

## 45 Jahre Kult



Der Weg zum Weltmarktführer: Jens Rottmair und Erwin Wieland werfen einen Blick zurück und reden über Kampfgeist und Kundennähe, nachhaltiges Handeln und Schneemanagement.

Seite 04 – 06

### Hilfe von oben! Fit für die Zukunft mit SNOWsat

Es spart Arbeitszeit, Wasser und Energie: SNOWsat ist ein innovatives System, das via Satellit exakte Daten zur Schneetiefe liefert und ein gezieltes Präparieren der Pisten ermöglicht. Diesmal stellen wir Ihnen die Funktionsweise und die einzelnen Module vor.



Seite 08 – 11

### Die Zukunft auf dem Kicker

Wie gestaltet sich die Zukunft des Wintersports? Ein Couchgespräch in Livigno auf 2.700 Metern Höhe mit Kässbohrer-Vorstand Jens Rottmair und Schneestern-CEO Dirk Scheumann.



Seite 14 – 15

### Familienzuwachs: Der PowerBully® ist da!

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG kauft Soft Track Supply, Inc., einen bekannten Hersteller von Kettennutzfahrzeugen mit Sitz in Cartersville, Georgia, USA.



Seite 20

### Sponsoring

PistenBully baut seine Partnerschaft mit der deutschen Ski-Nationalmannschaft aus und nimmt neue Talente unter Vertrag.

Seite 18

### Superpark

Im April trafen sich in Oregon die besten Snowboarder der Welt und hatten nur ein Ziel: den besten Fun-Park mit den kreativsten Features zu erschaffen.

Seite 17



Jens Rottmair, Vorstandssprecher Kässbohrer Geländefahrzeug AG

## Mit alten Tugenden in Richtung Zukunft

In den vergangenen Wochen gab es oft Gelegenheit zurückzublicken. Unser 20.000ster PistenBully wurde fertig gestellt und gab Anlass, uns wieder einmal auf die Anfänge und den Weg zu dieser beeindruckenden Zahl zu besinnen. In den letzten 45 Jahren hat sich das Produkt eindrucksvoll verändert – mit wegweisenden Innovationen haben wir immer wieder Meilensteine gesetzt, die bis heute relevant sind. Im Grunde sind wir unserer ursprünglichen Idee aber stets treu geblieben – und haben gerade im „Drumherum“ immer auf Konstanz und Verlässlichkeit gesetzt. Das spiegelt sich in vielem wieder: wir freuen uns sehr über unsere treuen Kunden, die seit Jahrzehnten auf PistenBully setzen. Dasselbe gilt für die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten, von denen einige schon seit der Geburtsstunde des PistenBully mit an Bord sind. Die besonders geringe Fluktuation in unserem Unternehmen bestätigt uns als Führungskräfte in unserem Tun.

Doch neben der Vergangenheit ist unser Blick immer in die Zukunft gerichtet. Das gilt für unser neuestes Produkt SNOWsat genauso wie für die Snowboarder und Freeskier, die in schwindel-erregenden Höhen über Kicker und Halfpipes fliegen, welche mit Hilfe unserer PistenBully 400 ParkPro Fahrzeuge überall auf der Welt gebaut werden. Mit genau dieser Einstellung starten wir auch in das Jahr 2015 – den Gipfel immer fest im Blick!

Ich wünsche Ihnen für das neue Jahr alles Gute, viel Erfolg und eine tolle Wintersaison! Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Jens Rottmair  
Vorstandssprecher Kässbohrer Geländefahrzeug AG

### Impressum:

Herausgeber: Kässbohrer Geländefahrzeug AG, Kässbohrerstraße 11, 88471 Laupheim, Deutschland, Telefon +49 (0)7392 900-0, Telefax +49 (0)7392 900-556, info@pistenbully.com, www.pistenbully.com;  
Redaktion: Michael Hemscheidt, Sabine Denzler, Patricia Röhl;  
Fotos: Martin Uhlmann, Schneestern, fotolia (Route16); Auflage: 13.500

## Inhalt

### 03 Nach der Arbeit das Vergnügen

Lauter Gewinner bei der 5. PistenBully AfterWork-Party

### 04 – 05 45 Jahre Kult: PistenBully!

Der zwanzigtausendste PistenBully geht vom Band

### 06 Grund zum Feiern

Zahlen und Fakten

### 07 Italienische Kunden ehren PistenBully-Mitarbeiter

Ein „Danke schön“ mal andersrum

### 08 – 11 Alles rund um SNOWsat

Das modernste System für Pisten- und Flottenmanagement

### 12 – 13 Poster

### 14 – 15 Die Zukunft auf dem Kicker

Ein Couchgespräch mit Kässbohrer-Vorstand Jens Rottmair und Schneestern-CEO Dirk Scheumann

### 16 Beinharte ParkPro's

Unser Kooperationspartner Schneestern gewährt uns einen Blick hinter die Kulissen

### 17 ParkPro Superpark-Event

Frühlings letzte Party

### 18 PistenBully Sportförderung

Offizielle Einkleidung der Athleten bei der Firma Würth in Künzelsau

### 19 Fotowettbewerb 2013/2014

Die prämierten Motive aus unserem 15. Fotowettbewerb

### 20 Der PowerBully® ist da

Soft Track Supply, Inc. wird Mitglied der Kässbohrer-Familie

### 21 Kombikette Plus

Die neue Kombikette Plus für den PistenBully 600 SCR / 600 SCR W / 600 E+

### 22 Neue Reparaturkategorie »BASIC«

Sie entscheiden. Wir reparieren

### 23 PistenBully 600 E+ auf dem Weg zum Flottenfahrzeug

Flims-Laax setzt auf „grüne“ Fahrzeuge



Gesamtsieger über drei Tage: Bauhof Hindelang, Allgäu (links), und Saastal Bergbahnen, Schweiz (rechts).

