also die Neugier, und der „AI Concierge“ übersetzt diese Neugier in konkrete Reiseideen“, erklärt Teresa Karan. Die Österreich Werbung verfolgt außerdem, in welchen Sprachen Anfragen gestellt werden. Hier dominieren Deutsch und Englisch, gefolgt von Italienisch, Französisch, Japanisch, Tschechisch, Ungarisch, Chinesisch und Niederländisch.

Salzwelten: KI bearbeitet E-Mails

Der Kundenservice der Salzwelten erhält jährlich knapp 30.000 E-Mails mit unterschiedlichsten Inhalten – von Buchungswünschen über Stornierungen bis hin zu Fragen zu Öffnungszeiten, Preisen oder verlorenen Gegenständen. Diese E-Mails manuell zu sortieren, zu beantworten und an die richtigen Personen weiterzuleiten, war auf Dauer nicht nur zeitaufwendig, sondern auch fehleranfällig.

Seit Mai 2025 unterstützt KI die Mitarbeitenden bei dieser Aufgabe. E-Mails werden automatisch weitergeleitet und mithilfe eines KI-Moduls analysiert. Dabei erkennt das System zum Beispiel Namen, Sprache und Anliegen. Darauf aufbauend erstellt KI Vorschläge für passende Antwortmails – inklusive Tonalität und den richtigen Infos aus dem internen Wissensstand. Je nach Anfrageart werden Mails automatisch beantwortet, zur Prüfung an die Mitarbeitende weitergeleitet oder in eine Übersicht für die manuelle Bearbeitung überführt. „Wenn die KI zu einer Anfrage keine passende oder vollständige Antwort liefern kann, übernimmt die Aufgabe ein Mitarbeiter. Damit stellen wir sicher, dass jede Anfrage kor-

rekt und verlässlich beantwortet wird – unabhängig davon, ob die KI den Fall abdecken kann oder nicht“, erklärt Ramona **Wohlfahrter**, Leiterin des Verkaufsinnen-diensts von Salzwelten. Mit Hilfe dieses Systems können die Salzwelten deutlich schneller auf E-Mails reagieren.

Zudem extrahiert KI nützliche Daten – wie beim „AI Concierge“ – darunter Besuchsdatum, Personenanzahl, Anfrageart, Standort, Sprache, Herkunftsland, Buchungsnummer und vieles mehr. So entsteht eine Datenbasis, die der gesamten Organisation neue Einblicke liefert, zum Beispiel zur Angebotsoptimierung, saisonalen Planung, Bedarfserkennung oder Zielgruppenanalyse.

Tirol: KI auf der Piste

Die Tiroler Skigebiete setzen auf intelligente Besuchersteuerung und mehr Sicherheit auf der Piste – unterstützt durch Daten und KI-Modelle. Seit Corona wurden erste Maßnahmen zur Anzeige von Wartezeiten an Liften umgesetzt. Dabei gibt es verschiedene Ansätze: In Ischgl werden die Wartezeiten der Zubringerbahnen in der App angezeigt. In Serfaus-Fiss-Ladis wurden Tafeln an den Bergstationen installiert, die die aktuellen Wartezeiten an wichtigen Liften anzeigen, sodass die Skifahrer ihre Abfahrt gezielt planen können. Dabei werten Kamerasysteme die Personenzahl an den Lifteinstiegen aus. Die Menschen sind anonymisiert und werden nur als „Punkt“ evaluiert. In erster Linie verfolgen Skigebiete eine weitere Verbesserung des Gästeelebnisses. Wintersportler werden Informationen zur Verfügung gestellt und diese können selbst entscheiden, welche Piste oder Seilbahn sie wählen. Die Tirol Werbung als Vertreter des Tiroler Tourismus denkt an weitere mögliche Anwen-



Wartezeiten werden in der Ischgl-App angezeigt.

dungen. So könnte beispielsweise die Auslastung von Hütten und Restaurants über ein Ampelsystem angezeigt werden. Gäste wüssten so schon im Voraus, ob sie eine Hütte direkt ansteuern oder lieber noch eine halbe Stunde die Pisten nutzen. Auch die Darstellung der Pistenqualität ist denkbar: Ist eine Abfahrt perfekt präpariert, oder haben sich auf der Talabfahrt bereits Buckel gebildet? Wer KI bereits nutzt, ist sich einig: Das Potenzial ist riesig – und schon jetzt erleichtert sie den Alltag deutlich.

Ob in der Gästekommunikation, bei der Bearbeitung von E-Mails oder bei der Besuchersteuerung: KI liefert wertvolle Einblicke und macht das Urlaubserlebnis für Gäste noch angenehmer. ez

AQUA SWING
Schaukeln, staunen, trocken bleiben.

MOUNTAIN INNOVATIONS

MANUFACTURING WOW EFFECTS

Mountain Innovations GmbH · Josef-Wallner-Straße 5 · 94469 Deggendorf
T +49 991 9106-700 · E info@mountain-innovations.com
www.mountain-innovations.com

STREICHER Gruppe

Der Maschinenraum muss unter allen Bedingungen funktionieren.



TECHNOALPIN: WENN DER MASCHINENRAUM ENTSCHEIDET

**Ohne Wasser kein Schnee – und ohne intelligente Steuerung kein verlässlicher Schneibetrieb.
Der Maschinenraum ist der Motor und das Herz jeder Beschneiungsanlage. Gerade in komplexen Skigebieten ist sie der Schlüssel zu einer gleichmäßigen und wirtschaftlichen Beschneiung.**



Der Maschinenraum bildet das Herz und den Antrieb jeder Beschneiungsanlage. Hier wird Wasser unter hohem Druck bereitgestellt, verteilt und präzise geregelt. Während Pumpen, Leitungen und Armaturen die physische Basis bilden, entscheidet die Steuerungssoftware darüber, wie effizient, stabil und ausfallsicher das gesamte System arbeitet.

Das Rückgrat des Schneibetriebs

TECHNOALPIN ist seit über 25 Jahren Spezialist für maßgeschneiderte Steuerungssoftware und entwickelt Lösungen, die den Maschinenraum zum verlässlichen Rückgrat des Schneibetriebs machen. Der Maschinenraum muss unter allen Bedingungen funktionieren. Ausfälle sind im Schneibetrieb keine Option, denn sie wirken sich unmittelbar auf die Schneeproduktion aus.

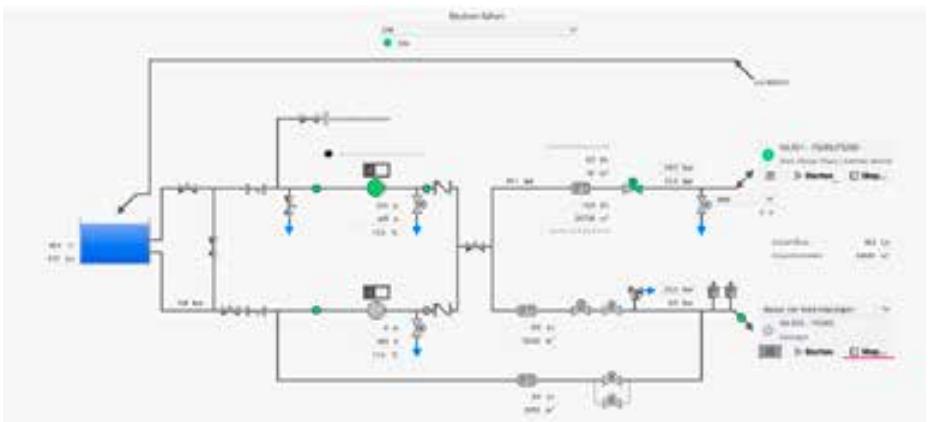
Moderne Skigebiete stellen dabei höchste Anforderungen: wechselnde Temperaturen, große Höhenunterschiede und unterschiedliche Ausbauzustände der Infrastruktur verlangen nach Systemen, die flexibel reagieren und gleichzeitig maximale Betriebssicherheit gewähr-

leisten. Genau hier zeigt sich der Mehrwert individuell entwickelter Softwarelösungen.

Zuverlässige Technik unter Hochdruck

In vielen Skigebieten kommen mehrere Pumpen und Pumpstationen im Parallelbetrieb zum Einsatz. Diese sind häufig auf unterschiedlichen Höhen im Gelände positioniert, um Wasser effizient zu fördern und Druckverluste auszugleichen. Damit alle Pumpen harmonisch zusammenarbeiten, braucht es eine präzise Abstimmung. Ziel ist ein konstanter, gleichmäßiger Druck im gesamten Leitungsnetz – eine zentrale Voraussetzung für gleichmäßige Schneequalität auf allen Pisten.

Die Steuerungssoftware passt den Betrieb der Pumpen laufend an die aktuellen Anforderungen an. Lasten werden intelligent verteilt, Pumpen bedarfsgerecht zu- oder abgeschaltet und Betriebszustände permanent überwacht. Feinste Sensorik erfasst Druck, Durchfluss und weitere relevante Parameter in Echtzeit. Integrierte Schutzmechanismen greifen frühzeitig ein und schützen die



Die Steuerungseinheit des Maschinenraums SPS (links) arbeitet unabhängig vom Leitsystem der Schneerzeuger ATASSpro (rechts), steht jedoch in einem zuverlässigen und performanten Datenaustausch mit diesem. © TECHNOALPIN

Pumpen vor Überlast, Trockenlauf oder schädlichen Druckspitzen. Software, Sensorik und SPS arbeiten dabei nahtlos zusammen und sorgen für einen ausfallsicheren Betrieb – auch unter extremen Bedingungen.

SPS und Software im Zusammenspiel

Die SPS ist die zentrale Steuerungseinheit im Maschinenraum. Sie übernimmt die Verwaltung und Überwachung aller Prozesse innerhalb der Pumpstation und bildet das technische Gehirn der Anlage. Entscheidend ist, dass die Software exakt

auf das jeweilige Skigebiet abgestimmt ist. Topografie, hydraulische Gegebenheiten und betriebliche Anforderungen fließen direkt in die Programmierung ein.

TECHNOALPIN setzt bewusst auf individuelle Lösungen statt auf Standardsoftware. Die SPS arbeitet unabhängig vom Leitsystem ATASSpro, steht jedoch in einem zuverlässigen und performanten Datenaustausch mit diesem.

Alle für den Schneibetrieb relevanten Informationen werden korrekt übermittelt und ermöglichen eine reibungslose Koordination zwischen Maschinenraum

und Beschneiungsnetz. Hinter diesen Lösungen steht bei TECHNOALPIN eine eigene, hochspezialisierte Software-Abteilung.

Ein starkes Team entwickelt die Programme kontinuierlich weiter, integriert neue Regelstrategien und optimiert bestehende Funktionen. Jährliche Weiterentwicklungen und über 25 Jahre Erfahrung fließen in jede einzelne Regelung ein – und stellen sicher, dass der Maschinenraum dauerhaft das bleibt, was er sein muss: das verlässliche Herz der Beschneiungsanlage.

21 →
23.04
2026



MOUNTAINPLANET@ALPEXPO.COM
MOUNTAIN-PLANET.COM

UN ÉVÉNEMENT
alpeXpo



PISTENBULLY: DIE NEUE SMARTCUT-FRÄSE

Gäste sehen am Ende nur eines: eine perfekte Piste. Für Pistenverantwortliche zählt jedoch der Weg dorthin – Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Technik müssen ebenso stimmen wie das Ergebnis. Genau hier setzt die neue SmartCut-Fräse von KÄSSBOHRER an, sie ist nun serienreif.

Zuhören, testen, weiterdenken:

Entwicklung aus der Praxis

Ausgangspunkt der Entwicklung der neuen *SmartCut*-Fräse war kein Reißbrett, sondern die Praxis. Über mehrere Saisonen hinweg hat die Vorentwicklung bei KÄSSBOHRER intensiv zugehört: Rückmeldungen von Kunden, Erfahrungen aus dem täglichen Einsatz sowie Impulse aus Vertrieb und Service flossen konsequent zusammen.

In engem Austausch, mit unterschiedlichen Ansätzen, modernsten Entwicklungsmethoden und zahlreichen Testläufen, entstand Schritt für Schritt die Vision einer Fräse, die den Anforderungen moderner Pistenpräparation optimal entspricht. Das Ergebnis ist serienreif und wird ab der Wintersaison 2026/27 standardmäßig in allen Fahrzeugen verbaut.

