

DIE BAHNEN

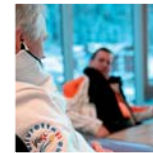
JOURNAL DER BERGBAHNEN SÖLDEN

Hannes Parth und Jakob Falkner
im Doppelinterview

DIE ZUKUNFT DES WINTERTOURISMUS

INHALT

04 | 05 | 06 | 07 „IM PAULINUM HABEN SIE UNS ZURECHTGE-STUTZT“: Die beiden Seilbahn-größen Hannes Parth und Jakob Falkner im Doppelinterview.



08 | 09 DIE BAHNEN BAUEN AUF HÖCHSTEM NIVEAU: Mit gleich mehreren Bauprojek-ten rüstet man sich in Sölden für die Zukunft.



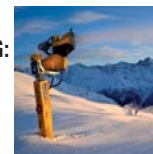
10 | 11 REKORD SPEICHERTEICH SOLL SCHON 2010 FERTIG SEIN: Innerhalb von zwei Jahren soll der neue „Speicherteich Pano-rama“ fertiggestellt werden.



12 MEHR POWER FÜR DIE SCHNEEANLAGE GRÜNWALD: Für die rasche Beschneieung vom Giggijoch bis ins Tal investierte man 3,8 Millionen Euro.



13 SCHNEEANLAGE ALS RUHE-POLSTER FÜR WELTCUP-OPENING: Die Schneeanlage am Gletscher sicherte den Saisonauftakt in Sölden.



14 | 15 NEUE GASTRONOMISCHE QUALITÄT AM TIEFENBACH-FERNER: Das Restaurant am Tiefenbachferner unterzog sich einer optischen Radikalkur.



16 | 17 BEQUEM ZUM SKIPASS: Mehr Service für Gäste durch 50 Skipass-Vorverkaufsstellen von Zwieselstein bis Umhausen.



18 | 19 | 20 AREA 47 – SPIEL-WIESE IM XL-FORMAT: Im Mai 2010 öffnet der 66.000 m² große Sport- und Adventure Playground seine Pforten.



21 SPASS IM SCHNEE AUF VIER RÄDERN: Schauplatz für das vor-winterliche BMW-Fahrtraining ist seit Jahren das Gletscherski-gebiet in Sölden.



22 EIN LEBEN IM RHYTHMUS DER BAHNEN: Serafin Klotz – der längstgediente Mitarbeiter der Bergbahnen Sölden – feiert 2010 sein 37jähriges Dienstjubiläum.



23 WINTER-EVENTS



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Vor Jahren habe ich gesagt „Ein Tal ist mehr als ein Club“. Ich glaube, dieser Gedan-ke bekommt immer mehr Relevanz. Vor allem in Bezug auf den Sommertourismus. Wir haben eine wunderschöne Natur mit unbelasteter Luft und gutem Wasser. Unsere günstigen klimatischen Bedingungen werden in Zukunft immer wichtiger. Aber ent-scheidend ist: Wir müssen selber an den Sommer glauben. Als Bergbahnen haben wir bereits versucht, einen Beitrag zu dieser Entwicklung zu leisten. Sei es mit dem Aqua Dome oder nun mit der AREA 47. Wenn man sich das Ötztal als Ganzes ansieht, bieten wir mit all unseren Highlights ein einmaliges Angebot. Ich bin persönlich überzeugt davon, dass mit einem Masterplan und gleichbleibenden Entwicklungen über Jahre hinweg im Sommer noch einiges möglich ist. Es gibt viele gute Gründe, sich für diese Jahreszeit einzusetzen. Wenn ein Großteil der Betriebe über den Sommer schließen müsste, würde das ein schlechtes Ortsbild abgeben. Und sich letztlich auch negativ auf die Herbst- und Wintersaison auswirken. Ich höre von vielen Hoteliers, dass sie wäh-rend der Sommermonate hauptsächlich wegen der Mitarbeiter offen halten. Bevor sie im Winter Probleme bekommen, gutes Personal zu finden, nehmen sie den Sommer lieber mit. Auch das ist ein Aspekt. Vor allem bin ich aber überzeugt davon, dass man sich weiterentwickeln muss, Sachen umsetzen und nicht nur darüber reden soll. Man darf nicht erwarten, dass sich der Erfolg von heute auf morgen einstellt. Dazu braucht es Kontinuität. Aber die haben wir im Ötztal schon öfters bewiesen. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine gute Winter- und in Folge viel Energie für die Sommersaison.

Ihr Jakob Falkner

Geschäftsführer der Bergbahnen Sölden

IMPRESSUM

Die Bahnen – Journal der Bergbahnen Sölden / Ausgabe 5

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger: Bergbahnen Sölden // Redaktionsleitung: Mag. Ja-kob Falkner // Konzept und Redaktion: Polak Mediaservice, Imst // Layout: WEST Werbeagentur, Landeck // Fotos: Bergbahnen Sölden, Polak Mediaservice / Markus Geisler, Ernst Lorenzi, Ötztal Tourismus, Polak Mediaservice, I. Nösig, Mag. Jakob Falkner, G. Mangold, R. Wyhlidal, M. Klotz, Aqua Dome, A. Niederstrasser // Visualisierungen: AREA 47 // Druck:

Anschrift Herausgeber:

Ötztaler Gletscherbahn GmbH & Co KG, Dorfstraße 115, A-6450 SÖLDEN
Tel. +43 (0)5254 508 - 0, Fax +43 (0)5254 508 - 120, bergbahnen@soelden.com, www.soelden.com
UID: ATU32844009, FN 21369a

„IM PAULINUM HABEN SIE UNS ZURECHTGE- STUTZT“

**Die beiden Seilbahngrößen
Hannes Parth und Jakob Falkner
im Doppelinterview: Über Be-
schneigungseuro, Skigebietehen und
gemeinsame Marketinginitiativen
von Sölden und Ischgl.**

Herr Falkner, Herr Parth, sie stehen unter einem ständigen Modernisierungsdruck ihres Kern-Angebotes Pisten und Aufstiegshilfen. Zudem verlangt der Markt zunehmend die Inszenierung von begleitenden Entertainment-Inhalten. Ist eines ohne das andere überhaupt noch denkbar?

Falkner: Wenn man das Leistungsvermögen der alten Bahnen mit jenen von heute vergleicht, dann läuft das sicher auf das doppelte Fahrvergnügen in der halben Zeit hinaus. Der Gast hat dadurch mehr Zeit und will mehr erleben, und das alles sofort! Ob er dann auch wirklich alles in Anspruch nimmt, ist eine andere Frage. Aber das Zusatzangebot ist einfach notwendig. Moderne Anlagen und Beschneigungstechnik sind für den Kunden mittlerweile selbstverständlich.

Parth: Der Gast hat heute neben dem Skifahren mehr Zeit. Das kulinarische Angebot ist zunehmend wichtig geworden, wir haben deshalb in den letzten Jahren ganz massiv in unsere Restaurants investiert. Die Silvretta Seilbahn AG war immer Vorreiter in Sachen Modernisierung. Das hat uns über einige Jahre einen gewissen Qualitätsvorsprung gebracht, inzwischen hat sich das weltweit quasi nivelliert. Eine Sesselbahn mit Haube und Sitzheizung stellt mittlerweile nichts Besonderes mehr dar, das setzt der Wintersportler schon fast voraus. Die

„Entscheidend ist eine klare Positionierung und diese gilt es dann auch zu leben. Das macht Ischgl und das macht auch Sölden.“

Jakob Falkner

Events heben einen da ab. Ischgl war trotz guter Buchungslage lange ein No-Name und international relativ unbekannt. Unsere Veranstaltungen haben massiv geholfen, unseren Bekanntheitsgrad zu steigern.