# Nach der Arbeit das Vergnügen

## Lauter Gewinner bei der 5. PistenBully AfterWork-Party

Auch die 5. Auflage der inzwischen legendären AfterWork-Party bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG lockte nach Ende der Saison wieder Kunden aus aller Welt in die Firmenzentrale nach Laupheim.

Aus 24 Ländern waren mehr als 1.300 PistenBully-Kunden angereist und hatten zum Teil sehr weite Wege auf sich genommen: Gäste aus den USA, aus Island und Schottland stehen an oberster Stelle der weitest gereisten Besucher.

Selbstverständlich ließen sie es sich dann auch nicht nehmen, am schon sagenhaften Biathlonwettbewerb teilzunehmen. Erneut stand als Gewinn ein PistenBully für vier Gratiswochen in Aussicht. Den größten Ansturm und damit auch einen neuen Rekord gab es am 2. Tag zu verzeichnen: 73 Teams starteten allein am Mittwoch zum sportlichen Highlight der Veranstaltung. Über den Gesamtsieg über alle drei Tage hinweg dürfen sich diesmal die Saastal Bergbahnen AG aus der Schweiz sowie der Bauhof Hindelang aus dem Allgäu freuen.

Neben Sport und Spaß konnten sich die Gäste auch über die aktuellen PistenBully-Modelle und alle anderen Produkte aus dem Hause Kässbohrer informieren. Darüber hinaus wurde das Satellitennavigationssystem SNOWsat vorgestellt. Großen Anklang fanden auch die Videos des Kooperationspartners Schneestern, einem der ganz Großen in der Snowpark-Szene: neben der Konzeption über den Aufbau bis hin zur Betreuung ist der größte Snowpark-Equipment-Produzent Europas der Experte auf diesem spannenden Gebiet.

Im Angebot waren auch eine große Auswahl an gebrauchten PistenBully der verschiedenen Überarbeitungsgrade BASIC, ECONOMY, STANDARD und PREMIUM. Zahlreiche dieser Second-Hand-Fahrzeuge fanden während der After-Work-Party einen neuen Besitzer.

Expertentipps gab es daneben seitens des Ersatzteilbereiches: Webshop-Handling, die Sommeraktion für aktuelle Verschleiß- und Sommerrevisionsteile und vor allem hilfreiche Ratschläge der Serviceleute waren wieder sehr gefragt.

## Gesamtwertung 13.05. bis 15.05.2014

### Alpine Skigebiete

Rang	Skigebiet	Land	Läufer 1	Läufer 2
1	Saastal Bergbahnen AG	Schweiz	Florian Dillier	Benjamin Fritz
2	Skilifte Ruhstein	Deutschland	Jens Gaiser	Thomas Krause
3	Sluzby Vitkovic s.r.o.	Tschechien	Lukas Hanc	Lenka Johnova

### Nordische Skigebiete

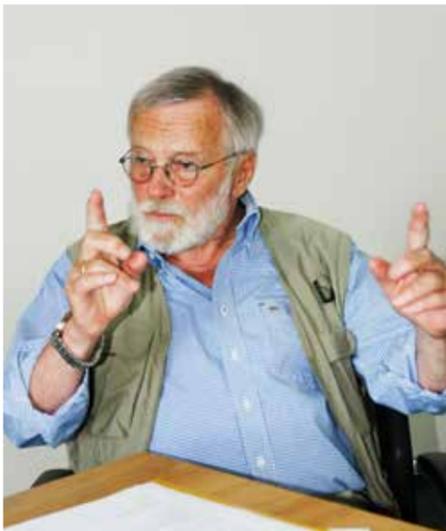
Rang	Skigebiet	Land	Läufer 1	Läufer 2
1	Bauhof Hindelang	Deutschland	Manfred Führer	Siegfried Hetzel
2	Gemeinde Ruhpolding	Deutschland	Franz Schneider	Sebastian Wimmer
3	Skiclub Hülben	Deutschland	Andre Kuder	Oliver Eisenlohr



Der zwanzigtausendste PistenBully geht vom Band

# 45 Jahre Kult: PistenBully!

Die PistenBully-Erfolgsgeschichte währt inzwischen 45 Jahre. Vor kurzem ging der 20.000ste PistenBully vom Band in Richtung Crystal Mountain in den USA – und die Zukunftsaussichten sind vielversprechend. Ein Gespräch mit Jens Rottmair, Vorstandssprecher der Kässbohrer Geländefahrzeug AG und Erwin Wieland, ehemaliger Vorstand und Mitbegründer dieser Erfolgsgeschichte.



**Erwin Wieland**, 74 Jahre, verheiratet, 2 Töchter und 4 Enkel. Er kam vom Omnibusverkauf der Karl Kässbohrer Fahrzeugwerke und wurde zum PistenBully-Pionier. Von 1971 bis 1994 leitete er dort als Direktor den Geschäftsbereich Geländefahrzeuge, von 1994 bis 2000 als Vorstand der inzwischen selbständigen Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Auch im Ruhestand ist er gern gesehener Gast und Ratgeber.

**PistenBully News:** Herr Wieland, Sie sind einer der Männer der ersten Stunde – und für viele „Mister PistenBully“. Über 30 Jahre lenkten Sie die Geschicke des Geländefahrzeug-Bereiches, erst bei den Karl Kässbohrer Fahrzeugwerken und später als Vorstand der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Wenn Sie auf die Anfänge zurückblicken, was waren die entscheidenden Eigenschaften, die den PistenBully auf diese Erfolgsspur gebracht haben?

**Erwin Wieland:** Ganz spontan: Unser Kampfgeist! Unsere Neugier! Die Mannschaft! Und der intensive und oft freundschaftliche Kontakt zu Kunden und Lieferanten! Der Erfolg des PistenBully ruht natürlich auf vielen Säulen. Es war damals sicher einfach die richtige Zeit, um in dieses Marktsegment einzusteigen. Hinzu kommt unbestritten auch der Weitblick von Karl Kässbohrer sen., der uns „Junge“ losgeschickt und uns vertraut hat. Innerhalb kurzer Zeit hat mein geschätzter Freund und Mitstreiter Walter Haug – der „Vater des PistenBully“ – den ersten Prototypen entwickelt. Als Skifahrer war ich natürlich begeistert von der Idee der mechanischen Pistenpräparierung. Wir waren ein sehr spannungsgeladenes Gespann – er der Konstrukteur, der mich sozusagen technisch ausgebildet hat – und ich, der Verkäufer, der die neue Technik beim Kunden sehr überzeugend präsentierte. So hat jeder vom anderen profitiert und es entstanden wegweisende Innovationen, die bis heute relevant sind.