Innovation, die Standards setzt

Mit der serienmäßigen Einführung setzt KÄSSBOHRER ein klares Zeichen. Modernste Frästechnologie wird zum Standard und liefert ein weiteres, entscheidendes Argument für den *PistenBully*. Betreiber profitieren automatisch von höherer Präzision, Effizienz und Langlebigkeit – Vorteile, die sich im täglichen Einsatz messbar auszahlen.

VORTEILE SMARTCUT-FRÄSE

- feines Fräsgut
- gleichmäßiges, sauberes, stabiles Finish
- homogenere und belastbarere Pisten – sicht- und spürbar für Gast & Fahrer
- effiziente Bearbeitung der Piste durch reduzierten Kraftbedarf
- effektive Bearbeitung von Eis und hartem Schnee, keine doppelte Passagen
- Arbeiten mit reduzierter Frästiefe und geringerem Anpressdruck
- ruhiger Lauf, reduzierte Belastung, minimierter Verschleiß
- optimale Schneeverteilung
- höchste Spurtreue – auch in Kurven
- höhere Geschwindigkeiten möglich



Mehr Effizienz. Mehr Qualität. Serienmäßig.
Die neue SmartCut-Fräse. © KÄSSBOHRER

CHRISTIAN OBERWINKLER

Vorstand Technik / Chief Technology Officer (CTO) bei KÄSSBOHRER

„Die neue SmartCut-Fräse ist für uns der konsequente nächste Schritt in der Pistenpräparation. Sie verbindet ein sichtbar besseres Pistenbild mit höherer Effizienz und spürbarer Entlastung der Technik. Durch die optimierte Fräsegeometrie und die SmartCut-Technologie schneiden wir Schnee und Eis präziser, benötigen weniger Kraft und erzeugen ein feineres Fräsgut. Gleichmäßigere, stabilere Pisten bei reduziertem Verschleiß und geringerer Energiebedarf – dass wir diese Technologie ab der kommenden Wintersaison serienmäßig einsetzen, unterstreicht unseren Anspruch, Innovation zum Standard zu machen. Dieses Ergebnis konnten wir nur durch konsequente Einbindung unserer Kunden über den gesamten Entwicklungszeitraum – kombiniert mit neuesten Simulationsmethoden – erreichen.“



Sichtbar besser: Feineres Fräsgut für perfekte Cord-Strukturen

Im Zentrum steht die deutlich verbesserte Pistenqualität. Die neue *SmartCut*-Fräse mit optimiertem Gesamtsystem aus Fräswelle und Finisher erzeugt ein besonders feines Fräsgut, das sich gleichmäßig verteilt und ein sauberes, stabiles Finish ermöglicht. Das Ergebnis sind homogenere und belastbarere Pisten – sichtbar für jeden Gast und spürbar für jeden Fahrer.

Maximale Effizienz bei minimalem Kraftbedarf

Ein neu entwickelter Fräszahn mit optimierter Geometrie und zwei scharfkantigen Schneiden sorgt für eine besonders effiziente Bearbeitung der Piste. Der geringere Widerstand reduziert den Kraftbedarf. Bereits bei der ersten Überfahrt werden auch Eis und harter Schnee effektiv zerkleinert, doppelte Passagen entfallen und die Gesamteffizienz der Pistenpflege steigt. Gleichzeitig erlaubt die *SmartCut*-Technologie das Arbeiten mit reduzierter Frästiefe und geringerem Anpressdruck – ohne Einbußen bei der Pistenqualität. Voraussetzung ist eine situationsgerechte Einstellung der Fräse, um das volle Einsparpotenzial auszuschöpfen.

Schonend zu Material und Piste

Auch technisch setzt die neue Fräse Maßstäbe. Die optimierte Geometrie der Fräswelle sorgt für einen ruhigen Lauf, reduziert mechanische Belastungen und minimiert den Verschleiß. Die Technik wird spürbar entlastet – nachhaltige Präparation im besten Sinne.

Sauberes Finish – auch in der Kurve

Der dreistufige Finisherkamm gewährleistet optimale Verteilung des aufbereiteten Schnees, sowie höchste Spurtreue, auch in Kurven. Selbst in anspruchsvollem Gelände entsteht ein gleichmäßiges Ergebnis ohne Verwischen. Für den Fah-

rer bedeutet das mehr Komfort, weniger Anpressdruck und die Möglichkeit, mit höherer Geschwindigkeit zu arbeiten, ohne Abstriche bei der Qualität zu machen.

Das Ergebnis zählt. Und überzeugt.

Gleichmäßigere, stabilere Pisten mit perfekter Cord-Struktur machen die neue *SmartCut*-Fräse zu einem zentralen Baustein moderner Pistenpräparation. Ab der kommenden Wintersaison serienmäßig im PistenBully – entwickelt aus der Praxis, für die Praxis – mit dem Anspruch, das Beste aus jeder Piste herauszuholen.



Die optimierte Geometrie der Fräszähne mit je zwei scharfen Schneiden zerkleinert Schnee und Eis besonders gleichmäßig.

infosoft
swiss made software
BALD MIT CHATFUNKTION UND HR-PROZESSE
[@ infosoft.swiss/kontakt](http://infosoft.swiss/kontakt)



- Der Schweizer Software-Anbieter für gesetzeskonforme Personaleinsatzplanung nach AZG, L-GAV, EU-Recht
- 120+ Kunden im DACH-Raum
- flexible NFC+APP basierte Zeiterfassung für Bergbahn & Tourismus (Standortbindung)
- moderne App für Mitarbeiter-Kommunikation



Skigebiete steuern mit Prinoth Connect Schnee, Flotte und Beschneiung – für mehr Nachhaltigkeit und geringere Kosten. © PRINOTH

PERFEKTE PISTEN, NACHHALTIGE PROZESSE: KITZSKI SETZT AUF PRINOTH CONNECT

Mit Prinoth Connect optimiert KitzSki Schneemanagement, Flottensteuerung und Beschneiung ganzheitlich. Das vernetzte System liefert präzise Daten, steigert die Nachhaltigkeit und senkt Kosten – klare Wettbewerbsvorteile für eines der größten Skigebiete Europas.

Wenn eines der renommiertesten Skigebiete Europas neue technologische Standards setzt, ist das ein starkes Signal für die gesamte Branche.

KitzSki hat sich für *Prinoth Connect* entschieden – die vernetzte Plattform für Schneehöhenmessung, Flottenmanagement und datenbasierte Beschneiung. Ziel ist ein effizienter, nachhaltiger und wirtschaftlicher Betrieb bei gleichzeitig höchster Pistenqualität.

Daten als Basis für nachhaltiges Schneemanagement

Ein zentrales Element von *Prinoth Connect* ist die präzise Schneehöhenmessung. Sie ermöglicht es KitzSki, jederzeit exakt zu wissen, wo wie viel Schnee vorhanden ist. Schneemengen können gezielt verteilt, Überbeschneiung vermieden und Ressourcen geschont werden.

Weniger Wasser- und Energieeinsatz, reduzierte Maschinenstunden und geringerer Treibstoffverbrauch wirken sich direkt positiv auf Kostenstruktur und Umweltbilanz aus – bei gleichzeitig längeren Öffnungszeiten der Pisten.

Für die operative Umsetzung spielt die Integration in bestehende GIS-Systeme eine entscheidende Rolle. Sämtliche relevanten Daten werden zentral gepflegt und können flexibel importiert oder exportiert werden. Ergänzend nutzt KitzSki das Geo-Tool *Leica Alpine Pro*, um Beschneiungsbereiche exakt zu definieren und diese Informationen direkt an das Beschneiungsleitsystem zu übermitteln. So entsteht ein durchgängiger digitaler Prozess von der Planung bis zur technischen Beschneiung.

Flottenmanagement für maximale Transparenz im Betrieb

Neben der Schneemessung bildet das Flottenmanagement einen weiteren Kernbestandteil von *Prinoth Connect*. Betriebs- und Maschinendaten stehen nahezu in Echtzeit zur Verfügung – nicht nur für Pistenfahrzeuge, sondern auch für Skidoos, Quads, Traktoren und weitere Fahrzeuge im Skigebiet. Verbrauchsdaten, Einsatzzeiten und Betriebsstunden lassen sich übersichtlich auswerten und vergleichen.



Mit dem Flottenmanagementsystem von Prinoth Connect behalten Skigebiete jederzeit den Überblick, wo ihre Fahrzeuge sind und was sie tun. © PRINOTH

„Für uns im täglichen Betrieb ist die Schneehöhenmessung ein echter Game-changer“, sagen der stv. Technische Leiter Stefan **Seeber** und Bereichsleiter Piste, Hans-Peter **Schwaiger**. „Wir wissen genau, wo Schnee fehlt und wo genug vorhanden ist. Das spart Zeit, Treibstoff und Beschneiungskosten.“ Betriebsleiter Hahnenkamm Stefan **Hetzenauer** ergänzt: „In Kombination mit dem Flottenmanagement haben wir jederzeit den Überblick – über unsere Pistenfahrzeuge ebenso wie über die gesamte Fahrzeugflotte. Zudem hat sich Prinoth als Partner gezeigt, welcher stets erreichbar ist und sich um alle anfallenden Themen rasch und unkompliziert kümmert sowie auch unsere Vorschläge für die Weiterentwicklung ernsthaft annimmt. Auch dies ist für uns als Kunde ein maßgebender Faktor.“

ANTON BODNER

Vorstand von KitzSki

„Als eines der führenden Skigebiete Europas tragen wir Verantwortung – wirtschaftlich wie ökologisch. Mit Prinoth Connect haben wir eine Lösung gefunden, die uns hilft, Ressourcen gezielt einzusetzen, Kosten zu senken und gleichzeitig die Qualität unserer Pisten weiter zu steigern. Diese Transparenz ist für einen modernen Skibetrieb entscheidend.“

Unabhängig, flexibel, zukunftssicher

Ein wesentlicher Vorteil für KitzSki ist die Möglichkeit, alle Daten und Layer eigenständig zu verwalten. *Prinoth Connect* fügt sich nahtlos in die bestehende Systemlandschaft ein und bietet gleichzeitig hohe Flexibilität für zukünftige Anforderungen. Damit bleibt das Skigebiet unabhängig, skalierbar und bestens auf kommende Herausforderungen vorbereitet.

Mit *Prinoth Connect* setzt KitzSki auf eine Lösung, die Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit und operative Exzellenz verbindet.

Präzise Schneehöhenmessung, umfassendes Flottenmanagement und intelligente Datenintegration schaffen perfekte Pisten – bei geringeren Kosten und höherer Effizienz. Ein klares Bekenntnis zu zukunftsfähigem Skibetrieb.



Prinoth Connect – für nachhaltige und kostensparende Arbeit in Skigebieten jeder Größenordnung. © PRINOTH

Mehr als Seilbahnen

Leidenschaftlich in jeder Hanglage

**INAUEN
SCHÄTTI**



Kompaktseilbahnen
der Inauen-Schätti AG

Individuelle Konfiguration
auf Basis von Standard-
komponenten.

www.seilbahnen.ch



Thomas Neyer
Pistenchef Steibis



Ob Frühling, Winter oder Talabfahrt – die X-Track-Kette meistert jede Herausforderung mit beeindruckender Präzision. © KÄSSBOHRER

NEUE 6-BAND X-TRACK-KETTE: MAXIMALE EFFIZIENZ BEI MINIMAL SCHNEE

Seitdem die Imbergbahn und die Skirena Steibis die KÄSSBOHRER 6-Band X-Track-Kette im Einsatz haben, klingt die Bilanz eindeutig: Maximale Effizienz bei minimaler Schneelage.

In den frühen Morgenstunden, wenn die Sonne langsam über den Hängen des Allgäus aufgeht, ist Thomas **Neyer** schon auf der Piste. Als Pistenchef der Imbergbahn und Skirena in Steibis weiß er, was es bedeutet, selbst bei kritischen Bedingungen eine perfekte Spur zu ziehen. Seitdem er die neue 6-Band X-Track-Kette im Einsatz hat, klingt seine Bilanz eindeutig: „Mehr als zufrieden!“ – so beschreibt er das, was ihm und seinem Team auf der Piste nun gelingt.

Herausragende Performance bei geringer Schneeauflage

Was früher an schneearmen Tagen zur Herausforderung wurde, meistert die X-Track-Kette mit beeindruckender Leichtigkeit. Die Pistenauflage ist deutlich stabiler, der Schnee bleibt dort, wo er hingehört. „Ob Loipe oder Piste – die Spur hält spürbar länger“, bestätigt Thomas Neyer.