Sölden legt sein Marketing-Portfolio mit Veranstaltungen wie Ski-Weltcup, Hannibal oder wöchentlichen Konzerten von Coverbands eher breiter an. Ischgl hingegen ist sehr stark fokussiert auf die Top of the Mountain Events zum Saisonbeginn und Saisonende. Beide Konzepte funktionieren. Haben Sie ein gemeinsames Erfolgsrezept?

Falkner: Entscheidend ist eine klare Positionierung und diese gilt es dann auch zu leben. Das macht Ischgl und das macht auch Sölden. Es wäre immer schlecht, eine billige Kopie abzugeben. Der Weltcup hat sich bei uns sehr gut entwickelt. Abgesehen davon haben wir zuletzt mit „Hannibal“ etwas gefunden, das authentisch ist, zu uns passt und auch nicht kopierbar ist. Es gibt so gesehen immer mehrere Möglichkeiten, sich zu positionieren.

Parth: Sölden und Ischgl bewegen sich gewissermaßen in der gleichen Zielgruppe. Wir sprechen nicht unbedingt viele Familien an, sondern eher das jugendliche, sportliche, gut situierte Publikum. Die Leute wechseln auch zwischen uns hin und her, da kann kein Ort abfallen vom Standard. Wir haben in Ischgl vielleicht ein etwas höheres Preisniveau, was die Unterkünfte im Ort betrifft. Aber im Prinzip ist das dieselbe Zielgruppe. Man hört das ja auch, wenn man mit den Leuten spricht. Da sind sehr viele, die einmal in Sölden und dann wieder bei uns sind.

Wachstumsimpulse für den Wintersport kamen in den letzten Jahren vor allem aus den Ostmärkten. Kann Internationalisierung eine rückläufige Nachfrage in den Kernmärkten nachhaltig ausgleichen?

Falkner: Sölden hatte zeitweise über 70% deutsche Gäste, letztes Jahr waren es erstmals unter 50%. In Sölden sind mittlerweile oft 14 und mehr Nationen in einem Hotel zu Gast. In Deutschland haben wir das Problem, dass es immer weniger skibegeisterte Deutsche gibt. Unter den immer weniger Deutschen ist der Anteil der Migranten immer höher, denen wiederum der Bezug zum Berg fehlt. An der Internationalisierung führt daher kein Weg vorbei. Und natürlich werden in Zentral- und Osteuropa in den nächsten Jahren

„Eine Sesselbahn mit Haube und Sitzheizung stellt mittlerweile nichts Besonderes mehr dar, das setzt der Wintersportler schon fast voraus.“

Hannes Parth



Seilbahner-Kollegen Parth und Falkner: Trotz Konkurrenz mehr Freunde denn Mitbewerber.

noch zahlreiche Skifahrer generiert werden. Wie überall im Wettbewerb gilt: Für diejenigen, die es richtig machen, ist es auch nur von Vorteil.

Parth: Es wäre vor 20 Jahren noch undenkbar gewesen, aus welchen Ländern Skifahrer heute zu uns nach Österreich kommen. Ich war vor Kurzem in St. Petersburg und bin dort in Kontakt gekommen mit den Führungskräften der großen Skiclubs. St. Petersburg hat offiziell 4,5 Millionen Einwohner und über 500.000 eingetragene Mitglieder in den dortigen Skiclubs. Das sind sehr fanatische Skifahrer und deren Ziel ist es, in den Alpen Ski zu fahren. Imagemäßig genießt der Skisport in Russland einen weitaus höheren Stellenwert als bei uns. Auf diese Märkte werden wir auch in Zukunft nicht verzichten können.

Dennoch: Die Bevölkerung der westlichen Industrienationen überaltert zusehends. Gleichzeitig wachsen die Kapazitäten der Wintersport-Destinationen seit Jahren. Was muss getan werden, um in Zukunft auch klassische Skigäste für dieses Angebot zu begeistern?

Falkner: Neben einem guten Marketing ist es eine absolute Notwendigkeit, Initiativen im Bereich Kinder und Jugend zu setzen. Sobald ich jemandem das fantastische Erlebnis „Schnee“ näherbringe, steigen

die Chancen, dass er irgendwann auf Skiern oder dem Snowboard landet. Eine Riesenchance sind in diesem Zusammenhang die Skihallen. Das ist zwar ein komplexes Thema, aber jeder Skiort kann nur froh sein, wenn möglichst viele Hallen existieren. Denn damit gewinnt man neue Skifahrer.

Parth: Es ist auf jeden Fall das Um und Auf, Jugendliche in den Schnee und auf die Piste zu bringen. Momentan leben wir alle in einem Verdrängungswettbewerb. Die Skifahrerzahl stagniert, durch immer größere Investitionen versuchen wir, von diesem gleichbleibenden Kuchen ein immer größeres Stück abzuschneiden. Wir müssen einfach den Kuchen vergrößern, dann haben wir auch den Druck nicht. Gleichzeitig darf man gewisse Grenzen nicht überschreiten. Gerade ein Ort in einem so engen Tal wie bei uns ist irgendwann einfach voll. Das muss man akzeptieren.

Sie sehen sich mit den Phänomenen des Klimawandels konfrontiert, nicht zuletzt auf der Betriebskostenseite. Welche künftigen Auswirkungen auf die Gestaltung von Preisen erwarten Sie in diesem Zusammenhang?

Parth: Die finanzielle Schmerzgrenze gibt die Konkurrenz vor. Und es läuft alles auf eine hundertprozentige Beschneigung der Pisten hinaus, da brauchen wir uns nichts vormachen. Wenn innerhalb der Seilbahngesellschaft alles gut läuft, wird die Gesellschaft die Kosten selber übernehmen müssen. In manch anderen Orten, wo sich die finanzielle Situation nicht so positiv darstellt, werden andere Dienstleistungsbetriebe, Gemeinde und Tourismusverbände zur Kasse gebeten. Was ja an und für sich berechtigt ist. Bei uns erachte ich das allerdings nicht für notwendig. Ich würde mich nie trauen, von den anderen Profiteuren, sprich Hoteliers oder Sportgeschäften, einen „Beschneigungseuro“ zu verlangen. Die Frage ist, ob man das überhaupt will. Wer zahlt, will nämlich auch mitreden. Solange das alles finanzierbar ist, bleibt die Kompetenz bei der Seilbahngesellschaft.

Falkner: In der Seilbahnbranche ist man in den letzten Jahren vorausgeeilt, die Investitionen waren sehr, sehr hoch. Es profitiert eine ganze Region von den Investitionen in die Beschneigung, aber die Last bleibt meistens bei den Bahnen hängen. Und das geht, solange man es irgendwie finanzieren kann. Rein betriebswirtschaftlich kalkuliert, müsste man die Preise erhöhen. Aber das gibt der Markt wohl nicht her. Subjektiv mag Skifahren

teuer sein, aber eines ist unbestritten: In den guten Gebieten hat man im viel mehr investiert als die Preise erhöht. Wir produzieren übers Jahr beinahe 1,5 Millionen Kubikmeter Schnee. 2,75 bis 3,00 Euro pro Kubikmeter sind erhebliche jährliche Kosten, die gerne vergessen werden.

Ischgl und Sölden sind traditionell die teuersten Skigebiete Österreichs. Wie schaffen Sie es, sich dem „Geiz ist geil“-Zeitgeist zu widersetzen?

Parth: Durch Modernität auf allen Linien, Marketing und eine klare Positionierung.

Falkner: Sölden kann sich die „Geiz ist geil“-Mentalität nicht leisten, denn dann können wir die Investitionen nicht mehr tätigen. Es ist die Frage, wofür man sich entscheidet. Will man billiger sein und weniger investieren oder einen anständigen Preis haben? Aus meiner Sicht gibt es da nichts zu überlegen.