**PistenBully News:** Inzwischen sind PistenBully in über 70 Ländern der Welt im Einsatz. Wie wurde der internationale Durchbruch initiiert?

**Erwin Wieland:** Vor unserer ersten Auslandsreise nach Japan hatten wir auch ein paar japanischen Höflichkeitsfloskeln gelernt – mehr oder weniger korrekt ausgesprochen. Nach mehreren Tagen hatten wir es endlich geschafft, ein Gespräch mit dem Präsidenten des japanischen Olympischen Komitees zu führen. Es herrschte eine sehr steife Atmosphäre. Er war sehr skeptisch und hatte große Angst, dass wir bei einer Vorführung mit unserem Fahrzeug die

mühsam gestampfte Piste „abreißen“ würden. Am Ende verabschiedete ich mich von ihm höflich mit den Worten: „Sayonara nakkanaidene“. Der Präsident stutzte, überlegte und fing dann herzlich an zu lachen... Damit bekamen wir schließlich doch noch die Genehmigung zur Präparierung der Pisten und lieferten 1972 dann 4 Fahrzeuge Sapporo. Später erfuhr ich, was mein japanischer Abschiedsgruß bedeutete: „Du musst nicht weinen, wenn ich gehe“!

**PistenBully News:** Ging es nach diesem beeindruckenden Markteinstieg dann auch so weiter?

**Erwin Wieland:** Der Erfolg der ersten Zeit hat uns förmlich überrollt. Unser Vorteil bei der internationalen Vermarktung war, dass wir auf das Vertriebsnetz der Busse zurückgreifen konnten. Gerade die Tochtergesellschaften der Kässbohrer Fahrzeugwerke in Österreich, der Schweiz, Frankreich und Italien waren wichtige Bausteine für den Erfolg – und sind es bis heute geblieben!

**PistenBully News:** Gab es damals auch in Übersee Vertretungen?

**Erwin Wieland:** Zu Beginn nicht. Aber wir fanden bald einen ersten Ansprechpartner in Nordamerika: Don Waterman, ein Landmaschinenhändler im Staate Maine an der Ostküste, der sich bereits mit der mechanischen Pistenpräparierung befasste. Er prägte den Begriff „Snowfarming“. Don wurde mit seiner Firma „Oliver Stores“ zu unserem ersten und langjährigen Vertreter in Nordamerika. In dieser Ausgabe der PistenBully News sollen ja noch andere Berichte erscheinen – ich könnte sonst aus so vielen Ländern von mutigen Pionieren, aufschlussreichen Begegnungen und daraus entstandenen Freundschaften erzählen...

**PistenBully News:** Sie erwähnten eingangs insbesondere das Team. Warum ist das in Ihren Augen so speziell?

**Erwin Wieland:** Weil alle Mitarbeiter schon immer mehr als das Normale gegeben haben. Klar, dass sich Außendienstmitarbeiter nicht auf einen Feierabend um 17 Uhr verlassen können. Aber auch wenn an Heiligabend ein Kunde angerufen hat, sind unsere Monteure eben noch geschwind rausgefahren. Von Anfang an haben wir große Veranstaltungen, wie die legendären Sommervorführungen in den 1980er-Jahren, komplett selbst gestemmt. Dies bedeutete für die Mitarbeiter stets einen außergewöhnlichen, über die Maßen zeitaufwendigen Einsatz. Aber es hat uns auch von Anfang an zu dem gemacht, was wir bis heute sind: ein unschlagbares Team. Und ich weiß, dass die Kunden sich dessen bewusst sind und das nach wie vor sehr schätzen.

**PistenBully News:** Herr Rottmair, entspricht das dem Eindruck, den Sie hatten, als Sie vor 8 Jahren in die Firma kamen?

**Jens Rottmair:** Das Geschäft hat sich zweifelsohne in den letzten 45 Jahren sehr verändert. Skigebiete werden wie große Unternehmen geführt und sind viel mehr als früher auf maximale Wirtschaftlichkeit ausgerichtet. Nachhaltiges Handeln tritt zusehends in den Vordergrund. Aber dieser persönliche, vertrauensvolle Kontakt zu Kunden und auch Lieferanten ist nach wie vor sehr wichtig. Dazu tragen unsere Mitarbeiter entscheidend bei. Diese engen Kontakte sind Motivation für unsere Arbeit. Zugleich sind sie aber ein unschätzbare Wert, wenn man an die Impulse denkt, die wir von unseren Kunden und Zulieferern bekommen. Und die uns dahin gebracht haben, wo wir mit dieser Nummer 20.000 jetzt stehen.

**PistenBully News:** Gibt es ein Highlight, wenn Sie auf Ihre bisherige Zeit zurückblicken?

**Jens Rottmair:** Als ich das erste Mal nachts selbst eine Piste präpariert habe. Einen PistenBully zu fahren, ist ein riesen Erlebnis! Ich persönlich habe auch die Übergabe des ersten PistenBully 600 E+ als etwas ganz besonderes empfunden – der Beginn einer neuen,



**Jens Rottmair**, 47 Jahre, verheiratet,  
2 Söhne, seit 2006 Vorstandssprecher  
der Kässbohrer Geländefahrzeug AG

umweltorientierten Ära. Denn das ist der Weg, den wir verfolgen müssen – und es ja mit Entwicklungen wie dem dieselelektrischen Antrieb, der SCR Motorentechnologie, mit der SELECT Fahrzeugwiederaufbereitung oder mit SNOWsat unter der Dachmarke „BLUE IQ“ bereits erfolgreich tun.