Und auf den problematischen Hangkanten im Frühjahr, wo sonst Schneeverfrachtungen das tägliche Bild bestimmten, zeigt sich ein neues, glattes Pistenbild. „Fast wie eine Weltcuppiste – spiegelglatt!“, schwärmt Thomas Neyer. Das Geheimnis liegt in der starken Verdichtung und der intelligenten Konstruktion der Kette. Weniger Auswurf, mehr Schnee bleibt liegen – das macht den Unterschied.

Effizient und kraftstoffsparend

Die neue X-Track-Kette mit 1.420 mm ist ein technisches Meisterstück, das den Herausforderungen moderner Skigebiete mit beeindruckender Flexibilität begegnet. Sie wurde so entwickelt, dass sie bereits bei geringer Schneeauflage ein opti-

males Ergebnis liefert. Besonders im Talbereich, auf Verbindungswegen oder beim Umsetzen von Schneekanonen entfaltet sie ihre Stärken. Durch die geringere Eindringtiefe in den Schnee reduziert sich der Wärmeeintrag – ein spürbarer Vorteil nicht nur für die Pistenqualität, sondern aufgrund der geringeren Frästiefe auch für den Kraftstoffverbrauch und damit die Umweltbilanz.

Vollständige Bearbeitung mit minimalen Überfahrten

Was sofort begeistert, ist die gleichmäßige Bearbeitung der Fläche. Die Kette ist so breit, dass beim versetzten Fahren kaum Überfahrten nötig sind. Das schützt die Grasnarbe, reduziert den Schmutzeintrag – und macht den PistenBully zum echten Präzisionsgerät. Dabei sorgt die Kombination aus verstärkten, stabilen Stegen und Spike-Eisgreifern für ausgezeichneten Seitenhalt und Steigleistung, selbst auf harten oder vereisten Schneedecken. Der Fahrer erlebt dabei nicht nur Fahrkomfort, sondern auch Sicherheit und Kontrolle, die das Arbeiten am Berg spürbar angenehmer machen.

Ganzjahrestauglich

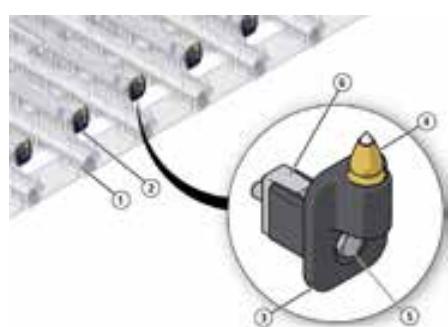
- bereit für jede Herausforderung

Und das Beste: Die X-Track-Kette ist bereit für den Ganzjahreseinsatz. Ob auf winterlichen Pisten oder sommerlichen Zufahrtswegen – sie bleibt verlässlich im Einsatz, ohne dass ein Kettenwechsel notwendig wird. Dank der flexibel wählbaren Bestückung – ohne Spike-Eisgreifer, mit halber oder voller Bestückung – passt sie sich optimal an die jeweiligen Bedingungen an, selbst bei steilen Passagen.

Werkzeug, das den Unterschied macht

Für viele Fahrer und Pistenchefs ist sie mehr als nur ein Antriebsmittel – sie ist ein Werkzeug, das den Unterschied macht zwischen einer guten und einer außergewöhnlichen Piste. Die 6-Band X-Track-Kette bietet nicht nur technologische Finesse, sondern auch das gute Gefühl, auf jedes Wetter und jede Schneelage vorbereitet zu sein.

Mehr zur X-Track-Kette
auf pistenbully.com



Seriennmäßig ist die X-Track-Kette mit einer halben (einfachen) Bestückung ausgestattet, optional aber auch mit der vollen (zweifachen) Bestückung.

SAATGUT ALS GRUNDLAGE: STANDORTGERECHT REKULTIVIEREN

Wie funktioniert nachhaltige Begrünung im Gebirge und artenreiche Ansaaten in tieferen Lagen?
KÄRNTNER SAATBAU informiert über Entwicklung und Anwendung von geeignetem Saatgut.

DER BEGINN

Teure Pflege – mangelnder Erfolg

Mitte der 1980er-Jahre sahen sich die alpinen und hochalpinen Skigebiete zunehmend mit der Frage nach einer nachhaltigen Begrünung konfrontiert. Sehr oft wurde alles getan, was nach dem damaligen Stand der Technik in der Begrünung für notwendig erachtet wurde. Und trotzdem war der Erfolg meistens mangelhaft oder mit teuren Pflegemaßnahmen wie ständiger Düngung und regelmäßiger Nachbesserung teuer erkauft.

Ein großer Teil dieser Probleme war auf die Verwendung von falschem Saatgut zurückzuführen, das für die Grünlandbewirtschaftung gezüchtet wurde und für Standorte im Gebirge einfach nicht geeignet war. Es war eine logische Schlussfolgerung, für Begrünungen das Saatgut von Gräsern und Kräutern zu verwenden, die von Natur aus auf alpinen Wiesen und Weiden wachsen. Allerdings galt so eine Produktion aus damaliger Sicht als ökonomisch nicht machbar.



© KÄRNTNER SAATBAU

Nachhaltige Begrünung im Gebirge

Mitte der Achtzigerjahre begannen in Kärnten erste Versuchsarbeiten in diesem Bereich. In den darauffolgenden zehn Jahren wurden die Grundlagen für eine Produktion alpiner Wildpflanzen an der HBLFA Raumberg - Gumpenstein erarbeitet. Nach dem Überwinden der unvermeidlichen Rückschläge konnten 1995 die ersten Saatgutmischungen für die Begrünung von Skipisten und sonstigen Planierflächen in Hochlagen angeboten werden.

Gemeinsam mit der HBLFA Raumberg-Gumpenstein leistete KÄRNTNER SAATBAU auf diesem Gebiet Pionierarbeit. Das Resultat war ein neues Geschäftsfeld. Mittlerweile kommen in den Mischungen hundert Prozent subalpine und alpine Wildpflanzen zum Einsatz. Das Artenspektrum umfasst neben Gräsern und Leguminosen auch Kräuter. In der Ausweitung des subalpinen und alpinen Kräutersortiments liegt auch der Fokus der nächsten Jahre.

ReNatura® Spezialbegrünungsmischungen für Begrünungen in den Niederungen entwickelt. Zu Beginn lag die Konzentration unter anderem auf Flächen, die hohe Kosten für die Pflege verursachen, wie zum Beispiel Böschungen an Verkehrswegen oder Eisenbahnböschungen. Ziel war es durch die Verwendung standortgerechter, pflegeextensiver Saatgutmischungen die Aufwendungen für die Pflege zu reduzieren. Die Entwicklung ging weiter und das Artenspektrum wurde erweitert. Heute kann KÄRNTNER SAATBAU eine Vielzahl an Mischungen anbieten, die in den unterschiedlichsten Bereichen eingesetzt werden (*siehe Infobox*).

Der besondere Wert der Regionalität

Das gesamte Wildpflanzensortiment der Kärntner Saatbau wird nach dem „Gumpensteiner Herkunfts-Zertifikat“ (G-Zert) zertifiziert. Dabei wird Herkunft, Regionalität, Produktion, Mengenfluss und Generationenfolge des Saatgutes bis zum Endverbraucher hin transparent und nachvollziehbar gestaltet und geprüft.

ANWENDUNGBEREICHE KÄRNTNER SAATBAU

- Alpinbegrünung,
- Begrünungen im Bereich des Waldgürtels,
- Anlage von Äsungsflächen,
- Anlage von Bienenweiden,
- Anlage extensiver Grünlandflächen in der Landwirtschaft,
- Blühmischungen auf Ackerflächen,
- Randbereiche von Straßen, Böschungsbegrünungen,
- Retentions- und Versickerungsflächen,
- Schotterrasen,
- Hochwasserschutzdämme,
- Erweiterungsflächen von Gewerbebetrieben,
- innerstädtische Brachflächen, Park- und Rasenflächen, Verkehrsinseln und Hausgärten.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Artenreiche Ansaaten in tieferen Lagen

Mitte der 2000er-Jahre gewannen artenreiche Ansaaten mit standortgerechtem Saatgut in tieferen Lagen zunehmend an Bedeutung. KÄRNTNER SAATBAU hat begonnen, sich diesem Thema zu widmen und eine großflächigere Produktion von standortgerechten Arten für Begrünungen in Tieflagen aufzubauen. Es wurden aus dem verfügbaren Artenspektrum

AUSBLICK

Die Entwicklung geht weiter

KÄRNTNER SAATBAU passt die Saatgutmischungen laufend an die aktuellen Erfordernisse an und entwickelt die Produktionstechnik mit den Saatgutproduzenten weiter. Damit kann das Unternehmen neue Arten in Kultur nehmen und das Spektrum erweitern.

ts

SKIFahrer: Wie ticken Sie heute? Vorlieben und Erwartungen im Fokus

Über 5.000 Deutsche, Österreicher und Schweizer wurden für eine breit angelegte Consumer-Studie befragt. Wir haben relevante Erkenntnisse für die Seilbahnbranche herausgefiltert.

„Der alpine Skisport bildet die solide, breite Basis. Beim Skitourengehen und Langlaufen sehen wir aktuell Wachstum und in Zukunft noch viel Potenzial. Und das Thema Nachhaltigkeit gewinnt weiter an Bedeutung“, fasst Studienautorin Sonja Koschel zentrale Erkenntnisse ihrer Arbeit „Die Skibranche D-A-CH – Consumer Report 2025“ zusammen.

Um das Konsumverhalten der Wintersportler zu analysieren, haben Geschäftsführerin Koschel und ihr Marketmedia24-Team in Kooperation mit SAZsport insgesamt 5.414 Deutsche, Österreicher und Schweizer (Skifahrer, Langläufer, Skitourengeher) repräsentativ befragt.

Österreich Nr. 1 der Zielländer

Unter den Lieblings-Zielländern der D-A-CH-Wintersportler rangiert Österreich (48,6 Prozent) auf Platz eins. Die Schweiz folgt mit 21,9 Prozent, knapp vor Deutschland (20,8). Italien kommt auf 4,1 Prozent. Interessant ist, dass in der Schweiz (82,9 Prozent) und in Österreich (94,4) die Heimat als Lieblings-Skiland nennen. Hingegen bevorzugen nur 33,3 Prozent der Deutschen ihr Heimatland zum Skifahren. Sie zieht es nach Österreich (47,2 Prozent), in die Schweiz (8,6) und nach Italien (5,4).

Klimafreundlich und nachhaltig

Für 9 von 10 befragten Wintersportlern sind Klimafreundlichkeit und Nachhaltigkeit zentral. Wichtige „grüne Themen“ sind neben Naturschutz ganz generell:



Sonja Koschel
Studienautorin D-A-CH – Consumer Report

- Anreise und Mobilität in der jeweiligen Region
- Unterkunft & Gastronomie
- Ressourcenschonende Beschneiung und Einsatz erneuerbarer Energie, etwa beim Liftbetrieb

SI-FAZIT: Die zahlreichen bereits gesetzten Nachhaltigkeits-Akzente sind zusammen mit neuen Maßnahmen ins Blickfeld zu rücken.

In Zukunft mehr oder weniger?

Spannend ist der Blick in die Zukunft anhand der Frage, ob man zukünftig „mehr, gleich viel oder weniger Wintersport“ betreiben will. Nur 13,3 Prozent planen – ohne Altersschichten bedingte Ausreißer – im Winter weniger sportlich zu sein bzw. sind unentschieden. Dagegen planen 55,3 Prozent gleich viel und 31,3 Prozent mehr Wintersport zu betreiben.

Bemerkenswert sind Detail-Unterschiede bezüglich „gleich viel“ bzw. „mehr“: Skifahren (62,5 Prozent „gleich viel“ zu 23,4 Prozent „mehr“), Langlaufen (45,1 zu 39,1 Prozent) und Skitourengehen (44,2 zu 46,7 Prozent). Soll heißen – während sich das Skifahren bei überproportional großer Gesamtanzahl auf hohem Niveau stabil bis leicht wachsend darstellt, sind beim Langlaufen und Skitourengehen weitere Nachfrage-Steigerungen zu erwarten.

SI-FAZIT: Zusätzlich zu allen Maßnahmen, die das Alpin-Skifahren noch attraktiver machen, ist es ratsam, sich je nach individuellen Möglichkeiten, mit kommerziellem Fokus dem (beschneiten) Langlaufen und Pistentourengehen zu widmen.