Ischgl hat einen erfolgreichen Zusammenschluss mit Samnaun erlebt. In Sölden steht man Gewehr bei Fuß für eine Verbindung mit dem Pitztal. Wie wird so eine Skigebiets-Ehe zu einem Erfolg für alle Beteiligten?

Die finanzielle Schmerzgrenze gibt die Konkurrenz vor. Und es läuft alles auf eine hundertprozentige Beschneigung der Pisten hinaus. Hannes Parth

Parth: Es braucht einen Partner, der sehr großzügig ist. Denn in der Regel nimmt man ja einen Schwächeren mit ins Boot. Samnaun erlebte in den 70er Jahren eine ganz ähnliche Situation wie in Ischgl am Beginn seiner Entwicklung. Da hat niemand an einen Erfolg geglaubt – weder Banken, Politiker noch Einheimische. Und dann hat man in Ischgl gesagt: Dann machen wir das eben in der Schweiz. Die Großzügigkeit von unserer Seite war, dass wir für Samnaun immer den gleichen Standard wollten. Wir haben für die finanziellen Mittel gesorgt. Dadurch präsentiert sich das jetzt alles auf einem Level. Schließlich darf der Gast nicht an der Grenze eines gemeinsamen Gebiets stehen und auf einmal eine schlechtere Infrastruktur vorfinden.

Herr Falkner, wie weit ist das Projekt mit dem Pitztal?

Falkner: Mit dem Pitztal ist die Sache im Prinzip politisch geklärt. Es geht jetzt nur darum, wann das Pitztal anfangen will. Man muss fairerweise sagen, dass die großen Investitionen bei den Partnern lie-

gen. Ich bin überzeugt, dass der Erfolg im Mehrwert für den Kunden liegt. Bei diesem Zusammenschluss zweier Gletscherskigebiete in dieser Höhe ist das bestimmt der Fall. Diese Verbindung wird in Wahrheit noch unterschätzt. Denn sie bedeutet für den Gletscherskilauf eine völlig neue Dimension. Ich hoffe schon, dass das Ganze in den nächsten drei bis vier Jahren zustande kommt.

Wäre eine Marketing-Kooperation von Sölden und Ischgl denkbar? Vielleicht nach dem Motto: „Best of Winter-Lifestyle“?

Falkner: Vor ein paar Jahren wurde eine Kooperation Ischgl-Sölden-Arlberg vorgeschlagen. Hannes Parth war dafür, die Arlberger auf Vorarlberger Seite haben das aber abgelehnt. Ich halte das nach wie vor für eine gute Geschichte. Die drei Gebiete liegen in einer räumlichen Dimension, die für den Gast durchaus attraktiv ist und sie tun sich gegenseitig nicht weh. Die Frage wird von mir klar mit „Ja“ beantwortet.

Parth: Wir wollten damals einen gemeinsamen Skipass entwickeln, mir gefiel diese Idee durchaus. Die Vorarlberger Seite hat sich dann, aus welchen Gründen auch immer, etwas abgekoppelt. Am meisten Sinn würde natürlich ein Verbund der „großen Drei“ im Westen machen. Wenn sich hier etwas Vernünftiges ergibt, bestehen von unserer Seite absolut keine Vorbehalte.

Sie scheinen persönlich eine sehr kollegiale Beziehung zu pflegen, obwohl sie dieselben Märkte ansprechen. Im Medienbereich wäre ein solches Verhältnis zwischen Konkurrenten wie beispielsweise Krone-Chef Hans Dichand und Styria-Boss Horst Pirker schwer vorstellbar.

Parth: Es herrscht in unserer Branche prinzipiell trotz schärfster Konkurrenz ein gutes Verhältnis – besonders zwischen uns beiden. Wir waren bereits im selben Internat. Im Paulinum in Schwaz haben sie uns schon zurechtgestutzt.

Falkner: Also ich wäre lieber der Dichand (lacht laut).

Danke für das Gespräch. Das Interview führte Roman Polak.

ZUR PERSON



Der Ischglener **Mag. Hannes Parth** (54) begann seine Karriere in der Seilbahnbranche 1982 als Büroleiter bei der Silvretta Seilbahn AG. 1984 wurde er Prokurist. Seit 1987 führt der Betriebswirt das Unternehmen als Vorstand. Parth ist verheiratet und Vater von drei Söhnen.

DIE **BAHNEN** BAUEN AUF **HÖCHSTEM** **NIVEAU**

Viele Baustellen taten sich für die Bergbahnen Sölden im vergangenen Sommer auf. Mit gleich mehreren Projekten rüstet man sich für die Zukunft.

Das momentane Investitionsprogramm der Bahnen sprengt alle Branchenstandards. Neben den Mehrjahresbaustellen „Gaislachkoglbahn neu“ und „Panorama Speicherteich“ standen im Sommer 2009 der Komplettumbau des Restaurants am Tiefenbachferner sowie der Schneeschanze Grünwald auf dem Programm. Komplimente für solch regen Innovationsdrang gibt es zuhauf. Ein niederländischer Söldenfan schreibt im Internet: „Statt abzukassieren wird neu investiert und die Zukunft für die Skifahrer gesichert.“

FIRMEN REISSEN SICH UM REFERENZPROJEKT „GAISLACHKOGLBahn NEU“



In der Wintersaison 2010/2011 geht die neue Gaislachkoglbahn in Betrieb. Den letzten Sommer nutzte man für wichtige Vorarbeiten zwischen Mittel- und Bergstation. Fundamente für Stützen und Bergstation sind die Basis für den Weiterbau ab April 2010.

Bald heißt es Abschied nehmen von der bestehenden Gaislachkoglbahn. Ab dem Stichtag 13. April 2010 beginnt die Ära der Neuen. Für Robert Horntrich, Bereichsleiter am Gaislachkogel, ist es bereits die dritte Bahn an dieser Stelle. „Die Bergbahnen Sölden setzen damit einen Meilenstein in ihrer Geschichte“, so der Bergbahner. Reges Interesse gibt es von zahlreichen Firmen, die beim Mammutprojekt in Sölden beteiligt sein wollen. „Viele Unternehmen betrachten diesen doch sehr außergewöhnlichen Seilbahnbau als absolutes Referenzobjekt“, so Horntrich.

Plansoll 2009 erreicht

Bei den Arbeiten im Sommer 2009 zwischen Mittelstation und Gaislachkogel auf 3.040 Meter schenken die Bauherren ihr Vertrauen einmal mehr einheimischen Betrieben. „Ohne die bewährten Partner funktioniert so eine Baustelle nicht, sei es beim Transport oder bei der Arbeitstätigkeit selbst. Das Plansoll konnte so zum Großteil erledigt werden“, blickt Horntrich auf die zurückliegenden Arbeiten. Für den Weiterbau 2010 stehen die Fundamente der ersten und dritten Stütze sowie jenes am Gaislachkogel, auf das die Antriebsstation aufgesetzt wird. Das dritte Stützenfundament ist noch

nicht ganz fertig. Zwischen Berg und Mittelstation haben im Sommer die Steuer- und Streckenkabel ihren Platz gefunden mit einer Gesamtlänge von 2,5 Kilometer. Weichen mussten zudem 30.000 Kubikmeter Erdbaumaterial. Der Hangabtrag erfolgte am Standort der neuen Mittelstation und deren Ausfahrt. Das gewonnene Erdreich erfuhr eine Weiterverwendung im Bereich der Heidebahn, wo man es für Pistenkorrekturen verwendete.

Leichtere Abfahrt vom Berg

Die Baustelle auf der rechten Seite der bestehenden Bergstation trennt die Skifahrer in der diesjährigen Wintersaison vom einzigen Steilstück der Abfahrt ab. Stattdessen können sich auch nicht geübte Skifahrer auf einer neuen Querfahrt entspannt Richtung Tal bewegen. Mit Inbetriebnahme der Gaislachkoglbahn stehen beide Varianten zur Verfügung. Während sich Söldens Gäste in aller Ruhe von der bestehenden Bahn trennen können, wird die winterbedingte Baupause von den Bergbahnen Sölden intensiv genutzt. Detailplanungen, Ausschreibungen und Vergaben haben oberste Priorität um das Referenzprojekt „Gaislachkoglbahn neu“ zur Wintersaison 2010/11 pünktlich zu eröffnen.