**PistenBully News:** Im Jahr 1994 kam es zur Abspaltung von den Kässbohrer Fahrzeugwerken, die in der Selbstständigkeit des Bereichs Geländefahrzeuge mündeten. Gerade Ihnen, Herr Wieland, wurden als Geschäftsführer sehr schwierige Entscheidungen abverlangt. Wie haben Sie diese „turbulenten Zeiten“ erlebt?

**Erwin Wieland:** Das waren in der Tat schwere Zeiten, die uns in der Führungsebene viel Kraft und Nerven kosteten. Das ist auch die Zeit, in der übrigens mein Bart vollends grau wurde! Ich will gar nicht an die unzähligen Präsentationen und Statistiken denken, die man von uns forderte. Aber wir haben gekämpft gegen einige Kaufangebote und schließlich mit Unterstützung der Schroeders Gruppe unsere Selbstständigkeit erlangt. Das war das Beste, was uns passieren konnte. Für mich wäre ein Verkauf an die Konkurrenz Verrat an meiner Mannschaft gewesen. Undenkbar!

**PistenBully News:** Seit 2002 ist der Sitz der Kässbohrer Geländefahrzeug AG in Laupheim. Auf das moderne Werk sind alle sehr stolz. Doch nach 12 Jahren haben sich die Gegebenheiten schon wieder enorm verändert – wird sich im Werk zukünftig etwas ändern?

**Jens Rottmair:** Das Werk war ausgelegt auf 500 Fahrzeuge pro Jahr. Mittlerweile fertigen wir hier aber bis zu 700 Einheiten. Deshalb haben wir das Gebäude im Jahr 2008 bereits um 4.000 m<sup>2</sup> erweitert. Und verfügen inzwischen über die modernste Kettenfertigung. Mit unserem gigantischen Ersatzteillager ist eine optimale Verfügbarkeit der Teile garantiert. Im Bereich Logistik haben wir in der nächsten Zeit Maßnahmen für einen höheren Automatisierungsgrad geplant. Bei einer Spedition ganz in der Nähe lagern neben Ersatzteilen viele unserer Fahrzeuge und warten, bis sie ausgeliefert werden. Und gegenüber gibt es eine optionale Grundstücksfläche, auf die wir gegebenenfalls auch noch zugreifen können.

**PistenBully News:** Seit 2006 sind Sie jetzt schon am Ruder und haben rund 5.000 Fahrzeuge und beständig steigende Ergebniszahlen miterlebt. Worauf führen Sie diesen bestechenden Erfolg zurück?

**Jens Rottmair:** Die Herausforderung war nicht zu verachten, denn eine sehr erfolgreiche Firma auf diesem Level weiterzuführen, das heißt schon was! Von dem, was die damalige Mannschaft bis dato erreicht hatte, profitieren wir heute noch – Weltmarktführer wird man ja nicht nur, weil man ein tolles Produkt hat, sondern weil dauerhaft das Gesamtpaket stimmt. Herr Wieland hat mir gleich zu Beginn geraten, zu den Kunden zu gehen und deren Anliegen aufzunehmen. Ohne Frage: Kundennähe ist das A und O für uns. Die Kommunikationswege haben sich in den letzten Jahrzehnten völlig verändert. Das Telefon klingelt nicht mehr so oft, dafür schicke ich dem Kunden schon mal schnell ein Foto per WhatsApp. Aber nach wie vor gilt:



Wir sind vor Ort, wir hören zu, wir führen Gespräche und versuchen vieles von dem umzusetzen, was der Kunde uns sagt. Was uns verbindet, ist eigentlich gar kein typisches Kunden-Lieferanten-Verhältnis – eher eine partnerschaftliche Beziehung, eine beidseitige Verpflichtung, ein Geben und Nehmen! Wir gehen mit den Kunden ehrlich um und versuchen, so zuverlässig wie möglich zu sein – und das wird honoriert.

**PistenBully News:** Die Erfolge der letzten Jahre sind eine echte Herausforderung für die Zukunft – wie hat sich Kässbohrer aufgestellt, um den schwierigen Bedingungen des Marktes auch in Zukunft zu begegnen?

**Jens Rottmair:** Wir müssen uns den veränderten klimatischen Verhältnissen stellen. Und das in einem leicht schrumpfenden Markt, da keine neuen Skigebiete mehr erschlossen werden. Daraus resultieren selbst-

verständlich unsere Anstrengungen in überzeugende Innovationen: zum Beispiel in nachhaltige Fahrzeugtechnologien wie den diesel-elektrischen Antrieb beim PistenBully 600 E+ und der Umsetzung neuer Abgasnormen. Wir sind davon überzeugt, dass das Thema Schneemanagement zukünftig immer wichtiger wird und wollen mit SNOWsat die Skigebiete dabei unterstützen. Ganz neu ist der Einstieg ins Utility-Geschäft. Im Sommer haben wir ja ein Unternehmen für Nutzfahrzeuge mit besonders hohen Nutzlasten in den USA gekauft, mit dem wir nun unter dem Namen PowerBully richtig groß in dieses Marktsegment einsteigen. Ich bin davon überzeugt, dass wir so am Markt für die nächsten Jahre sehr gut aufgestellt sind.



Ein stolzes Team und sein 20.000ster PistenBully

## Grund zum Feiern

### Zahlen und Fakten

**2014 ist ein Jahr zum Feiern für die Kässbohrer Geländefahrzeug AG.** Nicht, weil sie einen runden Geburtstag hätte. Nein, vielmehr wurde im September der 20.000ste PistenBully fertiggestellt. Was 1968 als Idee begann und 1969 dann in die Tat umgesetzt wurde... Wer hätte das damals gedacht? Zeit, um einige Zahlen Revue passieren zu lassen.

#### Die ersten 105 PistenBully...

... wurden, wie damals noch üblich, mit Benzinmotoren gebaut. Bald schon stellte man allerdings auf Dieselmotoren um, was schnell zum weltweiten Standard wurde. Auch die ersten Zusatzgeräte wurden entwickelt, z. B. um eine Langlaufloipe zu ziehen. Mittlerweile sind über 4.000 PistenBully Loipenfahrzeuge verkauft.