Potenzial Skitourengehen

„Die Steigerungsraten bei Skitourengehern waren in den vergangenen Jahren groß. Wichtige Motive dabei sind Neugier, Fitnessverbesserung, sich in der Natur aktiv zu betätigen und die Suche nach einer Alternative zum Alpin-Skifahren. Mehr als die Hälfte der Tourengeher hat in den vergangenen fünf Jahren damit



5.414 Deutsche, Österreicher und Schweizer (Skifahrer, Langläufer, Skitourengeher) wurden repräsentativ befragt.

begonnen und zwei von zehn dieser „Neulinge“ stehen in ihrem ersten Skitouren-Jahr“, weiß Marktforscherin Koschel.

Durch die vielen „Neuen“ hat der Wunsch, im Nahbereich präparierter Pisten aufzusteigen und dann auf der Piste abzufahren, einen deutlichen Schub erhalten. Auch das Interesse am Freeriden ist deutlich gestiegen. Insgesamt ist meist ein Sowohl-Als-Auch-Verhalten feststellbar: Am einen Tag Alpinskifahren, am anderen Skitourengehen und wenn es die Verhältnisse zulassen, seilbahnunterstütztes Freeriden.

SI-FAZIT: Skitourengeher sind eine nicht mehr wegzudenkende Wintersport-Zielgruppe, mit der es sich für Seilbahnunternehmen lohnen kann, bewusst und frei von Dogmen umzugehen, um aktiv ihre wirtschaftlichen Potenziale zu erschließen.

Oliver Pichler

Quelle:

„Die Skibranche D-A-CH – Consumer Report 2025“, Marketmedia24 & SAZsport, Studien-Bestellmöglichkeit:
marketmedia24.de/shop/Die-Skibranche-DACH

HOCHKANT AM FICHTELBERG: FUSION VON THEMENWEG, KUGELBAHN UND APP-KRIMI

Beim neuen Abenteuerweg am Fichtelberg greifen analoge und digitale Erlebnisse im Detail ineinander. Entwickler HOCHKANT hat mithilfe von LOCANDY und anderen Unternehmen eine Ganzjahresattraktion geschaffen, die den höchsten Berg Sachsens touristisch enorm aufwertet.

Anfang 2026 wird am Fichtelberg – Sachsens höchstem Gipfel – der neue Abenteuerweg eröffnet: Ein 5,6 Kilometer langer Wanderweg mit 22 Erlebnisstationen und einem großen Spielplatz. Das Konzept kombiniert den klassischen Themenweg mit einer interaktiven Kugelbahn und einem digitalen App-Krimi. Umgesetzt wurde die Ganzjahresattraktion durch das Generalunternehmen HOCHKANT, gemeinsam mit dem Gamification-Anbieter LOCANDY, Landschaftsgärtnern und einem lokalen Ingenieurbüro.

In der Matrix durchgesetzt

Initiator des Projekts war die Fichtelberg Schwebebahn – damals noch in öffentlicher, nun in privater Hand. Diese entschied sich 2024, einen Erlebnisweg auszuschreiben. „Wir wollten die Destination ganzjährig aufwerten, die Verweildauer der Gäste erhöhen und die Fahrten mit der Kabinen- und der 4er-Sesselbahn steigern“, berichtet Geschäftsführer Rene Lötzsch. Vorgabe war ein ganzheitliches Konzept, das hauptsächlich auf Familien mit Kindern ab sechs Jahren abzielt, spielerisch Informationen vermittelt und auf regionale Themen Bezug nimmt. Dieses lieferte HOCHKANT; die Entwürfe des Allgäuer Erlebnisbauers hatten sich in einer detaillierten Bewertungsmatrix am besten geschlagen.

Der Berggeist und der verrückte Wald

Kern des Konzepts ist ein digitaler Rätselkrimi des Anbieters LOCANDY, welches nur in Kombination mit den analogen Themenweg- und Kugelbahnstationen gelöst werden kann, schildert Stefan



Ein Spielplatz im Bergwerkstil anfordernder Hanglage bildet den Abschluss des Themenweges.

Knödler, Projektleiter bei HOCHKANT: „Los geht es an der Talstation. Dort erwerben die Gäste die Kugeln, die Schatzkarte und eine Bergfahrt mit der Seilbahn. Am Gipfel angekommen beginnt die Geschichte mit dem Berggeist, der einen plötzlich verrückten Wald beklagt und die Gäste um Hilfe bittet.“ Nun werden in rund 3,5 Stunden der Themenweg bewältigt, an den 22 Stationen Rätsel gelöst und Informationen zu Natur, Bergbau und Tourismus gewonnen. Das ist auch für Einheimische interessant. Angereichert wird der Themenweg durch Spielgeräte, Balancierstrecke, Picknicktischen und Aussichtspunkten – einmal sogar mit Blick auf historische DDR-Abhörtürme an der Grenze zu Tschechien. „Zuletzt zeigt sich, dass der verrückte Wald auf fremde Pflanzenarten zurückzuführen ist, welche die einheimische Vegetation verdrängen“, erläutert Knödler die Botschaft des Weges. Die Inhalte der Stationen wurden in einem Workshop mit Gemeinden, Umweltverbänden, Vereinen und Forstwirtschaft festgelegt.

Spielplatz infordernder Hanglage

Den Abschluss bildet ein großer Spielplatz, der den Bergbau thematisiert – etwa mit Fördersturm, Sandplatz und einem Grubenwagen. „Die Hanglage erforderte massiven Landschaftsbau und viel Hirnschmalz, um die Spielgeräte normgerecht zu positionieren – Stichwort Fallhöhe“, so Knödler.

Eine weitere Herausforderung war die detaillierte Abstimmung der analogen und digitalen Inhalte, ebenso Planung, Genehmigung und Bau im Naturschutzgebiet und in den Staatsforsten. Trotzdem konnte das Projekt innerhalb eines Jahres umgesetzt werden – zur vollsten Zufriedenheit der Fichtelberg Schwebebahn. „Unsere Erwartungen wurden zu hundert Prozent erfüllt. Wir sind mit HOCHKANT und deren Partnerfirmen sehr zufrieden, die Mitarbeiter tun wirklich alles, was machbar ist“, freut sich Rene Lötzsch. Er rechnet nun mit bis zu 15 Prozent mehr Gästen auf dem Fichtelberg. Diese dürfen übrigens Kugeln und Schatzkarte mit nach Hause nehmen. ts



Der Erlebnisweg beginnt auf dem Fichtelberg.



Kombi aus Infotafel, Murmelbahn, App-Rätsel.



Kugelbahnen säumen den Weg. © HOCHKANT

DESIGN ATELIER: ERLEBNISELEMENTE MIT CHARAKTER FÜR ALPINE DESTINATIONEN

Erfolgreiche Destinationen erzählen Geschichten. Sie schaffen Identität, Wiedererkennung und emotionale Bindung. Genau hier setzt das Design Atelier von MOUNTAIN INNOVATIONS an: Es entwickelt und fertigt individuelle Erlebniselemente, die Orte unverwechselbar machen.



Idee, 3D-Modellierung und handwerkliche Umsetzung führen zu charakterstarken Erlebniselementen für alpine Destinationen. © MOUNTAIN INNOVATIONS

Der Fokus liegt dabei nicht auf standardisierten Lösungen, sondern auf character-driven Elements. Figuren und Inszenierungen, die eine Geschichte tragen, Besucher leiten, Emotionen auslösen und das Gesamtkonzept einer Destination gezielt unterstützen.

Von der ersten Idee zur erlebbaren Inszenierung

Am Anfang steht immer eine Idee, oft noch als Skizze, manchmal nur als großes Bild im Kopf. Im Design Atelier wird daraus eine durchdachte Inszenierung, abgestimmt auf Standort, Zielgruppe, kulturellen Kontext und strategische Ausrichtung.

Ein Maskottchen, das Gäste entlang eines Erlebniswegs begleitet. Ein Murmeltier, das Kinder spielerisch durch eine Schatzsuche führt. Figuren aus regionalen Sagen oder inszenierte Erlebnis-Elemente – von (Spiel-)Burgen bis hin zu übergroßen Objekten wie einem Wanderschuh als begehbarer Spielszene.

Erlebniselemente können vieles sein. Entscheidend ist ihr Charakter und ihre glaubwürdige Einbettung in die jeweilige Umgebung.

Natürliche Gestaltung und Nachhaltigkeit durch Langlebigkeit

Ein zentrales Merkmal des Design Ateliers ist die naturverbundene Gestaltung. Formen, Farben und Oberflächen orientieren sich an realen Vorbildern aus Natur, Kultur und Handwerk. Ziel ist keine kurzlebige Kulisse, sondern eine Inszenierung, die sich selbstverständlich und

dauerhaft in ihre Umgebung einfügt. Einer der Leitgedanken ist dabei „Nachhaltigkeit durch Langlebigkeit“. MOUNTAIN INNOVATIONS setzt bewusst auf robuste, langlebige Materialien wie glasfaserverstärkten Kunststoff, die für den langfristigen Einsatz im Außenraum konzipiert sind. Durch lange Produktlebenszyklen werden Umweltbelastungen reduziert. Gleichzeitig arbeitet das Unternehmen an alternativen Materialien, um den ökologischen Fußabdruck zu minimieren.

Fotopoints mit Substanz

In Zeiten sozialer Medien sind starke Bilder ein entscheidender Faktor. Das Design Atelier versteht Fotopoints jedoch nicht als isolierte Eyecatcher, sondern als integralen Bestandteil einer ganzheitlichen Erlebnisdramaturgie. Realistisch gestaltete Erlebniselemente, bewusst positioniert und hochwertig inszeniert, schaffen Motive, die geteilt werden und gleichzeitig die Geschichte, Kultur und Identität der Destination transportieren.

Hohe Fertigungsqualität als Basis für Beständigkeit

Die Umsetzung erfolgt mit einem klaren Qualitätsanspruch. Die Erlebniselemente entstehen in eigener Fertigung und werden von erfahrenen Fachkräften realisiert, die auf über 50 Jahre Produktionserfahrung zurückgreifen. Modernste CNC-Technik, klassischer Modellbau, Handlaminatverfahren sowie eigene Lackier- und Trocknungskapazitäten sorgen für höchste Detailgenauigkeit und Widerstandsfähigkeit.

Mit rund 500 Projekten in über 43 Ländern verfügt die Unternehmensgruppe, der MOUNTAIN INNOVATIONS angehört, über eine außergewöhnliche internationale Erfahrung, die auch das Design Atelier maßgeblich prägt.

ROLLBOB: Design trifft Fahrspaß

Ein bekanntes Produkt aus dem Hause MOUNTAIN INNOVATIONS ist ROLLBOB, die innovative Rodelbahn der nächsten Generation. Das Design Atelier bringt hier seine gestalterische Kompetenz insbesondere bei Sonderfahrzeugen ein. Einzigartig gestaltete ROLLBOB-Fahrzeuge mit veränderter Sitzposition steigern Erlebnis und Fahrspaß gezielt – insbesondere für Kinder und Jugendliche. Solche Sonderfahrzeuge können in limitierter Stückzahl als Ergänzung in bestehende Sommerrodelbahnen integriert werden. Auch hier gilt: Design ist kein Selbstzweck. Die Gestaltung erfolgt immer konzeptuell abgestimmt auf Thema, Zielgruppe und Gesamtinszenierung für ein stimmiges Erlebnis mit hohem Wiedererkennungswert.



Individuelle Sonderfahrzeuge für ROLLBOB - innovativ gestaltet, einzigartig im Erlebnis.



Die Hochseilgärten von KRISTALLTURM® gehören zu den beliebtesten Attraktionen der Gäste in der Freizeitdestination Flumserberg, Schweiz.

KRISTALLTURM®: DURCHDACHTE SOMMER-ATTRAKTIONEN FÜR STARKE BERGREGIONEN

Die Sommerangebote sind für Skigebiete schon längst ein Faktor, ohne den ein Erfolg schwer zu erreichen ist. KRISTALLTURM® entwickelt und realisiert Gesamtkonzepte aus Action, Spiel und Erholung – unter anderem speziell für Bergbahnen. Ein Überblick zu den Highlight-Projekten.

Das Sommertgeschäft ist für Skigebiete längst ein zentraler Erfolgsfaktor und birgt enormes Potenzial. Ob unten im Tal oder oben am Berg – gefragt sind erlebnisorientierte Outdoor-Angebote, die eine breite Zielgruppe ansprechen, die Aufenthaltsdauer verlängern und nachhaltig im Kopf bleiben. Dabei geht es nicht nur um Wandern, sondern vielmehr um ein stimmiges Gesamtkonzept aus Action, Spiel und Erholung.