Winterpause am Gaislachkogel:
Während der kalten Jahreszeit wird an Ausschreibungen und Detailplanungen gearbeitet.



REKORD-SPEICHERTEICH SOLL SCHON 2010 FERTIG SEIN

Mit dem „Speicherteich Panorama“ erhalten die technischen Schneeanlagen in Sölden ein neues Herzstück. Mit einer Dimension von 405.000 Kubikmeter Fassungsvermögen ist das Projekt beeindruckend. Das gilt auch für das Team der Bergbahnen Sölden, die das Projekt in zwei Jahren durchziehen wollen.



Eberhard Schultes ist als Bereichsleiter am Gletscher für das Mammutprojekt „Speicherteich Panorama“ verantwortlich.

„Alle Planer die uns begleiten, haben gesagt, dass man für eine Baustelle in diesem Ausmaß mindestens drei Jahre braucht. Wir wollen es in zwei Jahren schaffen“, so Eberhard Schultes, Bereichsleiter am Gletscher. In Konkurrenz zum Ehrgeiz der Öztalener tritt die Tatsache, dass Bauarbeiten auf 3.000 Meter nur vier Monate im Jahr möglich sind. Diese Naturgesetze kennen Schultes und sein Team. Sie versuchen das fast Unmögliche trotzdem.

Dem Gletscher das Wasser zurückgeben

Eine verkürzte Bauzeit würde vor allem dem Gletscher ein Jahr früher als ursprünglich geplant eine stabilisierende Schneedecke für die Sommermonate bringen. „Je früher wir den Teich fertig haben, desto schneller können wir dem Gletscher das zurückgeben, was er braucht. Nämlich das Wasser, das am Gletscher im Sommer schmilzt. Wir tragen es im Winter als Schnee wieder auf“, erklärt Schultes die allgemeine Motivation, die prognostizierte Bauzeit zu unterbieten.

Optimistisch gestimmt ist er durch den Baufortschritt in Sommer 2009. Die Arbeiten gingen schneller voran, als es der Zeitplan vorsah. „Nur mit höhererproben Mitarbeitern, die flexibel ge-

nug sind um die Schönwetterphasen auszunutzen, konnten wir diesen Erfolg verbuchen“, so Schultes. Beim „Speicherteich Panorama“ handelt es sich in vielerlei Hinsicht um ein Pionierprojekt. Erstmals übernehmen die Bergbahnen Sölden eine Baustelle dieser Größe in Eigenregie. Bis zum Dammbau erfolgen sowohl die Spreng- und Koordinierungsarbeiten über das Team der Bergbahnen Sölden. Bis zu 30 Baumaschinen und rund 40 Mitarbeiter kamen in Spitzenzeiten zum Einsatz. Der Baufort-



schrift wartet mit imposanten Zahlen auf: 100.000 Kubikmeter grobes Erdmaterial fand beim Bau der neu geschaffenen Panoramapiste Verwendung. Von den rund 200.000 Kubikmetern Felsmaterial sind jetzt schon 100.000 abgebaut und weiterverarbeitet worden.

Materialgewinnung vor Ort

Die Verarbeitung des Materials vor Ort ist aufwändig, aber ökologisch nachhaltig. Das Felsmaterial wird einer Brechanlage zugeführt und anschließend beim neuen Damm verbaut. „Wir haben uns zum Ziel gesetzt, kein unnötiges Material heranzukarren. Bis auf die Abdichtung ist das möglich“, so Schultes. Obwohl man sich über den Baufortschritt freuen kann, bleibt für 2010 noch viel Arbeit, auch wenn z. B. Leitungen zur Wasserentnahme aus dem Speicher bereits heuer gebaut wurden.

Nach dem Saisonschluss im Mai 2010 geht der Bau mit vollem Elan weiter. Wenn das Kunststück der Fertigstellung bis Herbst 2010 gelingt, könnte die Befüllung vom „Speicherteich Panorama“ ab dem Frühjahr 2011 beginnen. Wegen der vorgeschriebenen Restwassermengen dauert dies rund vier Monate.

MASSIVE INVESTITIONEN IN SCHNEESICHERHEIT



Die existierende Schneeschanze am Tiefenbachferner bekam 2009 ebenfalls einen Modernisierungsschub verpasst. Zentraler Punkt ist die neue Pumpstation mit einer Wasserleistung von 80 Sekundenliter. Durch den Ausbau vervierfachte sich die Leistung. Versorgt wird die Pumpstation vom bestehenden kleinen Speicherteich. Der Anschluss an den „Speicherteich Panorama“ ist vorgesehen. Um das Problem des massiven Eintritts von Gletscherschliff unter Kontrolle zu be-



kommen, installierte man vor der Wasserfassung einen Sandfang.

Höhere Pistenfrequenz

Im Bereich des 6er-Sesselliftes Seiterkar musste die bestehende Leitung der Schneeschanze ausgetauscht werden. Zusätzlich sind zwölf neue Schneerzeuger im Einsatz. Erfreuliches Resultat: Eine kürzere Beschneigungsdauer, die wiederum die Piste schneller nutzbar macht.



MEHR POWER FÜR DIE SCHNEEANLAGE GRÜN WALD

Mit der Erneuerung der Schneeanlage Grünwald festigen die Bergbahnen Sölden ihre Schneekompetenz. Für die raschere Beschneung im Bereich vom Giggijoch bis ins Tal investierte das Unternehmen 3,8 Millionen Euro.

Weniger auffällig als am Nachbarberg Gaislachkogel begannen Anfang Juni die Bauarbeiten für die Schneeanlage Grünwald. Wenn sie im Vergleich auch eine kleinere Investition darstellen mag, sind die Leistungen dieser Anlage dennoch elementar für die Qualitätssicherung. Das Gesamtpaket Schneeanlage Grünwald sichert nämlich den Skibetrieb auf den Talabfahrten im Bereich Giggijoch. Das jüngste Schmuckstück der BBS-Schneimeister setzt sich zusammen aus den drei Pumpstationen Rainstadl, Grünwald und Hochsölden. Angeschlossen sind Schneileitungen samt Schneerzeugern im Bereich Giggijoch über Hochsölden bis ins Tal.

Pumpleistung von Sölden bis zum Speicherteich Rotkogel

Die zentralen Bautätigkeiten des Projekts umfassten den Neubau der Pumpstationen Grünwald und Rainstadl sowie das Anlegen von Feld- und Transportleitungen. Die Investition in Höhe von 3,8 Millionen Euro bringt wesentliche Effekte. Durch den Neubau hat sich im Bereich Grünwald bis unterhalb von Hochsölden die Leistung der Anlage verdoppelt. Somit reduziert sich die Beschneigungszeit um die Hälfte. Auch eine „Zusatzfunktion“ übernimmt die neue Anlage in Grünwald: Sie befördert Wasser von der Ötztaler Ache bis in den Speicherteich Rotkogel auf 2.600 Metern Seehöhe.

Von dort erfolgt die Weiterleitung zu Golden Gate, Gampe und Giggijoch. Und letztlich auch zum Gletscher, wo sie bis zur Fertigstellung des Speicherteichs Panorama am Tiefenbachferner praktisch die Schneerzeugung gewährleistet. In der Pumpstation Grünwald sind zwei Wasserbehälter mit je 170 Kubikmeter Kapazität integriert, drei Kühltürme, ein Pumpwerk sowie eine eigene Trafostation. Was es heißt, wenn Schneewasser ausreichend vorhanden, aber letztlich zu warm ist, musste man zuletzt im Herbst erleben. Die Kühlfunktion in Grünwald bringt das Wasser selbst bei wenig optimalen Außentemperaturen auf die richtige Temperatur für die Beschneigung.