#### Das weltweit erste Windenfahrzeug für die Steilhangpräparierung...

... kam 1985 aus dem Hause Kässbohrer. Über 3.000 weitere folgten.

#### Der erste PistenBully als Forschungsfahrzeug in die Antarktis...

... wurde Anfang der 80er Jahre unter großem Staunen ausgeliefert. Bis heute kommt keine der dort forschenden Nationen mehr ohne PistenBully aus Laupheim aus.

#### Das erfolgreichste Modell der Welt...

... stammt übrigens ebenfalls von der Kässbohrer Geländefahrzeug AG – es wurden über 3.000 Fahrzeuge der Baureihe PistenBully 300 weltweit verkauft.

#### In rund 70 Ländern rund um den Globus,...

... kurz gesagt, überall wo Schnee liegt und Ski gefahren wird, kommen die roten Kraftpakete zum Einsatz.

#### Zurück zum 20.000. PistenBully...

Dieser wurde Anfang September fertiggestellt. Der 20.000ste ist ein PistenBully 600 E+ mit dieselektrischem Antrieb. Direkt nach seiner Fertigstellung verlässt der „grüne“ PistenBully 600 E+ das Werk und macht sich per Schiff auf den Weg nach Crystal Mountain, Washington, in den USA.

Wenn das kein Grund zum Feiern ist! Am Freitag, den 26. September feierte die Belegschaft der Kässbohrer Geländefahrzeug AG ihren 20.000sten PistenBully mit einem gemütlichen Grillfest.



## Die Erfolgsgeschichte geht weiter

### Der 2.000ste PistenBully 600 wird nach Japan ausgeliefert

Im Herbst reiste ein PistenBully 600 nach Japan – und zwar ein ganz besonderer: denn dieser PistenBully ist das 2.000ste Fahrzeug der Modellreihe 600. Und gleichzeitig der 1.500 PistenBully, der seit Beginn nach Japan verkauft wurde.

Japan ist für die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ein ganz spezieller Markt – schließlich hat dort die Erfolgsgeschichte Ihren Ursprung. Denn die Lieferung der vier Fahrzeuge zur Olympiade in Sapporo 1972 legte den Grundstein für das, was die Kässbohrer Geländefahrzeug AG mit dem 20.000sten Fahrzeug in diesem Jahr feiern konnte. Umso mehr freut es uns, dass wir Ende November im Skigebiet Okuibuki nahe Osaka dieses außergewöhnliche „Doppel-Jubiläum“ feiern durften!

Der PistenBully 600 ist nach dem PistenBully 300 das zweiterfolgreichste Modell aus dem Hause Kässbohrer. Mit neuartiger Technologie und brandheißem Design erschloss er bei seiner Einführung im Jahre 2006 eine neue Dimension in der Pistenpräparierung. Das neue Konzept überzeugte von Anfang an. 2000 Fahrzeuge sind eine Zahl, die für sich spricht – und die lebhaftige Nachfrage hält weiter an!



## PistenBully verwandelt Alaska-Gletscher in ein Weltklasse-Skitraining-Gebiet

Für Skifahrer im Leistungssport ist es wichtig, das technische Können selbst in den warmen Sommermonaten zu trainieren, zu erhalten und zu verfeinern. Es gilt, für diese Periode ein passendes Skigebiet mit sicheren Schneeverhältnissen zu finden. Das Nordische Skisportteam der Alaska Pacific University (APU) und dessen Cheftrainer Erik Flora entschied sich für den Eagle Glacier, circa 1.800 Meter oberhalb von Girdwood in Alaska. Um die Weltklasse-Bedingungen für das Training dieser Sportler zu schaffen, wurde ein PistenBully 100 in Einzelteilen zum Gletscher geflogen, dort wieder zusammengebaut und bei sieben Training-Camps während des Sommers in Alaska eingesetzt.

Erik Flora, 2013 als „Trainer des Jahres“ vom Olympischen Komitee der Vereinigten Staaten ausgezeichnet, hat alle Hände voll zu tun, wenn er auf dem Eagle Glacier ist.

Flora arbeitet nicht nur als Vollzeittrainer, sondern führt auch die meisten Präparierarbeiten und Wartung des Pistenfahrzeugs durch. Als ehemaliger Facharbeiter in der Flugzeug- und Anlageninstandsetzung hat Flora den Umgang mit den PistenBully gelernt, welche er „fantastische Geräte“ nennt. Flora und zwei weitere Mitarbeiter der APU präparieren jeden Tag 10 Kilometer Pisten auf olympischem Niveau.

Eric Packer, ein Sportler der APU, beschrieb, wie sein Trainer zweimal täglich den PistenBully 100 herausholte, um sicherzustellen, dass die Sportler für jeden Ski frisch präparierte Loipen haben. Er erinnert sich: „Selbst mit einem Meter Neuschnee im Laufe einer Woche – und das im Juni – war die Strecke durchgehend fest und lieferte hervorragende Trainingsbedingungen.“

Viele von Floras Sportlern waren entweder schon bei einem olympischen Wettkampfteam dabei oder sind vielversprechende Kandidaten. Seine bekannteste Sportlerin ist zweifellos Kikkan Randall, Gewinnerin des Gesamtweltcups im Sprint und dreimal hintereinander Gewinnerin der kleinen Kristallkugel der Sprinter. Für diese Sportler ist es wichtig, dass sie auf Oberflächen trainieren, die denen bei Weltcuprennen oder bei Olympischen Spielen ähneln.

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist stolz darauf, Betreiber mit so viel Leidenschaft wie Erik Flora beim Fahren seiner Geräte zu haben und wünscht dem APU- und US-Nationalteam des Nordischen Skisports viel Glück für die kommende Saison!