KRISTALLTURM® mit Sitz im bayerischen Lenggries und Achenkirch in Tirol entwickelt und realisiert genau solche Konzepte für Bergbahnen und Tourismusregionen: freistehende Hochseilgärten, Abenteuerspielplätze, Kletter- und Boulderwände, Fitnessparcours sowie den neuen KRISTALLTURM® Playletter.

Action in luftiger Höhe

Modular, platzsparend und wirtschaftlich rentabel. Die freistehenden Hochseilgärten sind in unterschiedlichen Größen und Höhen realisierbar und optimal, um die Auslastung von Bergbahnen im Sommer zu erhöhen.

Ob sportliche Herausforderung oder entspanntes Abenteuer: Im Hochseilgarten entscheidet jeder Guest selbst über Route und Schwierigkeitsgrad. Individuell gestaltete Kletterelemente, intelligente Sicherungssysteme und eine kompakte Bauweise ermöglichen dabei einen personal- und kosteneffizienten Betrieb.

Abenteuer für Groß und Klein

Ganz ohne Personal begeistern die individuellen Kinderspielplätze. Diese plant und baut KRISTALLTURM® auch speziell für Skigebiete, sodass sie im Winter abmontiert werden können. Einzigartige Spielplätze steigern die Attraktivität von Bergregionen deutlich und laden die ganze Familie zum Verweilen ein.

Ein Beispiel ist der Erlebnisspielplatz im Skigebiet Carosello 3000 im italienischen Livigno, der mit Abenteuerpfad, Spielhäusern, Rutschen sowie einer Boulderpyramide begeistert. Naturnahe Gestaltung, ein hoher Spielwert und robuste Materialien sorgen dafür, dass sich die Anlagen harmonisch in ihre Umgebung einfügen.

Wahrzeichen mit Erlebnisfaktor:

Der KRISTALLTURM® Playletter

Ein besonderes Highlight ist der neue KRISTALLTURM® Playletter, ein funktioneller Blickfang für Bergstationen, Panoramapunkte oder Erlebnisareale. Mit einer Höhe von bis zu acht Metern spiegeln die überdimensionalen Buchstaben den Namen eines Skigebiets, Hotels, einer Stadt oder Gemeinde wider und kombinieren damit Marketing, Identität und Spiel. Denn im Inneren der Buchstaben wartet eine Erlebniswelt mit zahlreichen Elementen zum Klettern, Rutschen, Balancieren, und Schwingen.

KristallTurm® GmbH & Co. KG

Tel. +49 (0) 8042 912 530

sales@kristallturm.de

www.kristallturm.de

**KRISTALL
TURM®**
DER HOCHSEILGARTEN



DISNEYISIERUNG DER ALPEN?

Eine zu einfache Erzählung

SI-Experte Domenico Bergamin schreibt über Massentourismus, Naturnähe und über die Frage, was alpine Destinationen von Freizeitparks lernen können.

Zwischen Kitschvorwurf und touristischer Realität

Der Begriff der „Disneyisierung der Alpen“ taucht in tourismuspolitischen Debatten regelmäßig auf. Gemeint ist meist eine Entwicklung hin zu überinszenierten Erlebniswelten, zu viel Unterhaltung, zu wenig Authentizität – und letztlich zu Overtourismus in sensiblen Räumen. Diese Kritik ist nicht aus der Luft gegriffen. Wer sich alpine Landschaften als ruhige Gegenwelt zum Alltag wünscht, empfindet überdimensionierte Architektur, Erlebniswelten und Eventformate schnell als störend.

Als Gegenbild wird sanfter, naturnaher Tourismus vielerorts als Ideal angesehen. Wandern, Schneeschuhlaufen, Skitouren oder agrotouristische Angebote stehen sinnbildlich für Nachhaltigkeit und Entschleunigung. Viele, mich eingeschlossen, suchen in den Bergen genau diese Ruhe und Abgeschiedenheit.

Die Illusion des sanften Massentourismus

Allein die Schweiz und Österreich zählen zusammen jedoch rund 80 Millionen Bergbahn-Ersteintritte pro Wintersaison. Diese Nachfrage existiert – unabhängig davon, wie wir sie bewerten. Würde sich der alpine Tourismus vollumfänglich dem naturnahen, sanften Tourismus verschreiben, würden sich die Besucherströme nicht mehr auf wenige, klar definierte Flächen konzentrieren, sondern sich auf zusätzliche sensible Räume verteilen. Wege, Infrastruktur, Rettung, Len-



Domenico Bergamin
Tourismusberater
domenicobergamin.ch

kung und Schutzmaßnahmen würden folgen. Naturnah wäre das Erlebnis vielleicht – nachhaltig wäre es kaum.

Aus raumplanerischer und ökologischer Sicht erfüllen konzentrierte Skigebiete eine wichtige Funktion. Sie bündeln Nutzung, lenken Ströme und entlasten weite Teile des alpinen Raums. Viele Menschen können auf vergleichsweise kleiner Fläche ihren Freizeitbedürfnissen nachgehen, während andere Gebiete weitgehend unberührt bleiben.

In diesem Kontext erscheint die pauschale Verurteilung der sogenannten Disneyisierung problematisch. Sie vermischt berechtigte Kritik an Überdimensionierung mit einer grundsätzlichen Ablehnung von Erlebnisorientierung – und verkennt dabei, dass auch Erlebnisangebote Teil einer nachhaltigen Lenkungsstrategie sein können.



Der sanfte Tourismus ist wichtig für Natur und Lokalwirtschaft, deckt aber nur eine Nische ab. © Bergsteigerdörfer/ Herbert Reiter



Der Europa-Park wirbt mit den Bergen für seine Attraktionen – kann er umgekehrt auch ein Vorbild sei? © Europa-Park

Übertragbarkeit auf den alpinen Tourismus

Wenn von „Disney in den Alpen“ die Rede ist, geht es selten um Märchenschlösser auf Gipfeln oder Achterbahnen zwischen Felswänden. Solche Bilder sind eher metaphorisch zu verstehen.

Die Frage ist nicht, ob alpine Destinationen zu Freizeitparks werden sollen, sondern was sie von deren Logik lernen können. Ein konsistentes Gesamtangebot, klare Zielgruppenansprache, emotionale Erlebnisse und die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterentwicklung sind keine Gegensätze zur alpinen Identität.

Der Europa-Park etwa empfängt jährlich über sechs Millionen Gäste innerhalb von neun Monaten. Er richtet sich primär an Familien, berücksichtigt aber unterschiedlichste Zielgruppen. Entscheidend ist: Der Park bleibt nicht stehen. Es gibt ständig Neues zu entdecken, bestehende Angebote werden weiterentwickelt, Erlebnisse werden erneuert. Qualität, Wiederkehrsanreize und eine klare Dramaturgie stehen im Zentrum. Der eigentliche Erfolgsfaktor von Freizeitparks liegt nicht im Kitsch, sondern im Storytelling, in der Inszenierung und im ganzheitlichen Denken.

Fazit: Balance statt Schwarz-Weiss

Der alpine Tourismus steht nicht vor der Wahl zwischen Natur oder Erlebnis, zwischen Authentizität oder Inszenierung. Ruhige, naturnahe und sanfte Angebote haben ihre Berechtigung und sind vielerorts auch wirtschaftlich relevant. Gleichzeitig geht es im alpinen Tourismus nicht ohne die großen Player, die einen wesentlichen Teil der Nachfrage auf vergleichsweise kleiner Fläche bündeln.

Wer die „Disneyisierung“ nur als Bedrohung sieht, verkennt ihr analytisches Potenzial. Denn richtig verstanden geht es nicht um Kitsch, sondern um die Frage, wie wir mit vielen Menschen auf begrenztem Raum verantwortungsvoll umgehen – im Interesse der Gäste, der Betriebe und der alpinen Landschaft selbst.

Domenico Bergamin

KOMMUNALFORUM ALPENRAUM: GEHT DEM TOURISMUS DER SCHNEE AUS?

Immer drängender wird die wirtschaftliche Kernfrage, was der Tourismus macht, wenn der Schneefall ausbleibt, und was das für die Tourismusgemeinden im Alpenraum bedeutet. Antworten liefert das Kommunalforum Alpenraum am 18. März im LINDNER-Innovationszentrum in Kundl (Tirol).

Tourismus ist für Südtirol, Tirol und Bayern ein zentraler Wirtschaftsfaktor. Er sichert Arbeitsplätze, schafft Wertschöpfung und prägt ganze Regionen in ihrer Entwicklung. Gleichzeitig geraten die alpinen Räume unter Druck: Klimawandel, veränderte Gästebedürfnisse und die Akzeptanz des Tourismus in der Bevölkerung stellen bestehende Modelle infrage. Immer drängender wird dabei die wirtschaftliche Kernfrage, was der Tourismus macht, wenn der Schneefall ausbleibt, und was das für die Tourismusgemeinden im Alpenraum bedeutet.

Die Zukunft des Skitourismus

Antworten liefert das Kommunalforum Alpenraum am **18. März 2026** im LINDNER-Innovationszentrum in Kundl. Beginn ist um **17:00 Uhr**. Skitourismus-Experte Günther **Aigner** erörtert in seiner Keynote vier zentrale Fragen zur Zukunft des Skitourismus. Ilona **Klingler**, Teamleitung Themen und Erlebnisse bei der Tirol Werbung, zeigt im Anschluss auf, wie der Tiroler Tourismus auf die neuen Herausforderungen reagiert. In der abschließenden Talkrunde diskutieren u.a. Karl-Josef **Schubert**, Präsident des Tiroler Gemeinneverbands, Reinhard **Klier**, Vorstand Stubaier Gletscher und Obmann



der Fachgruppe Seilbahnen in der Wirtschaftskammer Tirol, und Rudolf **Eberle**, Geschäftsführer der Hochgratbahn Oberstaufen-Steibis.

Über das Forum

Das Kommunalforum Alpenraum ist eine Initiative des Tiroler Familienunternehmens LINDNER Traktoren und findet seit

2014 in Kundl statt. Partner sind der Österreichische Gemeindebund, der Tiroler Gemeinneverband, der Bayerische Gemeindetag, der Südtiroler Gemeindenverband und Forum Land. Medienpartner sind SI - Seilbahnen International, die Tiroler Tageszeitung und die Bayerische Gemeindezeitung.

kommunalforum-alpenraum.eu

BERGNETZWERK-WEINAR „VON DER STRASSE AUF DIE PISTE“

DIENSTAG, 03. MÄRZ 2026, 08 BIS 09 UHR



Das Webinar „Von der Straße auf die Piste“ am **Dienstag, 03. März 2026 von 08 bis 09 Uhr** zeigt, wie ein modernes Pistenleitsystem zu einem durchgängigen Orientierungserlebnis für Gäste wird – von der Anreise über das Parken bis hinauf auf den Berg. Am Beispiel des Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang Fieberbrunn berichten Sebastian **Schwaiger** (Bergbahnen Fieberbrunn) und Christian **Lunger** (motasdesign) aus erster Hand über die erfolgreiche Integration von Pisten- und Parkleitsystemen.

Inhalt: Im Mittelpunkt stehen die praktischen Erkenntnisse aus dem laufenden Betrieb:

- Welche Faktoren machen ein Pistenleitsystem langfristig erfolgreich?
- Wie gelingt die Balance zwischen Digitalisierung und „Analog first“?
- Welche Rolle spielen Panoramakarten, klare Informationshierarchien und einheitliche Gestaltung?



Scan mich

Kurz gesagt: Das Webinar bietet Einblicke sowohl aus Sicht des Auftraggebers als auch aus der Perspektive des Gestalters – und zeigt, wie ein konsistentes Leitsystem die gesamte Customer Journey spürbar verbessert.

Anmeldung unter bergnetzwerk.com/webinare#aktuellewebinare



OBERSTDORF-KLEINWALSERTAL: IMPULSGEBER FÜR DIE E-MOBILITÄT AM BERG

Mit der Initiative MyMountain Nature sind die Oberstdorf · Kleinwalsertal Bergbahnen Vorreiter für einen nachhaltigen Betrieb und wollen neue Wege gehen. Viel Potential hat für sie zukünftig die E-Mobilität am Berg. Die Vorstände Henrik Volpert und Johannes Krieg dazu im SI Interview.