110.000 m³ WASSER FÜR DIE BESCHNEIUNG

Funktionell und zum großen Teil unterirdisch fügt sich die neue Pumpstation Rainstadl an das Bürogebäude der Giggijochbahn an. Untergebracht sind ein Pumpwerk mit zwei parallelen Pumpensätzen, Filter- und UV-Anlagen sowie die notwendige Steuertechnik. Die neue Station bedient eine Schneifläche von 38 Hektar und verantwortet mit einer Leistung von 70 Sekundenlitern bzw. 110.000 Kubikmetern das künstliche Weiß auf den Talabfahrten.

SCHNEEANLAGE ALS RUHEPOLSTER FÜR WELTCUP-OPENING

Zehntausende Fans fieberten mit ihren Skiidolen, das ganze Ötztal mit den Pistenteams: Der Weltcupauftakt in Sölden hing kurze Zeit am seidenen Faden. Mit vereinten Kräften konnte innerhalb von zwei Wochen der glanzvolle Saisonauftakt gesichert werden. Nicht zuletzt aufgrund der Schneeanlage am Gletscher.

Wenig Naturschnee, keine kalten Temperaturen, starker Wind und in Folge jede Menge Neuschnee. Das waren die dramatischen Faktoren, mit denen man in Sölden im Vorfeld des Weltcupauftaktes im Oktober zu kämpfen hatte. Während die Anspannung in Tirol und auch im Ötztal anstieg, behielten die handelnden Personen einen kühlen Kopf. „Wir leben mit der Natur und wissen was innerhalb von 24 Stunden passieren kann“, erklärt Eberhard Schultes. Dass das Ganze doch noch zu einem „Happy End“ wurde, schreibt der Bereichsleiter der Bergbahnen Sölden am Gletscher dem Zusammenspiel vieler Kräfte zu: „Alle Mitarbeiter, ob nun das Streckenteam rund um Isi Grüner oder die Bullyfahrer der Bergbahnen Sölden, die mit ihren Maschinen fast Unmögliches leisten, sind gefragt. Aber auch die Schneeanlage und natürlich die Natur. Das Engagement all unserer fleißigen Geister ist unbezahlbar. Aber es hilft alles nichts, wenn die Natur nicht mitspielt.“

Zusatzversicherung für Weltcup

Im Oktober 2009 komprimierten sich die wochenlangen Vorbereitungszeiten auf einen Zeitraum von zwei Wochen. Der unermüdliche Einsatz der Beteiligten während unzähliger Tag- und Nachtstunden führte wieder zu einem optimalen Rennen. Mit den Millioneninvestitionen in die Beschneigung am Rettenbach wurde eine wichtige Zusatz-Versicherung für die Rennen abgeschlossen. Die damit einher gehenden Investitionen relativierte Klaus Falkner schon vor Jahren. Vom Geschäftsführer der Ötztaler Gletscherbahnen stammt das Zitat, wonach Schneeanlagen das beste Beruhigungsmittel sind: „Gut wenn man weiß, dass man sie hat. Wenn man sie nicht braucht, ist

es auch recht.“ Dem stimmt Eberhard Schultes zu: „Von allen Komponenten muss etwas vorhanden sein, nichts im Übermaß.“

Hohe Anforderungen an Weltcup-Pisten

Fakt ist allerdings, dass ohne Schneeanlagen die hohen Anforderungen an eine Weltcup-Piste nur noch schwer herstellbar sind. Aufgrund des geringen Wassergehalts bei Naturschnee muss auf der Rennunterlage viel Wasser eingebracht werden. Auch dabei helfen die modernen Schneeanlagen, denn sie stellen den Zugang zur Kernkomponente Flüssigkeit sicher. Ganz abgesehen von den Schneemengen, die es punktgerecht bereitzustellen gilt.

Als Gastgeber des Weltcupauftaktes gilt Sölden nicht zuletzt aufgrund der perfekten technischen Rahmenbedingungen als Aushängeschild und Maßstab in Sachen Pistenqualität. „FIS, ÖSV und natürlich auch wir vom lokalen OK legen höchsten Wert darauf, dass die Rennpiste bei den Damen und den Herren vom ersten bis zum letzten Läufer gleichmäßige Bedingungen bietet“, betont Schultes.

Den Weltcuphang stabilisieren

Vom Ausbau der Schneeanlage am Tiefenbachferner erwartet sich Schultes in Zukunft auch positive Auswirkungen für den Weltcuphang. Die Kapazität der Schneeanlage erlaubt intensive Schneeproduktion am Gletscher, das einstmals ewige Eis wird so auch über den Sommer besser geschützt. Auch diese Schneedepots kosten Geld. Aber um es mit Klaus Falkner zu halten: „Wenn man sie nicht braucht, auch recht.“



Schnee und Wasser: Zwei der wichtigsten Bestandteile einer Rennpiste stammen aus den Rohrleitungen der Beschneier.

NEUE GASTRONOMISCHE QUALITÄT AM TIEFENBACHFERNER

Einer optischen Radikalkur im Innen- und Außenbereich unterzog sich das Restaurant am Tiefenbachferner. In nur 85 Arbeitstagen bewältigte man den Komplettumbau. Termingerecht für den Start zum Weltcupopening.



Als „gastronomischen Schritt in die Zukunft“ bezeichnet Willi Riml, Geschäftsführer der Gletscher Gastronomie der Martin Riml GmbH, die markante Veränderung des Restaurants am Tiefenbachferner. Bei diesem Projekt stellten die Bergbahnen Sölden abermals ihren Status als wirtschaftlicher Impulsgeber im Tal unter Beweis. Bis zu 20 Firmen, vorwiegend aus dem Ötztal und in Spitzenzeiten bis zu 140 Arbeiter kamen zum Einsatz. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf 4 Millionen Euro.

Ötztaler Granit als wesentliches Element

Nach wenigen Wochen im Vollbetrieb sieht Riml den eingeschlagenen Kurs bestätigt. „Unsere Kunden finden sich nach dem Umbau gut zurecht. Durch die verschiedenen Themenbereiche und diversen Stuben ist es gemütlich geworden“, so Riml. Einen signifikanten Wiedererkennungseffekt erhielt das neue Restaurant durch den Einsatz von Ötztaler Granit als Naturmaterial. Die Steine stammen von den Aushubarbeiten für den Speicherteich Panorama am Tiefenbachferner.

Leichter Zugang und schnelle Bedienung

In welchem Ambiente sich der Gast am wohlsten fühlt, bleibt diesem überlassen. Individuell gestaltete Essbereiche, traditionell als auch modern gehalten, vereinen sich zu einem stimmigen Gesamtbild. Der übersichtliche Free-Flow-Bereich, der mit mehreren Speisen- und Getränkestationen aufwartet, erfüllt den Wunsch nach schnellem Essen. Nach dem Komplettumbau erschließt sich das Restaurant den Gästen von mehreren Seiten und Ebenen. Ob über die Skirampe, direkt hin zur neuen Weitblickterrasse, barrierefrei per Lift vom Erdgeschoss aus oder über die zwei Stiegenaufgänge, führen alle Wege zum Ziel. Aus Brandschutzgründen kam es zur räumlichen Auslagerung der Trafostation. Diese war bisher im Restaurantgebäude untergebracht.

Zu den begeisternden und forschenden Blicken jener Gäste, die das alte Restaurant noch kennen, gesellt sich oft eine Frage: „Wie schaffen die Ötztaler das nur, so schnell zu bauen?“

Das neue Tiefenbachrestaurant bietet nicht nur Abwechslung beim Essen. Auch zwischen verschiedenen Ausstattungsstilen können Gäste wechseln.