## Ein „Dankeschön“ mal andersrum Italienische Kunden ehren PistenBully-Mitarbeiter

Ein Highlight der After-Work-Party 2014 bildete der Auftritt der Kunden von der Funivia al Bernina S.r.l. aus Italien, die in landestypischer Tracht auf der Bühne erschienen. Sie lieben es sich nicht nehmen, drei verdiente Mitarbeiter der Kässbohrer Geländefahrzeug AG für ihr außergewöhnliches Engagement für sie als langjährige Kunden zu ehren. Ihr Dank ging an die Herren Franco Poletti (seit über 30 Jahren Handelsvertreter der Niederlassung Italien), Valter Tura (seit 25 Jahren Leiter der Niederlassung Italien) und Harald Häge (seit 25 Jahren Gebietsverkaufsleiter für Italien). Das Lob war groß: „Mit unerschöpflichem und persönlichem Engagement machen sie immer alles möglich, dass unsere PistenBully einen super Job erledigen, die Pisten perfekt präpariert werden können und vor allem wir Mitarbeiter perfekt unterstützt sind.“

Die Funivia al Bernina S.r.l. kann auf eine unglaublich lange gemeinsame Zeit mit der Kässbohrer Geländefahrzeug AG zurückblicken. Denn schon vor 25 Jahren begann der erste PistenBully 240 seine Arbeit dort. In all den Jahren hat sich eine mehr als geschäftliche Beziehung entwickelt – es sind, man kann es schon so sagen: Freundschaften entstanden.



In voller Montur auf der Bühne: Mitarbeiter der Funivia al Bernina S.r.l.



Extra angefertigte Uhren aus dem typischen Stein der Region von Betriebsleiter Livio Lenatti für Valter Tura



# Pisten- und Flotten



### 1 2 Touchscreen im Fahrzeug

- Übersichtliche Darstellung von Ankerpunkten, Schneekanonen, Pistenbegrenzungen und sonstiger Infrastruktur im Skigebiet
- Anzeige der bereits präparierten Pisten
- Schneetiefenanzeige der aktuellen Position und des Gebietes, welches schon präpariert wurde



### 3 SNOWsat CAN

- Ermöglicht die Darstellung und Auswertung der gesammelten Fahrzeugdaten (z.B. Motorkennzahlen vs. Geschwindigkeit)
- Konfigurierbare Ansichten der verschiedenen Fahrzeugdaten (z.B. Kraftstoffverbrauch in Abhängigkeit der Verwendung des Fahrzeuges)
- Favoriten individuell benennbar

## So funktioniert's!

SNOWsat ist ein professionelles Pisten- und Flottenmanagement-System mit Schneetiefenmessung, welches auf einer satellitengesteuerten Positionsbestimmung basiert.

### Schneetiefenmessung

Die aktuelle Position des Pistenfahrzeugs wird kontinuierlich bis auf wenige Zentimeter genau bestimmt. Nach Abzug der Höhe des Pistenfahrzeugs wird dieser Wert mit dem Höhenwert eines im System hinterlegten digitalen Geländemodells (Referenzhöhe) verglichen. Aus der Differenz dieser beiden Werte ergibt sich die Schneetiefe an der jeweiligen Fahrzeugposition.

### Infrastruktur

Zur hochgenauen Schneetiefenmessung ist eine präzise Positionsbestimmung erforderlich. Voraussetzung sind Korrektursignale, welche systembedingte Ungenauigkeiten eliminieren und so die Positionsgenauigkeit weiter erhöhen. Die SNOWsat Basis-Station berechnet diese Daten mithilfe von GPS-, GLONASS- und GALILEO-Satellitensignalen. Die Korrektursignale werden direkt oder mit Hilfe von Repeatern zu den Pistenfahrzeugen gesendet. Diese werden eventuell notwendig, um auch in topologisch komplexen Skigebieten einen optimalen Empfang zu garantieren.

Im Pistenfahrzeug ermitteln der GNSS-Empfänger und der OnBoard-Computer permanent Position, Schneetiefe und andere Fahrzeugdaten, zeichnen sie auf und präsentieren diese auf dem Touchscreen im Fahrerhaus. Befindet sich das Fahrzeug in Reichweite eines SNOWsat WiFi-Accesspoints, werden die Daten automatisch an den SNOWsat Server übertragen und gespeichert.

### Pisten- und Flottenmanagement

Über die jeweils eingesetzte SNOWsat Analysesoftware können die Verantwortlichen für das Pisten- und Flottenmanagement verschiedenste Informationen abrufen und weiteren Analyseprozessen unterziehen. Daraus ergeben sich mannigfaltige Effekte: optimierte Arbeitsabläufe und Fahrwege erhöhen beispielsweise die Effizienz und verringern gleichzeitig den Spritverbrauch. Einfach und übersichtlich werden auf einer Karte des Skigebietes Fahrzeugdaten und Schneetiefen angezeigt.

Einer der größten Kostenfaktoren im Skigebiet ist die Produktion von Maschinenschnee. SNOWsat liefert detaillierte Informationen, wann welche Schneekanonen aktiviert werden müssen. So können die Einsatzzeiten der Pistenfahrzeuge optimiert und bedarfsorientiert Schnee produziert werden. Optional steht zudem eine Datenschnitt-

stelle zur Steuerungssoftware dieser Beschneigungsanlagen, z.B. ATASSplus® von Technoalpin, zur Verfügung. Ein enormer finanzieller Vorteil, der die Investitionen in überraschend kurzer Zeit amortisiert.

### Orientierung und Sicherheit

SNOWsat bietet auch dem Fahrer anschaulich alle wichtigen Informationen. Es unterstützt aktiv bei der Orientierung im Gelände – unabhängig von Wetter- und Sichtbedingungen. Neben der Anzeige von Schneetiefen, Pistenrändern, Beschneigungsanlagen sowie Straßen und Wegen warnt das System vor Gefahrenstellen und weist, sofern diese mit SNOWsat ausgestattet sind, auf andere Pistenfahrzeuge und deren aktive Windenseile hin.