Die Oberstdorf · Kleinwalsertal Bergbahnen engagieren sich seit Jahren mit ihrer MyMountain Nature Initiative für einen ökologisch nachhaltigen Betrieb. Im Rahmen der 2025 gegründeten Global Sustainability Ski Alliance (GSSA) – bestehend aus acht Skigebieten, die nachhaltiger wirtschaften wollen – hat das deutsch-österreichische Skigebiet seine Anstrengungen zur Elektrifizierung verstärkt, wie die beiden Vorstände **Henrik Volpert** und **Johannes Krieg** im SI Interview berichten.

SI Magazin: Warum setzen Sie auf E-Mobilität?

Volpert: Wir Bergbahnen sind doch seit jeher Pioniere einer nachhaltigen Elektromobilität. Da ist die Elektrifizierung des Fuhrparks der nächste logische Schritt. Verglichen mit anderen Branchen steckt aber die Alpintechnik – sprich vollelektrische Pistenraupen, Skidoos und Co. – noch in den Kinderschuhen. Wir wollen das Thema aktiv pushen und als Partner der Industrie früh Erfahrungen sammeln und die Technik im betrieblichen Alltag in den Schnee bringen. Denn am Ende versprechen wir uns davon harte wirtschaftliche und betriebliche Vorteile.

Welche konkreten Schritte haben Sie gesetzt?

Krieg: Nach unserer 100-Prozent-Ökostrom-Initiative mit PV-Anlagen und Wasserkraftwerken sowie der Einführung von Diesel HVO bei unseren 38 konventionellen Pistenraupen, suchen wir nun aktiv nach vollelektrischen Lösungen für unseren gesamten Fuhrpark. Hier sind andere Branchen schon deutlich weiter. Nach ersten erfolgreichen Versuchen im Winter 2024/25 haben wir jetzt erstmals drei vollelektrische Skidoos

sowie drei Pistenraupen und Schneefräsen angeschafft, die im Regelbetrieb laufen. Die Skidoos mussten wir dazu aus Nordamerika importieren, weil es hier kein vergleichbares Angebot gab. Bei den Pistenfahrzeugen haben wir Dank der engen Zusammenarbeit mit TECHNOALPIN, die Xelom Snow Cats im Einsatz.

Welche Erfahrungen haben Sie mit den E-Fahrzeugen gemacht?



Henrik Volpert
Vorstand der Oberstdorf · Kleinwalsertal Bergbahnen



Johannes Krieg
Vorstand der Oberstdorf · Kleinwalsertal Bergbahnen

Volpert: Betrieblich spricht natürlich eine Menge für den E-Antrieb: Das Drehmoment bzw. die schiere Schubleistung der vollelektrischen Fahrzeuge ist den Verbrenner-Modellen deutlich überlegen. Zudem sind elektrische Fahrzeuge verschleißärmer und weniger wartungsintensiv, was nicht nur günstiger ist, sondern auch die Verfügbarkeit erhöht. Und vor allem sind sie leiser und emissionsfrei, was bei uns im Talskigebiet ein echter Vorteil ist. Gleichzeitig steht aber die Entwicklung der Fahrzeuge noch am Anfang. So ist bei den Pistenraupen die Einsatzbreite beschränkt und es steht z.B. noch keine Seilwinde zur Verfügung. Als Early Adopter nehmen wir die Herausforderungen aber bewusst an. Dabei freue ich mich sehr, dass unsere Teams am Berg so engagiert und experimentierfreudig sind. Auch, wenn es manchmal echt Nerven kostet (lacht).

Wie sieht es mit der Reichweite aus?

Krieg: Mit der operativen Reichweite von fünf bis sechs Stunden haben wir kein Problem, die Fahrzeuge laden in der Pause der Fahrer an 300 kW-Supercharger wieder vollständig auf. Durch Beschneiungs- und Seilbahnanlagen haben wir ja



Dank Supercharger können die Batterien der Fahrzeuge mit bis zu 300 kW in der Arbeitspause geladen werden.



Bei regulären PKWs haben die OK Bergbahnen teilweise bereits auf E-Antriebe gewechselt, bei Pick-ups sind sie noch auf der Suche.



Die vollelektrischen Skidoos importierten die OK-Bergbahnen aus Nordamerika, da sie in Europa nicht fündig wurden.

überall am Berg Trafostationen, so dass dort die Lade-Infrastruktur leicht umsetzbar ist. Gerade unsere E-Skidoos können flexibel an jeder Liftstation geladen werden. Wir sind uns aber bewusst, dass bei der Reichweite noch Potential vorhanden ist. Hier werden wir in den nächsten Jahren große Leistungssprünge sehen. Die Kälte ist bis dato – ganz anders als man es vom E-Auto kennt – kein Problem. Wir glauben fest an die batterieelektrische Lösung. Ein Blick über den Tellerrand und vor allem nach Asien zeigt, dass das Rennen um die richtige Technologie schon lange entschieden ist.

Welche strategischen Vorteile sehen Sie in der E-Mobilität?

Volpert: Nehmen wir den Pistenraupen-Fuhrpark: Konventionelle Pistenraupen sind außerhalb der Wintersaison totes Kapital. Elektrische Fahrzeuge mit ihren 300+ kWh Akku lassen sich dagegen das ganze Jahr als Batteriespeicher nutzen, quasi Grid am Berg. Die Anwendungsmöglichkeiten scheinen künftig schier unendlich: Als Energieversorger für die Wartung der Schneerzeiger, als Stromspeicher, um Preisspitzen am Energiemarkt zu umgehen, als Zwischenpuffer für das Wasserkraftwerk oder als Notstromvorsorge, um keine Dieselaggregate vorhalten zu müssen. Theoretisch könnten wir z.B. mit fünf Pistenraupen als Energiespeicher das Nebelhorn im Sommer fast einen ganzen Tag lang autark betreiben. Zudem entfällt die gesamte Kraftstoff-Logistik am Berg. Vom ökologischen Vorteil ganz zu schweigen.

Wie fügt sich die E-Mobilitätoffensive in die GSSA ein?

Krieg: In der GSSA arbeiten wir in Working Groups an den verschiedenen Themen. Rund um die E-Mobilität kümmern sich vor allem der Kronplatz (Südtirol), SkiStar (Schweden, Norwegen) und wir. Zudem sind wir im engen Austausch mit Compagnie des Alpes (Frankreich). Wichtig ist, dass wir markenunabhängig vorgehen und es jedem Hersteller ermöglichen wollen, mit uns seine Fahrzeuge zu testen und die Themen voran zu bringen. Wir wollen die Zuliefererindustrie dazu bringen, die Bandbreite und Qualität ihrer E-Fahrzeuge zu erhöhen und haben großes Interesse an einem gesunden Wettbewerb. Die nicht involvierten Branchenkollegen erwarten von uns, dass wir hier als Early Adopter vorangehen und Impulse setzen.

Welche weiteren Schritte werden Sie daher setzen?

Krieg: Bei Traktoren und anderen Spezialfahrzeugen sind ausgereifte vollelektrische Modelle bereits vorhanden, hier werden wir bald Anschaffungen tätigen. Bei z.B. Pick-ups für unsere Wartungs- und Arbeitsteams sind wir noch auf der Suche nach passenden europäischen Lieferanten, denn die kurzen Fahrten bergauf- und bergab wären prädestiniert für den elektrischen Antrieb. Unterm Strich wird es aber sicherlich noch einige Zeit

dauern, bis für alle Fahrzeugarten ausreichend und vollwertige elektrische Fahrzeugalternativen zur Verfügung stehen. Denn natürlich sind die technische Verfügbarkeit und die Qualität der Fahrzeuge beim harten Einsatz am Berg weiterhin das dominante Entscheidungskriterium.

Wie wird die E-Mobilität von Mitarbeitern und Gästen gesehen?

Volpert: Wir sind unseren Fahrern und Teamleitern sehr dankbar dafür, dass sie hier als Pioniere vorangehen, offen sind und die zum Teil völlig neuen Fahrzeuge testen sowie an ihre Grenzen bringen. Schließlich sind wir durch die Herausforderungen am Berg von Natur aus eher eine sehr skeptische Branche. Gäste und Medien holen wir mit transparenter Kommunikation ab. Die Resonanz zu weniger Lärm und Abgase ist sehr positiv und auch der Laie erkennt die Vorteile des E-Antriebs am Berg. Der Tenor lautet: Wo, wenn nicht am Berg macht E-Mobilität Sinn!

Interview: Thomas Surre

KRISTALL TURM

**DEIN SOMMERBUSINESS
AUF NEUEM LEVEL.**

Ganzjährige Erlebnisse für starke Bergregionen.
Freistehende Hochseilgärten, Spielplätze,
Kletter- & Boulderwände, Fitness- &
Ninjaparcours und weitere Attraktionen
– zugeschnitten auf alpine Standorte.

www.kristallturm.de

Bis zu 30 Gäste befahren in der Gruppe die Pisten am Fulseck mit den Mountaintcarts – ein echter USP für Dorfgastein.



MOUNTAINCARTS AUF DER SKIPISTE: IMAGE- & GÄSTEGERWINN IN DORFGASTEIN

Als Pionier im deutschsprachigen Alpenraum setzen die Bergbahnen Dorfgastein Mountaintcarts auch im Winter ein. Das Angebot wird stark nachgefragt. Neben dem Imagegewinn zielen die „Early Winter Mountaintcarts“ darauf ab, Skifahrer zu gewinnen, die ansonsten anderswo fahren.

Ute ist 80 Jahre alt – und damit ab sofort die Fahrerin mit dem bislang höchsten Alter, die bisher die Pisten am Fulseck im „Early Winter Mountaintcart“ herabfuhr. Seit vergangener Saison bietet die Dorfgasteiner Bergbahnen AG ihre Mountaintcartflotte auch im Winter an – und ist damit Pionier im deutschsprachigen Raum. Heuer haben Silvretta Montafon und das Kaunertal nachgezogen. „Über die Skipisten geht es über 500 Höhenmeter hinab – mit einem Feeling wie beim Videospiel Mario Cart“, berichtet Franz **Naturner**, Marketingleiter der Dorfgasteiner Bergbahnen AG.

Die Touren in der Praxis

In einer Gruppe von maximal 30 Personen wird morgens vor Öffnung des Skigebiets mit der Gipfelbahn Fulseck auf den Berg gefahren – gemeinsam mit dem Gastropersonal. Oben warten bereits die Mountaintcarts, die Einweisung der Gäste erfolgte bereits im Tal. Vom Fulseck wird dann bis zur Mittelstation abgefahrt – angeführt von einem Bergbahnmitarbeiter oder gar durch Bergbahn-Vorstand Matthias **Egger** selbst. Denn die Strecke wechselt je nach Schnee- und Witterungsverhältnissen. Ein weiterer Mitarbeiter bildet auf Ski die Nachhut.

Je nach Nachfrage wird täglich eine Tour durchgeführt, mindestens jedoch jeden Dienstag. Passen die Pistenverhältnisse – das ist zu 80 Prozent der Fall – wird sogar bis ins Tal gefahren – was noch einmal 500 Höhenmetern entspricht.

Mountaintcarts benötigen eine kompakte Pistenstruktur, weshalb auch ein Abendbetrieb auf weichen Schnee für die Bergbahnen nicht sinnvoll erscheint. Eine räumliche Trennung von Piste und Mountaintcartstrecke – und damit ein unbegleiteter Betrieb – ist am Fulseck nicht möglich; die Güterwege sind schwachen Skifahrern vorbehalten. „Das Abfahren auf der Piste ist zudem ein USP mit großem Spaßfaktor“, betont Naturner.

Morgenskilauf rechnete sich nicht

Auslöser für den Winterbetrieb der Mountaintcarts war das mäßig laufende „Early Morning Ski“ so Egger: „Wie auf den anderen Gasteiner Bergen konnten Gäste auch bei uns vor dem offiziellen Betriebsstart Ski fahren und dann ein Frühstück genießen. Der Zuspruch war jedoch zu gering, um das kostenintensive frühe Aufperren zu rechtfertigen.“

Deshalb kam zur Saison 2024/2025 die Idee auf, stattdessen Mountaintcart-Fahrten anzubieten. „Wir testeten das Angebot im Dezember ohne Risiko – mit Freunden und Vereinen. Rasch erkannten wir, welche Bereifung, Steigungen und Schneeverhältnisse für einen sicheren Fahrspaß notwendig sind“, schildert



Matthias Egger
Vorstand BB Dorfgastein



Franz Naturner
Marketing BB Dorfgastein

Naturner. Zum Jahreswechsel war der Start mit 14 Personen einmal pro Woche vorgesehen. „Die Nachfrage hat uns jedoch überrollt, sodass wir teilweise täglich die Mountaintucks anboten. Insgesamt fuhren wir im Winter 2024/2025 über 50 mal mit insgesamt 500 Personen“, freut sich Egger.