BEQUEM ZUM SKIPASS



Mit Beginn der aktuellen Wintersaison ist ein langgehegter Wunsch der Ötztaler Vermieter realisiert worden: Der Skipassverkauf bei Partnerbetrieben der Bergbahnen Sölden. 50 Vorverkaufsstellen von Zwieselstein bis Umhausen bieten den Service an.

Hotels, Gastbetriebe und Sportartikelhändler sind es vornehmlich, die sofort von dem neuen Angebot Gebrauch machten (Verkaufsstellen siehe Infobox). Es ist eine einfache Sache. Ein Partnerbetrieb benötigt lediglich einen Standardcomputer, eine USB-Schnittstelle und einen Internetzugang. Und natürlich das Ausgabegerät für die Skipässe. Eine kleine Software muss installiert werden. Für den Verkaufsvorgang braucht man sich nur noch über eine spezielle Keycard auf der dafür eingerichteten Internetseite einwählen. Anschließend können die Skipassrohlinge, die von den Bergbahnen Sölden zur Verfügung gestellt werden, mit der entsprechenden Gültigkeit programmiert und bedruckt werden. „Das Gerät ist in der Anschaffung relativ kostspielig“, wie Gilbert Pult von den Bergbahnen Sölden (BBS) betont. „Wir kaufen dieses Ausgabegerät und übernehmen somit die Vorfinanzierung. Außerdem bezahlen wir an die Firma Skidata eine Lizenz- und Transaktionsgebühr. Daher ist es auch notwendig, dass wir dafür Miete verlangen“, so Pult. Für die Miete garantieren die BBS aber eine Reihe von zusätzlichen Leistungen. Bei technischen Problemen etwa wird das Gerät von den BBS umgehend ausgetauscht. Sollte der Partner die Vereinbarung aus irgendwelchen Gründen kündigen, kann er das Gerät problemlos zurückgeben. Auch bei grundlegenden Änderungen der Technologie, tauschen die BBS das Gerät aus.

Das IT-Team der BBS bestehend aus Gilbert Pult und Egon Holzknacht hat im Monat November die Partnerbetriebe ausgestattet. Im Störfall sind die Computer-Spezialisten laufend unter einer eigenen Hotline erreichbar.

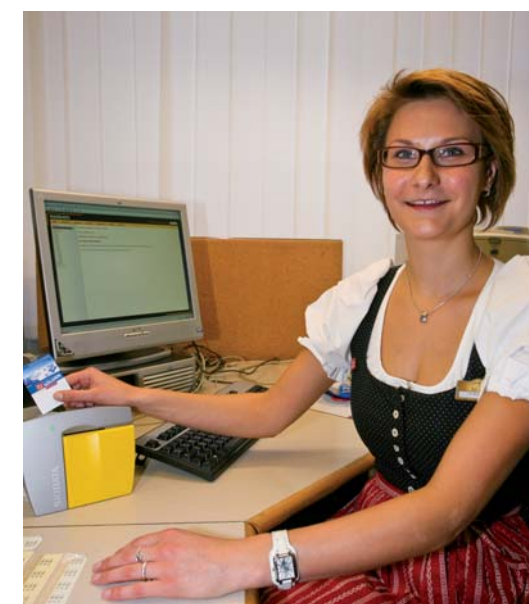
Mehr Komfort für alle

„Ich denke, dass diese Einrichtung für unsere gemeinsamen Gäste eine wesentliche Komfortsteigerung bedeutet. Es bringt auch für Vermieter und Bergbahnen Vorteile mit sich. Wir bekommen speziell an Spitzentagen wie dem Sonntag mehr Zeit, um unsere Kunden zu beraten. Und unsere Partner können für sich in Anspruch nehmen, dem Gast den Aufenthalt so angenehm wie möglich zu gestalten. Und dazu zählt eben auch der Wegfall von Wartezeiten an der Skipass-Kasse“, erklärt Pult. Mittelfristig rechnet man bei den BBS damit, dass 15 bis 20 Prozent des Kartenaufkommens über Partnerbetriebe abgewickelt wird. Die dadurch frei werdenden Personalressourcen will man nicht abbauen. Pult: „Wir wollen diese Kapazitäten auf alle Fälle dafür nutzen, unseren Kunden mehr Service zu bieten.“ Speziell Hotelbetriebe dürften sich durch die Einrichtung auch einen in den vergangenen Jahren vielfach schon etablierten Zusatzaufwand einsparen: Das Entsenden von Mitarbeitern an die Bergbahnen-Kassen, um Skipässe für die eigenen Gäste abzuholen.

VORVERKAUFSSTELLEN

Sporthütte Fiegl GmbH	Sölden	Sport Brugger GmbH	Sölden
Sport 4 You GesmbH&Co KG	Sölden	Leni Fiegl u Co.KG	Sölden
Martin Riml GmbH	Sölden	Streiter GmbH & Co.KG	
Skiliftgesellschaft - Hotel Central ..	Sölden	Hotel Gasthof Neue Post	Sölden
Hotel Tyrolerhof	Sölden	Falkner Gastronomiebetriebe GmbH & Co KG	Sölden
Hotel Tyrol	Sölden	Hotel Regina Fiegl GmbH	Sölden
Camping Sölden	Sölden	Camping Ötztal	Längenfeld
Sport Glanzer	Sölden	Hotel Stern	Längenfeld
Hotel Valentin	Sölden	Thurner Hotel GmbH	
Alpengasthof Grüner	Sölden	Hotel Sunny	Sölden
Sunup Handels GmbH	Sölden	Garbershof KG Familie Falkner	Sölden
Skischule Yellow Power	Sölden	Panorama Appartements	
Gurschler GesmbH & Co.KG	Sölden	Gstrein Hubert	Längenfeld
Sonnenhotel Hochsölden		Christian Fiegl KG	
Ch.Gurschler GesmbH. u. Co.KG	Sölden	Hotel Hubertus	Sölden
Alpenhof Grünwald	Sölden	Pension Küthraenschlucht	Sölden
Pension Rechenau	Sölden	Hotel Bergwelt	Längenfeld
Pension Andre Arnold	Sölden	Hotel Dominic Fam. Riml	Sölden
Hotel Garni Hainbacherhof	Sölden	Tirol Therme Längenfeld	Längenfeld
Hotel Bergland Falkner KG	Sölden	Ferienwohnungen Bergheimat	
Ferienclub Berghof Silbertal	Sölden	Manuela Schöpf	Längenfeld
Ötztal Touristik - Umhausen	Umhausen	Gasthof Felsenhof	Längenfeld
Naturhotel Waldklause	Längenfeld		
Hotel Rita	Längenfeld		

Mehr Service für Gäste durch Vorverkaufsstellen



Skipass-Verkauf an der Hotelrezeption: In zahlreichen Ötztaler Häusern (im Bild: Hotel Central, Sölden) erhalten Skifahrer seit Beginn dieser Wintersaison ihre Liftpässe im Vorverkauf.

AREA SPIELWIESE 47 IM XL-FORMAT

Sie ist „Europe's Ultimate Outdoor Playground“, eine Adrenalin-Tankstelle, wie sie die Welt noch nicht gesehen hat: Am Eingang des Ötztals vereint die AREA 47 die aufregendsten Sport- und Adventure-Aktivitäten der Alpen. Im Mai 2010 öffnet das 66.000 qm große Areal seine Pforten.

„AARGHHH!“ So klingt es, wenn man mit Klettergurten und Seilen gesichert von der Ötzaler Achbrücke springt. Die wilden Hunde des Tiroler Oberlandes haben diese Gaudi jahrzehntlang praktiziert. Das war natürlich nie erlaubt. „Aber trotzdem saugeil“, erzählt Hans Neuner. Der Initiator der AREA 47 greift mit dem Megaswing die traditionelle Mutprobe zeitgemäß auf. Sie zählt zu den vielen Erlebnis-Highlights der Outdoor-Spielwiese am Eingang des Ötztals. „Was wir hier auf 66.000 Quadratmetern bieten, ist weltweit einmalig“, so Neuner.