### Fahrzeugsystem

Ihr PistenBully oder auch ein Fremdfahrzeug werden mit dem gewählten SNOWsat Fahrzeugsystem ausgestattet. Dies kann entweder ab Werk oder vor Ort im Skigebiet erfolgen. Zur Auswahl stehen verschiedene Systeme, individuell zugeschnitten für Pistenmanagement und/oder das komplette Flottenmanagement.

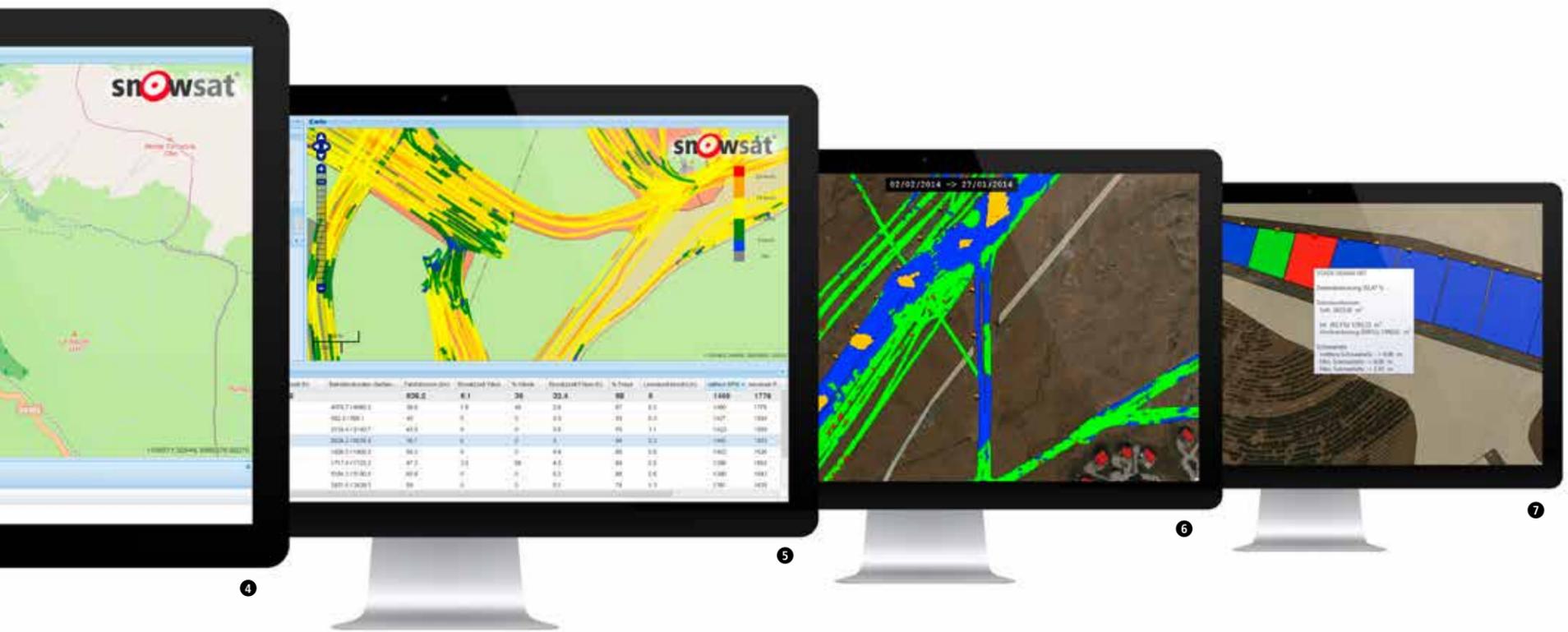


SNOWsat versetzt Betriebsleiter in die Lage, das Skigebiet in einen Continuous-Improvement-Prozess zu führen. Somit ist SNOWsat eine Investition in die Zukunft. SNOWsat passt sich an veränderte Rahmenbedingungen an und ermöglicht somit auch in der Zukunft kontinuierliche Auswertungen und Optimierungen, die der Schlüssel für einen wirtschaftlichen Betrieb sind. Als Technologieführer versteht es sich für die Kässbohrer Geländefahrzeug AG von selbst, dass SNOWsat ständig weiterentwickelt wird und dem Gedanken der kontinuierlichen Verbesserung folgt.

Mehr Informationen  
finden Sie unter:  
[www.pistenbully.com](http://www.pistenbully.com)



# management



#### 4 5 SNOWsat Fleet

- Grafische Darstellung der präparierten Flächen
- Ermöglicht effizienten Einsatz der Fahrzeugflotte
- Grafische und tabellarische Darstellung detaillierter Fahrzeugdaten zur Optimierung des Fahrzeug-Einsatzes
- Datenexport zur weiteren Datenverarbeitung ist möglich
- In verschiedenen Sprachen verfügbar
- Fahreridentifikation
- Kostenstellen-Mangement

#### 6 7 SNOWsat Z

- Grafische Darstellung der aktuellen Schneetiefe mit einer Genauigkeit von bis zu +/-3 cm
- Anzeige von Schneekanonen und Ankerpunkten
- Ermöglicht die Optimierung der Schneeproduktion
- Schnittstelle zum Austausch von Schneetiefendaten mit den Beschneigungsanlagen

## Installation



Optionale Erstellung eines Digitalen Gelände Modells (DGM) per Heli-Mapping



GNSS und UHF Antenne der Basisstation



Aufbau Basis-Station



SNOWsat Server



Analyse mit SNOWsat Software



GNSS Antenne am Fahrzeug



Fahrzeugsystem (GNSS Empfänger und OnBoard Computer)



Touchscreen im Fahrzeug





Zufriedene Gesichter: Anton Ostler, Karl Dirnhofer und Christian Wurmer (von links nach rechts).



Gut gerüstet: der Schnee kann kommen.