Social-Media-Hype und Tourismuspreis

Daher wird die Mountaintuck-Tour ab diesen Winter mindestens vier bis fünfmal pro Woche für bis zu 30 Personen offered. „Wir haben in Dorfgastein nur 1.800 Gästebetten. Durch die Carts möchten wir Vereine, Gruppen und Einzelpersonen zu uns zu lenken, die nicht (nur) Skifahren wollen. Oder, die wir mit den Mountaintucks zu uns locken und die dann erkennen, dass sie bei uns auch gut Skifahren können“, sagt Naturner.

Eine weitere Folge der „Early Winter Mountaintucks“ ist die enorme Aufmerksamkeit in den sozialen Medien. Videoclips über das Angebot erreichen über 20 Millionen Views. Und auch die Gäste filmen mit Helmkameras gerne die Social-Media-tauglichen Fahrten. Zudem erhielt die Dorfgasteiner Bergbahnen AG den ersten Platz des Zipfer Tourismus Preises im Land Salzburg.



Die Mountaintucks sind im Winter etwas wartungsintensiver, doch der Support durch den Hersteller macht das wett.



Drift auf Schnee – im Winter gilt bei Mountaintucks: „Wer bremst, gewinnt!“ © BB Dorfgastein

Überschaubare Investition

Grundlage für den Erfolg der Mountaintucks im Winter ist das Geschäft im Sommer. Gestartet haben die Bergbahnen 2024 mit zunächst 15 Fahrzeugen, für den Winter ist mittlerweile eine schrittweise Aufstockung auf derzeit 33 Mountaintucks erfolgt.

„Wir haben aus zwei Gründen mit den Mountaintucks begonnen: Weil sie eine überschaubare Investition mit geringem Risiko darstellen und weil wir ein Angebot schaffen wollten, welches nicht in Konkurrenz mit den anderen Erlebnisbergen des Tales tritt. Mit den Mountaintucks bieten wir als zertifizierter Sommer-Familienberg einen sicheren Aktionspaß für alle Altersgruppen“, berichtet Franz Naturner.

Boomendes Sommergeschäft

Die Strecke im Sommer führt direkt von der Bergstation hinab über 4,8 Kilometer lange Güterwege und über mehr als 550 Höhenmeter mit zahlreichen Kurven zur Mittelstation der Gipfelbahn Fulseck. Im Sommer sind an den Kabinen Vorrichtungen montiert, um die Mountaintucks wieder nach oben zu transportieren.

„Bereits im Premierensommer 2024 erzielten wir mit 15 Fahrzeugen 9.000 Gästeabfahrten, also rund 600 Abfahrten je Mountaintuck“, freut sich Egger. Das machte sich auch in einer entsprechenden Steigerung der Erstzutritte am Erlebnisberg Fulseck bemerkbar. Von Vorteilen in Positionierung und Angebotsqualität ganz zu schweigen.

Ausblick: Eigene Mountaintuckstrecke

Die Sommersaison 2025 konnte das Niveau von 2024 halten, obwohl sie durch den Steuerungstausch an der Gipfelbahn Fulseck verkürzt war. „Deshalb planen wir spätestens 2027 eine eigene Mountaintuckstrecke zu errichten – auch um mögliche Konflikte mit Wanderern und Bikern im Vorfeld auszuschließen“ berichtet Egger. Denn ob Sommer oder Winter – das Mountaintuck birgt noch viel Potential, davon ist auch Naturner überzeugt: „Es ist gut investiertes Geld, es erreicht alle Zielgruppen und es ist durch seinen tiefen Schwerpunkt, seine stabile Dreipunktauflage und hocheffizienten Bremsen sehr sicher.“ Womit wir wieder bei Ute wären – der ältesten Fahrerin der „Early Winter Mountaintucks“. ts

**EXTREMES TERRAIN –
MACHEN WIR EINFACH**

HANS-HALL.COM

HANS HALL
PREMIUMKETTEN UND KOMPONENTEN

Jetzt Newsletter
abonnieren!



TFA 2026 – DER BERG VERHANDELTT NICHT:

35. AUSGABE DES EVENTS IN LECH ZÜRS

Das TourismusForum Alpenregionen (TFA) beschäftigt sich vom 13. bis 15. April 2026 mit Realitätssinn im Tourismus der Zukunft. Lech Zürs am Arlberg ist dazu die ideale Location. Welche Speaker, Themen und Forumstouren erwarten die Teilnehmer des Branchenevents?

Das TourismusForum Alpenregionen (TFA) bietet seit nunmehr 35 Jahren Raum für Orientierung, Inspiration und den offenen Austausch zwischen Bergbahnen, Destinationen, Hotellerie, Medien und Partnern. „Unabhängig, glaubwürdig und praxisnah widmen wir uns auch 2026 den brennenden Fragen, die unsere alpinen Branchen prägen – und den Chancen, die sich daraus ergeben“, preist Gründer Roland **Zegg** das Input- und Netzwerkevent an, welches vom 13. bis 15. April 2026 in Lech Zürs am Arlberg stattfinden wird. Das Motto lautet: „Der Berg verhandelt nicht: Realitätssinn im Tourismus der Zukunft“. Aber was erwartet konkret die Teilnehmer?

Erster Themenblock:

Standortbestimmung auf Augenhöhe

Los geht es am Montagvormittag im Kongresszentrum „Lechwelten“ mit dem Themenblock „Standortbestimmung auf Augenhöhe.“ Die Keynote „Der Berg verhandelt nicht“ hält Salome **Meyer**, Botschafterin der Schweiz in Österreich. Im Anschluss fragt der Tourismusforscher Prof. Dr. Thomas **Bieger** von der Uni St. Gallen, ob wir am Ende des Tourismus stehen, wie wir ihn seit 30 und 40 Jahren kennen – und wie Bergbahnen ihre gesellschaftliche Legitimation erhalten. Über die Internationalität als DNA von Lech Zürs berichtet Christoph **Brunner**, CEO & Tourismusdirektor von Lech Zürs Tourismus, während Viktoria **Veider-Walser**, Geschäftsführerin von Kitzbühel Tourismus, erläutert, wie sich die Destination als Klassiker neu erfindet.



Kulinarike & Netzwerk kommen nicht zu kurz. © Daniel Zangerl - Lech Zürs Tourismus



© Alex Kaiser - Lech Zürs Tourismus

Lech Zürs am Arlberg ist der ideale Ort für das Forum und dessen Rahmenprogramm.

Zweiter Themenblock:

Wenn die Natur entscheidet

Der Nachmittag des ersten Tages steht ganz im Zeichen der Umwelt – nach dem Motto: „Die Natur entscheidet“: Der Gletscherabbruch und Bergsturz in Blatten, Lötschental (Schweiz) hat 2025 weltweit für mediale Aufmerksamkeit gesorgt. Fernando **Lehner**, Informationschef des regionalen Führungsstabs Lötschental, berichtet über seine Erfahrungen und wie aus Trümmern Zukunft wachsen kann. Darauf aufbauend behandelt das TFA innovative und nachhaltige Technik gegen auftauenden Permafrost – konkret die passiven Thermosiphons am Piz Nair, St. Moritz. Als Speaker konnten gewonnen werden: Lukas **Arenson**, Principal Geotechnical Engineer aus Vancouver und Thomas **Brunner**, Leiter Seilbahnen der Engadin St. Moritz Mountains AG.

Zum Abschluss des ersten Forumstages blicken die Teilnehmer in das weite Universum: Heino **Falcke**, Professor für Astrophysik und Radioastronomie Radboud Universität Nijmegen (NL), spricht über die Transformation der Welt und zeigt die Veränderung als Dauerzustand in Mensch und Kosmos. Der Montag klingt daraufhin im Hotel Montana, Oberlech aus. Patrick **Ortlieb**, Mitglied des ÖSV-Präsidiums sowie ehemaliger Olympiasieger und Weltmeister, lädt zum Dine Around.

Dritter Themenblock:

Zwischen Schnee, Struktur & Strategie

Der zweite Forumstag beginnt mit dem Themenblock „Schnee, Struktur und Strategie“. Mit „Kompass Schnee“ hat Seilbahnen Schweiz (SBS) hierzu ein weltweit einzigartiges, praxistaugliches Werkzeug geschaffen, das den Skigebieten den Winter interdisziplinär angehen und neu denken lässt – das zeigt Benedicta **Aregger**, Vize-Geschäftsführerin SBS. Welche Anpassungsstrategien konkret das Skigebiet Adelboden-Lenk verfolgt, erläutert Björn **Luginbühl**, Stv. CEO und Leiter Angebot Berg. Im Fokus steht die Zukunft des Weltcups Adelboden Chuenisbärgli. Anschließend kommt der diesjährige Gastgeber des TFA zu Wort: Klaus **Nussbaumer**, Vorstand und CEO der Lech Bergbahnen AG, spricht über die Zukunftstrategie seines Unternehmens. Sein Aufsichtsratsvorsitzender Christoph **Pfefferkorn** ergänzt, warum die Lech Bergbahnen 2023 eine Teilfusion beschlossen haben. Pfefferkorn diskutiert anschließend über den Arlberg als Wiege des Skilaufs und die Rolle der Bergbahnen Sommer wie Winter. Mit ihm am Podium sitzen: Gerhard **Lucian**, Bürgermeister von Lech und Geschäftsführer der Seillifte Oberlech, Hannes **Scardarasy**, Aufsichtsratsvorsitzender der Ski Zürs AG und Günter **Oberhauser**, Geschäftsführer der Skilifte Warth.



Forumstour 1: Skiexpedition „Weisser Ring“ © Lucas Tiefenthaler - Lech Zürs Tourismus GmbH

Vierter Themenblock: **Innovation braucht Trittsicherheit**

Vail Resorts und andere dehnen ihr „Jagdgebiet“ auf den Alpenraum aus. Welche Strategien verfolgen diese Markt-giganten – und warum hat Reto **Gurtner** seine Weisse Arena AG nicht den Amerikanern verkauft? Das begründet er persönlich im Themenblock „Innovation braucht Trittsicherheit“ am Dienstag-nachmittag. Denn Bergbahnen brauchen robustere Geschäftsmodelle, um nicht zu Übernahmekandidaten zu werden. Wir bewegen uns im brisanten Spannungs-feld von lokaler Verankerung und globaler Konsolidierung. Wie Skigebiete hier zum Fels in der Brandung werden, darüber spricht Thomas **Küng**, Senior Pro-jektleiter der Grischconsulta Beratungen AG. Aber wie erzielt man konkrete Wirkung in komplexen Systemen? Darco **Cazin**, Gründer Allegra Trails GmbH, lie-fert Antworten anhand der Bike Republic Sölden und Bike Graubünden. Den Schlusspunkt setzt Innovationsexperte

Gerriet Danz: Er zeigt, wie Tourismus-unternehmen mutig experimentieren – und den Wandel meistern. Schließlich spazieren die Teilnehmer gemeinsam über den Winterwanderweg von der Tal-station der Bergbahn Lech-Oberlech zur Rud-Alpe, wo Natur, Genuss und Aus-tausch auf Augenhöhe Platz finden.

Zwei Forumstouren

Das TFA ist mehr als ein Forum – es ist ein Erlebnis. Die exklusiven Forumstouren am dritten Tag bieten spannende Ein-blicke hinter die Kulissen der Destination Lech-Zürs am Arlberg. Konkret werden am Mittwoch zwei Forumstouren ange-boten: „Der Weisse Ring – Skiexpedition im Herzen des Arlbergs“ und „Zwischen Tradition und Zukunft – Einblicke in Lech am Arlberg“.

Mehr Informationen und Anmeldung unter tourismusforum.ch



Scan mich



Forumstour 2: Exkursion durch Oberlech, inklusive Tunnelsystem Oberlech © Ski Arlberg



SI Redakteur
Thomas Surre

SI Expert
Konstantin Kühner

Warum heißen einige Skipisten „Kandahar“?

Kandahar ist eine Region in Afghanistan. Woher kommt die Ver-bindung zum Skisport? In der Schweiz haben sich in der Pionierzeit des Skifahrens häufig auch Briten engagiert und z.B. Skiclubs gegrün-det und erste Infrastruktur rund um das Skifahren mitfinanziert.