„Cliff-Diving-Gott Orlando Duque hat sich bereits zum Training angekündigt.“

Platz für spektakuläre Inszenierungen gibt es somit reichlich. In einem nach allen Regeln der Eventgastronomie designten Partylokal etwa. Oder in einer Veranstaltungshalle für 8.000 (!) Besucher.



Badespaß für Energiebündel: Der Adventure-See der AREA 47 bietet Actionangebote in Hülle und Fülle.



Direkt über dem Dach der „Event Area“ liegt auch der Einstieg zu einer 620 Meter langen Seilrutsche. Am Flying Fox fliegen Unerschrockene mit sattem Karacho über die 7.000 qm große „Water AREA“. Snowboarder, Freeskier und Mountainbiker donnern über eine riesige Schanze ins Wasser. Gleichzeitig fallen von einer 12 Meter hohen Deep-Water-Soloing-Kletterwand die Boulderer in den See, Slackliner balancieren übers Wasser. Hochbetrieb herrscht auch im Mekka aller adrenalin-süchtigen Wasserratten, dem Riesenrutschenpark mit seinen sechs Rutschen, darunter die steilste Europas. Auch ein Sprungturm von Ehrfurcht gebietenden 27 Metern Höhe wurde am Ufer aufgepflanzt. Orlando Duque, Gewinner der „Red Bull Cliff Diving“-Serie, hat sich bereits zum Training angekündigt. Will man den besten Blick auf dieses Treiben ergattern, ist man – außer am Flying Fox hängend – auf der Panoramaterrasse des Seeresrestaurants an der besten Adresse.

47. Längen und 11. Breitengrad

Die atemberaubenden Schauwerte setzen sich reihum fort: An Kletterwänden, in einem Hochseilgarten, der wie alles in der AREA 47 in schwindelerregender Höhe verläuft, und auf den vielen Beach-Volleyball- und Beach-Soccer-Plätzen des Areals. Zu ihrem Wohnzimmer ernennen werden die AREA 47 wohl auch Wildwasser-Freaks aus aller Herren Länder – das Paddlerparadies Ötzaler Ache mündet hier in das Raftedorado Inn. Das Areal am 47. Längen- und 11. Breitengrad bildet generell den perfekten Tummelplatz für alle, die nicht an die Existenz von Limits glauben. Eine Siedlung aus Holz-Tipis und Blockhäusern lädt bis zu 300 dieser Freigeister zum Bleiben ein. In den Unterkünften herrscht übrigens höchster Komfort. Auch Hartgesottene wollen schließlich einmal ausspannen.





DIE PARTNER DER AREA 47

Das Konzept der AREA 47 begeistert selbst Unternehmen wie Red Bull, Adidas, KTM und Stiegl. So sehr, dass sie unbezahlbares Event-Know-how und Sponsoring-Energie beisteuern.

Maßgeblich beteiligt am Projekt ist auch die Skiliftgesellschaft Sölden-Hochsölden als einer der Hauptinvestoren. Für Geschäftsführer Jakob Falkner stellt die Investition ein Bekenntnis zum Sommertourismus im Ötztal dar. „Wenn man sich das Gesamtangebot im Ötztal ansieht – am Talende die großen Berge mit all ihren Möglichkeiten, in der Mitte der Aqua Dome und am

Taleingang die Area 47 als neues Produkt für den Sommer, dann ist das eine einzigartige Konstellation. Selbst der weltweite Outdoor-Chef von Adidas hat uns bestätigt, dass es in Europa nichts Vergleichbares gibt“, so Falkner, der für die AREA 47 ein besonderes Attribut reklamiert: „Man sagt immer der Sommer in den Alpen sei nicht sexy. Die AREA 47 ist absolut sexy.“

Zentrum für Veranstaltungen jeder Dimension: Die Event AREA mit dem Adventure Dome und dem „River Haus“.



Fahren auf rutschigem Gelände: Teilnehmer am Winter-Technic Drive von BMW lernen ihr Fahrzeug in jeder Situation zu beherrschen.

SPASS IM SCHNEE AUF VIER RÄDERN

Souveränes Fahren auf Schnee und Eis vermittelt der bayrische Automobilkonzern BMW im Zuge des Winter Technic Drive. Adäquater Schauplatz mit entsprechender Schneegarantie für das vorwinterliche Fahrertraining ist seit Jahren das Gletscherskigebiet in Sölden.

Das Fahren auf Schneefahrbahnen lässt manchen Lenker erschrecken und unsicher werden. Der deutsche Autokonzern BMW hat dagegen ein probates Rezept entwickelt. Das Allradsystem xDrive und jede Menge elektronischer Stabilitätshilfen. Wie man mit der ganzen Technik richtig umgeht, lernt man im Zuge des BMW Winter Technic Drive. Den Teilnehmern wird dabei ein souveräner Umgang mit dem Fahrzeug vermittelt. Für die notwendigen winterlichen Fahrbahnen mit samt Schneesicherheit vertrauen die „Bayerischen Motorenwerke“ auf den Rettenbachgletscher in Sölden. Hier findet der Münchener Autokonzern nicht nur Freude am Fahren auf Schnee vor, sondern auch ein entsprechend abgesperrtes Gelände.

Instruktoren statt Skilehrer

Was auf der Piste der Skilehrer, ist beim Technic Drive der Instruktor auf der Schneefahrbahn. Einer von ihnen ist der Bayer Thomas Karl. Der Routinier gibt wortgewaltig per Funk die Anweisungen an die Teilnehmer in den Autos weiter. „Vollgas. Bleib am Bodenblech“ sind gängige Befehle, die den Teilnehmern zeigen sollen, wie die elektronische Stabilitätskontrolle das Fahrzeug auf sicheren Bahnen hält. Kein noch so intensives Studium einer Gebrauchsanleitung kann Schritt

halten mit den praktischen Erfahrungen, welche die Teilnehmer bei den verschiedenen Übungen erhalten. Sperrige Begriffe der im Auto eingebauten elektronischen Unterstützer wie DSC, DTC oder HDC erschließen sich von Mensch zu Mensch viel schneller.

Anstrengend wie ein Skitag

Trotz Motorisierung zehrt ein automobil Kurs an der Kondition der Teilnehmer. Permanent hohe Konzentration ist gefragt. Abwechslung ergibt sich durch das Testen der neuesten BMW-Modelle der gesamten xDrive-Palette. Zum Entspannen bietet den Teilnehmern das 5-Sterne-Hotel Central in Sölden beste Gelegenheit, die nach ausgiebigen Praxiseinheiten auf über 2.800 Meter gerne angenommen wird. Seit zehn Jahren (November 1999) übernimmt das Ötztaler Hotel schon die Rolle als Gastgeber für die Teilnehmer und Motorhome für die Fahrzeuge. Zum Fahrerschultreffen für Fortgeschrittene von BMW Österreich reisen Händler mit ihren Kunden, Großkunden, Notärzte und Pressevertreter an. Jährlich anzutreffen ist auch der heimische Händler BMW Zorn-Wolf aus Imst, der seine Kunden zum eleganten Gleiten auf Eis und Schnee einlädt. Bis zum November 2010 heißt es nun Warten, dann aber wieder mit „Vollgas am Bodenblech“.



Der Gletscher und das Hotel Central in Sölden sind bewährte Partner beim BMW-Fahrertraining.