Der britische Skisportpionier Arnold **Lunn** organisierte 1911 in Crans Montana eines der ersten alpi-nen Skirennen überhaupt. Bei die-sem sponserte Earl Frederic **Roberts** die Sieger-Trophäe. Roberts war zeitweise Oberbefehlshaber der bri-tischen Armee in Afghanistan und trug unter anderem den Beinamen „Earl of Kandahar“. Das Rennen wurde nach seinem Stifter „Robert of Kandahar Challenge Cup“ genannt.

Die Rennen erfreuten sich gro-ßer Beliebtheit und wurden später auch auswärts ausgetragen, zuerst ab 1928 in St. Anton zusammen mit dem Ski-Club Arlberg, der heuer üb-rigens sein 125-jähriges Jubiläum feiert. Es folgten Rennen in Cham-onix, Garmisch-Partenkirchen und Sestriere. Auch der 1924 von Lunn und weiteren Skifahrern in Mürren gegründete Kandahar Ski Club er-hielt seinen Namen in Anlehnung an die Kandahar-Rennen. Daher finden wir heute noch Spuren dieser traditionellen Rennen und können man-cherorts auf einer Kandahar-Piste fahren. Sofern man sich das zutraut, denn blau sind diese Pisten nicht....

Mit Dank an Stefan **Lanzinger**, Projektleiter Logistik in Stuttgart, für die Idee.

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



Vom 21. bis 23. April 2026 verwandelt sich der Messepark ALPEXPO in Grenoble im Herzen der französischen Alpen in das internationale Zentrum für die Entwicklung der Bergregionen – mit MOUNTAIN PLANET, der führenden Fachveranstaltung für Branchenexperten. © Hervé DOULAT

MOUNTAIN PLANET 2026: INTERNATIONALER BERGBAHNER-TREFF

Vom 21. bis 23. April 2026 verwandelt sich die ALPEXPO in Grenoble in den Treffpunkt der Bergregionen – mit MOUNTAIN PLANET, der Fachveranstaltung für Entscheidungsträger. Drei Tage voller Geschäft und Innovation in den französischen Alpen – ein Programmüberblick.

Mit mehr als 23.000 Besuchern, 460 Ausstellern und über 1.000 Marken auf einer Fläche von 60.000 Quadratmetern hat sich MOUNTAIN PLANET als das größte internationale Event für die Entwicklung der Bergregionen etabliert. Skigebiets- und Skiliftbetreiber, regionale Behörden, Anlagenhersteller, Ingenieurbüros, Architekten, Verkehrsunternehmen, Energiespezialisten, Tourismusorganisationen, Digitalakteure und Fachmedien finden hier eine einzigartige Plattform, um ihre Projekte vorzubringen.

Weltweit vertreten

Mit über 180 internationalen Delegationen aus 68 Ländern wird MOUNTAIN PLANET zu einem Treffpunkt für Branchenexperten, die ihr Wissen und ihre Erfahrungen weitergeben.

Von Europa bis nach Nord- und Südamerika, von Asien bis zur Südhalbkugel: Die Bergregionen kommen nach Grenoble, um ihre Projekte zu präsentieren und gleichzeitig

Herausforderungen und Lösungen zu diskutieren. Diese internationale Reichweite macht die Messe zu einem strategisch bedeutenden Hub, an dem Partnerschaften, Kooperationen und wegweisende Investitionen für die Zukunft der Skigebiete und Bergregionen entstehen.

Für Geschäftsleitungen sowie für Technik-, Vertriebs-, Marketing- und Einkaufsabteilungen bietet MOUNTAIN PLANET die ideale Gelegenheit, in kürzester Zeit die richtigen Ansprechpartner zu treffen, sich über Neuheiten und Trends der Branche zu informieren und ihre Projekte gezielt und effizient voranzutreiben.

Neue Dimension für die Ausgabe 2026

Mit der Eröffnung einer zweiten Ausstellungshalle und einer Erweiterung der Fläche um 8.000 Quadratmeter markiert die diesjährige Ausgabe einen wichtigen Meilenstein in der Geschichte der ALPEXPO. Die Messe will den Ausstellern noch mehr Sichtbarkeit bieten und

den Besuchern zusätzlichen Komfort ermöglichen. Ein neuer, ultramoderner Konferenzraum steht für das Veranstaltungsprogramm zur Verfügung, das mit Keynotes, Plenarvorträgen und immersiven Präsentationen eindrucksvolle Höhepunkte verspricht – passend zu den Herausforderungen der Branche.

An den drei Messe-tagen sind mehr als 50 Veranstaltungen geplant: Konferenzen, Diskussionsrunden, Pitches, die Übergabe der MOUNTAIN-PLANET-Trophäen und Networking-Events.

Bei den Diskussionen, die von internationalen Fachleuten moderiert werden, stehen drei Hauptthemen im Mittelpunkt: 1. Sport, Gesundheit und Wellness; 2. Katastrophenrisikomanagement und Resilienz; 3. Olympische Winterspiele 2030 und ihre Auswirkungen auf die Bergregionen.

Der Treffpunkt für konkrete Projekte und innovativen Ganzjahrestourismus
MOUNTAIN PLANET ist mehr als nur ein Schaufenster der Bergbahnbranche – hier werden Projekte und die Geschäfts-



Mehr als 180 Delegationen aus 68 Ländern werden sich auf der Messe treffen. © Hervé DOULAT



Die neue Ausstellungshalle erweitert die Fläche um 8.000 Quadratmeter und bedeutet mehr Sichtbarkeit für die Aussteller sowie mehr Komfort für die Besucher. © Hervé DOULAT

modelle von morgen greifbar. Ob Sanierungen oder Erweiterungen von Skigebieten, Ganzjahrestourismus, Mobilität oder Energielösungen – all diese Themen werden bei MOUNTAIN PLANET behandelt. Hinzu kommen Wassermanagement, Freizeitanlagen sowie die Digitalisierung von Services: Alle Faktoren, die die Wettbewerbsfähigkeit der Branche prägen, stehen im Fokus.

Entscheidungsträger besuchen die Messe, um sich über Innovationen zu informieren, internationale Best Practices zu vergleichen, sowohl Weltmarktführer als auch agile Start-ups zu treffen und konkrete, umsetzbare

Ideen für ihre eigenen Projekte mitzunehmen. Auf einem Weltmarkt mit mehr als 370 Millionen Skitagen und mehreren hundert Millionen Outdoor-Skifahrern verschafft Mountain Planet allen, die die Bergwelt zum Ganzjahres-Uraubsziel der Zukunft entwickeln wollen, einen entscheidenden Vorsprung.

Kennzahlen:

- Mehr als 23.000 Besucher
- 60.000 m² Ausstellungsfläche
- Mehr als 50 Veranstaltungen
- Über 460 Aussteller
- Über 1.000 Marken
- 17 vertretene Branchen

- Mehr als 180 Delegationen internationaler Entscheidungsträger
- 68 vertretene Länder

Save the date

MOUNTAIN PLANET ist die Veranstaltung, um die zukünftigen Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und die Bergwelt von morgen zu gestalten.

Besuchen Sie die Messe vom 21. bis 23. April 2026 in Grenoble Alpexpo in den französischen Alpen.

Mehr Infos:

www.mountain-planet.com



Ihr VOICEBOT weiß jetzt ALLES über Ihr Skigebiet.

Intelligente Gätekommunikation inklusive Live-Informationen aus Ihrem Skigebiet:

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

Jetzt Voicebot testen!



Artificial Intelligence for Tourism
www.feratel.ai

feratel **AI** plus

Neue Geschäftsführerin der Bergbahnen Brigels



Seit dem 1. Februar 2026 übernahm Sandra **Brügger** die Geschäftsführung der Bergbahnen Brigels AG und folgte damit auf Ivo **Maissen**. Brügger ist seit 2022 im Unternehmen tätig, zunächst als Leiterin Personal und digitaler Projekte, später als Leiterin Verwaltung und Kadermitarbeiterin. Die ausgebildete Marketing- und Kommunikations-expertin bringt langjährige Erfahrung aus den Bereichen Verkauf, PR, Personalwesen und Digitalisierung mit. Parallel zur neuen Funktion wird sie zudem das Verwaltungsratsmandat bei der Surselva Tourismus AG übernehmen.

© Seilbahnen Schweiz

Wechsel bei den Mayrhofner Bergbahnen

Im Rahmen eines Generationenwechsels in der Unternehmensleitung beginnt Florian **Phleps** (im Bild) am 1. März 2026 seine Arbeit bei den Mayrhofner Bergbahnen neben den Vorständen Josef **Reiter** und Meinrad **Wilfling**. Er bringt Erfahrung aus mehreren Führungspositionen mit, darunter beim TVB Pillerseetal, Kitzbüheler Alpen Marketing und Tirol Werbung. Seit 2022 war Florian Phleps im Österreichischen Skiverband für verschiedene Projektleitungen verantwortlich, darunter die Durchführung der FIS Alpine Ski Weltmeisterschaften 2025.



© Die Mayrhofner Bergbahnen

Neuer Präsident von Ski amadé



Mit der Saison 2025/26 übernahm Benjamin **Rogl**, Vorstand der Gasteiner Bergbahnen AG (mitte), das Amt des Präsidenten Ski amadé von Daniel **Berchthaller**, Geschäftsführer der Reiteralm Bergbahnen GmbH (links). Rogl möchte in seiner Amtszeit den positiven Entwicklungspfad der fünf führenden Skidestinationen weiter vorantreiben. Bei der Übergabe der Präsidentschaft nahm auch Manuel **Schnell**, Geschäftsführer der Ski amadé GmbH, teil.

© Ski amadé

Wechsel in der Leitung der ZAUGG Gruppe

Im Rahmen der strategischen Weiterentwicklung kommt es bei der ZAUGG Gruppe zu einem Wechsel in der operativen Leitung. Wilhelm **Rieder** (im Bild) hat seine Funktion als CEO abgegeben. Die operative Führung übernimmt interimistisch Damian **Wirth**. Die strategische Ausrichtung von ZAUGG bleibt laut Angaben des Unternehmens unverändert: Der Fokus auf den Kommunalbereich sowie die Weiterentwicklung der Bahntechnik werden konsequent fortgeführt.



© LinkedIn/ Wilhelm Rieder

Neuer Geschäftsführer der RailAway AG



Der Verwaltungsrat der Railaway AG hat Silvio **Ciccone** zum neuen Geschäftsführer ernannt. Er übernimmt die Leitung ab 1. Juni. Ciccone ist aktuell Leiter von „Erste Letzte Meile“ sowie Mitglied der Geschäftsleitung Markt Personenverkehr bei der Schweizerischen Bundesbahnen (SBB). In dieser Funktion entwickelte er unter anderem gemeinsam mit Partnern nachhaltige Mobilitätslösungen. Als Tochtergesellschaft der Schweizerischen Bundesbahnen kombiniert die Railaway AG Freizeiterlebnisse mit dem öffentlichen Verkehr. Gäste, die mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu ihrem Ausflugsziel – auch zu Skigebieten in der Schweiz – reisen und ein Paket auf der Webseite freizeit.sbb.ch buchen, erhalten attraktive Rabatte auf Skipässe und Freizeitangebote.

© RailAway AG

Sales Director von Alturos wird Para-Ski-Guide

Sales Director von Alturos Stefan **Winter** hat angekündigt, dass er eine ungewöhnliche Auszeit nimmt, um sich einer neuen, spannenden Aufgabe zu widmen: In dieser Wintersaison wird er als Guide für die sehbehinderte Para-Ski-Weltcup-Athletin Elina **Stary** an den Start gehen. Bereits beim Weltcup-Auftakt im Dezember konnten sie das erste gemeinsame Weltcuprennen in der Alpinen Kombination in Steinach am Brenner gewinnen, und auch den Riesentorlauf in St. Moritz konnten sie für sich entscheiden. Ihr großes Ziel sind die Paralympischen Spiele 2026 in Cortina – mit dem Traum von einer Medaille, im besten Fall einer Goldenen. Die Position von Stefan Winter bei Alturos übernahm Peter **Schoitsch**.



© Stefan Winter



DAS MAGAZIN FÜR URBANE SEILBAHNEN

URBAN



**SIE SOLLTEN
EINFACH
ALLE LESEN**

ZUM ARCHIV
SCANNEN SIE DEN QR-CODE



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 Fräzahngeometrie und anderen innovativen Details) ist es jetzt einfacher, auch bei schwierigen Bedingungen schönere, stabile 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®