ZUR PERSON



Serafin Klotz wurde am 13. November 1949 in Sölden geboren. Nach mehreren Saisonen als Taxifahrer in Sölden/Zwieselstein beginnt er im Frühjahr 1973 seine Tätigkeit bei den Bergbahnen Sölden. Der fünffache Familienvater ist seit 1974 mit seiner Frau Irene verheiratet und lebt nach wie vor in seinem Geburtsort. 2010 feiert Serafin Klotz sein 37jähriges Jubiläum im Dienste der Bergbahnen.

Angefangen hat alles im Frühjahr 1973. Der damals 24-jährige trat als Außendienstmitarbeiter in die Bergbahnen Sölden ein. Ein Jahr nach dem Zusammenschluss von Gaislachkogel und Hochsölden waren die Ambitionen im Ötztal groß und Sölden auf dem besten Weg zu einem respektierten Skigebiet. Als einer von 36 Mitarbeitern verstärkte Serafin Klotz die Bergbahnen während seiner Anfangszeit besonders im Werkstättenbereich. Und es sollten noch einige Aufgabengebiete folgen.

Am Berg und im Tal

„Ich habe meine Arbeit bei den Bergbahnen Sölden immer gerne gemacht. Es gab über die Jahre keinen Tag, an dem ich mit Widerwillen aufgestanden wäre. Auch wenn sich im Arbeitsalltag seit meiner Anfangszeit sehr viel verändert hat.“ 25 Jahre lang sorgte Serafin Klotz als Pistengerätekocher für perfekte Skibedingungen in Sölden. Angefangen hat alles mit vier Pistengeräten für das gesamte Gebiet, heute nennen die Bergbahnen Sölden 26 Pistenraupen ihr Eigen. Und auch sonst hat Serafin Klotz während seiner langjährigen Tätigkeit so einige, vor allem technische Wandel miterlebt. Zehn Jahre lang war der gebürtige Söldener bei der Talstation Gaislachkogel stationiert. Mittlerweile ist er als Bereichsleiter für die Betreuung von Parkhaus und Parkplatz zuständig, während der Sommermonate kümmert er sich um den Fahrbetrieb. Das private Skivergnügen geriet in den letzten Jahren aufgrund gesundheitlicher Pro-

EIN LEBEN IM RHYTHMUS DER BAHNEN

Serafin Klotz ist der längstgediente Mitarbeiter der Bergbahnen Sölden. 2010 feiert er 37jähriges Dienstjubiläum am Gaislachkogel. Ans Aufhören denkt der eingelebte Ötztaler angesichts seiner abwechslungsreichen Laufbahn dennoch nicht.

bleme etwas ins Hintertreffen. „Die Bandscheiben spielen nicht mehr so mit, wie sie sollten. Aber wenn das OK meines Arztes kommt, möchte ich im heurigen Winter auf jeden Fall wieder auf die Piste“, so Serafin Klotz.

Gutes Klima

Ein besonderes Verhältnis verband den Langzeitmitarbeiter mit dem im Sommer verstorbenen Seniorchef der Bergbahnen Sölden: 30 Jahre lang war Serafin Klotz Privatchauffeur von Kommerzialrat Hans „Buggls“ Falkner. Unzählige Stunden verbrachten die beiden auf Dienstfahrten quer durchs Land und über die Grenzen Österreichs hinaus. „Dem Chef konnte es beim Autofahren nie schnell genug gehen. Am liebsten wäre er in Wien ein- und eine Stunde später in Sölden schon wieder ausgestiegen. Er war ein sehr angenehmer Mensch und hat für die Bergbahnen und Sölden insgesamt unheimlich viel bewirkt“, erinnert sich Serafin Klotz. Das gute Arbeitsklima im Unternehmen ist für den fünffachen Familienvater überhaupt ein wichtiger Faktor. „Die Bergbahnen sind in den letzten Jahrzehnten sehr gewachsen. Aber auch wenn der persönliche Kontakt zwischen den Mitarbeitern nicht mehr so eng ist wie früher, haben wir untereinander alle ein gutes Verhältnis. Und das ist für mich sehr wichtig.“ Pensionspläne schürt der ambitionierte Arbeiter auch angesichts seines 60ers nicht: Solange die Gesundheit mitspielt, will Serafin Klotz „seinen“

WINTER-EVENTS



MAXXX MOUNTAIN NIGHT SKI SHOW STERNENFEUER MIT NACHTSKILAUFLAUF



Bei der Nachtskishow am Gaislachkogel erleben Besucher die perfekte Kombination einer ausgelassenen Party verbunden mit den eindrucksvollen Darbietungen der Ski- & Snowboardschule YELLOW POWER. Live-Musik, Skidemos mit Skifackellauf und ein großes Feuerwerk ziehen die Zuschauer in ihren Bann. Jeden Mittwoch wird der Skitag in Sölden verlängert, denn im Rahmen des Nachtskilauflaufs steht die 4 Kilometer lange und taghell beleuchtete Skipiste zur Abfahrt bereit.

Jeden Mittwoch, 30.12. – 17.03.2010
Gaislachkogelbahn Mittelstation
17.30 – 20.30 Uhr Bergfahrt
21.30 Uhr letzte Talfahrt

WEIN AM BERG SPANIEN TRIFFT ÖSTERREICH



Temperament trifft auf Tiroler Gemütlichkeit. Die diesjährige Auflage des etablierten Feinschmeckerevents „Wein am Berg“ steht unter dem Motto „Spanien trifft Österreich“. Die Verkostung mediterraner Weine und die Begegnung mit Top-Winzern inmitten der Ötztaler Alpen verheißt höchsten Genuss.

Hotel Central
15. – 18.04.2010

MAXXX MOUNTAIN SÖLDEN PARTY AM GIGGIJOCH



Am Freitag verwandelt sich das Giggijoch bei der „Sölden Party“ zur einzigartigen Konzertarena inmitten der verschneiten Bergwelt. Heimische und internationale Top-Coverbands bringen die Stimmung zum Kochen und bestätigen den Ruf von Sölden, der Hotspot der Alpen zu sein.

Jeden Fr, 08.01. – 16.04.2010
(außer So, 04.04.2010)

Do, 31.12.2009 Silvester Warm up
Giggijoch Funzone 13.00 – 16.30 Uhr

MAXXX MOUNTAIN GLETSCHERFESTIVAL



Der Abschluss der Skisaison 2009/2010 wird am Gletscher entsprechend zelebriert. Ein dichtes Rahmenprogramm mit Ski- und Snowboardtests, Ski-Doo- und Pistenbullyfahren sowie der „BAG Jump“-Bewerb lädt zum Mitmachen ein. Abgerundet wird der Wintersport-Ausklang in Sölden mit einem abwechslungsreichen Show- und Partyprogramm.

30.04. – 02.05.2010
Rettenbach-/Tiefenbachgletscher

KÖNIG LUDWIG WEISSBIERFEST



Ein königlicher Abschied wird der weichenden Gaislachkogelbahn mit dem „König Ludwig Weissbierfest“ bereitet. Festzeltstimmung mit bayrischer Blasmusik sowie den gastronomischen „Musts“ Weißbier, Weißwurst und Brezen versprechen ein glänzendes Fest.

So, 21.03.2010
Gaislachkogel Mittelstation Almstube
11.00 – 16.30 Uhr

SILBERMOND LIVE



silbermond

Gänsehautatmosphäre ist garantiert, wenn am 1. Mai 2010 Silbermond als eine der erfolgreichsten deutschen Bands inmitten der Kulisse des Rettenbachgletschers auftreten. Hoch hinaus ist die Gruppe um Frontfrau Steffi Kloß ja bereits bisher gekommen. Zuletzt heimten Silbermond als beste deutsche Gruppe bei den MTV European Music Awards eine Trophäe ein. Das Höhengefühl der Konzertbühne in Sölden wird aber selbst durch noch so spektakuläre Auszeichnungen nicht zu toppen sein. Ein Pflichttermin!

01.05.2010
Rettenbachgletscher Arena