Martin Hurm von der Zugspitze (links), hier mit Wolfgang Lutz von Kässbohrer, ist gespannt auf SNOWsat

## Zweites SNOWsat-System für die Bayerische Zugspitzbahn Bergbahn AG SNOWsat goes „Top of Germany“

Die Bayerische Zugspitzbahn AG (BZB) macht im Skigebiet Garmisch-Classic bereits seit 2 Jahren gute Erfahrungen mit SNOWsat. Jetzt wird ein weiteres Pistenmanagement-System auch auf dem Zugspitzplatt für eine noch effektivere Pistenpräparierung sorgen. In einem Gespräch standen uns die Verantwortlichen aus Garmisch-Partenkirchen Rede und Antwort.

Eigentlich ist es unglaublich, dass im Skigebiet Garmisch-Classic in Garmisch-Partenkirchen bis in den späten März hinein die Talabfahrt möglich war. Denn Frau Holle hatte es im vergangenen Winter mit den Nordalpen nicht gut gemeint. In heutigen Zeiten eigentlich nicht mehr ganz so gravierend – hat man doch zahlreiche Schneekanonen und ein ausgeklügeltes Beschneiuungskonzept. Solange die Temperaturen stimmen. Und die waren entschieden zu hoch. Rückblickend auf die Saison 2013/14 spricht man in Garmisch-Partenkirchen nicht von „Schneitagen“, sondern eher „Schneistunden“.

Nach der Grundbeschneuerung im November und Dezember war es eigentlich vorbei mit der Schneeproduktion – zu warm, um die Kanonen anzuwerfen. „Früher hätten wir solch eine Saison vergessen können“, meint Anton Ostler, Beschneiuungschef im Skigebiet Garmisch-Classic. „Sicher hätten unsere erfahrenen Fahrer manches Schneedepot gefunden und entsprechend verwertet. Oft lag allerdings in den Senken mehr Schnee als vermutet. Dies war dann spätestens im Frühjahr beim ungleichmäßigen Abschmelzen der Pisten zu sehen.“ Das hat sich entscheidend geändert: „Seit wir den Schnee so genau planen und verfrachten können, hat sich das Ausapern im Frühjahr deutlich verkürzt. Denn jetzt werden die Schneeablagerungen bereits während der Saison viel effizienter abgetragen und ganz gezielt dort verteilt, wo der Schnee gebraucht wird“, sind sich Karl Dirnhofer, Betriebsleiter im Skigebiet Garmisch-Classic, Pistenchef Christian Wurmer und Anton Ostler, einig. „Das schont nicht nur das Budget des Skigebiets sondern auch die Umwelt.“

Mittlerweile blickt man im Skigebiet Garmisch-Classic auf zwei Saisonen mit inzwischen 6 mit SNOWsat-ausgestatteten PistenBully zurück – und ist mehr denn je davon begeistert. Anton Ostler: „SNOWsat hat uns definitiv über die letzte Saison gerettet. Wir konnten zwar kaum Schnee produzieren, aber haben den November-Schnee so gut ‚gemanagt‘, dass er bis Ende März auf den Pisten lag – dort, wo er auch hingehört und dringend gebraucht wurde. Jeden Abend haben wir den von den Skifahrern verlagerten Schnee wieder auf die Piste zurückgeschoben. Die Schnee-

tiefeanzeige ermöglichte es, dass wir eine Schneedecke auf 5 – 10 cm genau präparieren konnten, den Schnee aus den Mulden sinnvoll verteilen und die Kuppen dauerhaft geschlossen halten konnten.“ Christian Wurmer fügt hinzu: „Oben am Joch zum Beispiel liegt ein Graben, den wir komplett ausgehoben haben. Ich bin davon überzeugt, dass wir diese Abfahrt sonst überhaupt nicht hätten öffnen können.“

„Dabei geht es um viel Geld“, ergänzt Karl Dirnhofer. „Was es finanziell bedeutet, die Talabfahrten drei Wochen länger offen halten zu können, wissen wir alle. SNOWsat ermöglicht aber auch eine detaillierte Kostenermittlung und -zuordnung. So ist es zum Beispiel denkbar, den Aufwand für eine Veranstaltung wie den Weltcup exakt von der täglichen touristischen Präparierung abzugrenzen. Denn beim Weltcup brauchen wir viel mehr Schnee – es gibt hier schließlich sehr genaue Vorschriften für die Strecke.“ Mit SNOWsat können diese vorab schon perfekt geplant und vorbereitet werden. Toni Ostler fügt hinzu: „Ich produziere den Schnee zeitnah und kann ihn dann ganz gezielt einsetzen.“

Bei der Frage nach der Höhe der Einsparungen zögert Karl Dirnhofer noch: „Die letzten Saisonen waren außergewöhnlich. Wir haben noch keine griffigen Vergleichszahlen. Ich würde aber eine Kostenreduzierung von 20% für realistisch halten. Fragen Sie mich in ein, zwei Jahren wieder! Die Daten werden mit den Jahren ja immer aussagekräftiger und damit besser vergleichbar.“

Musste man sich früher auf sein Gefühl und seine Erfahrung verlassen, steht den Fahrern heute mit SNOWsat ein tolles Hilfsmittel zur Verfügung, so Karl Dirnhofer: „Aus Angst, nicht nur den letzten Schnee, sondern auch Steine und Dreck zu erwischen, hat man oft zu früh mit dem Abtragen des Schnees aufgehört. Jetzt können die Fahrer wesentlich genauer arbeiten. Das gibt ihnen Sicherheit. Inzwischen ist es so, dass unsere Fahrer – gerade wenn die Bedingungen schwierig sind – nur noch mit den SNOWsat-ausgestatteten Fahrzeugen fahren wollen!“

Mit all diesen positiven Erfahrungen entschied man sich bei der BZB, nun auch im Gletscher-Skigebiet Zugspitze SNOWsat einzusetzen. Zwei PistenBully 600 der Fahrzeugflotte werden jetzt in Deutschlands höchstem Skigebiet ihren Dienst aufnehmen. „Ich bin sehr gespannt auf das neue System“, sagt Martin Hurm, Betriebsleiter auf dem Platt. „Da wir hier oben keine Beschneuerung haben, müssen wir noch besser mit dem vorhandenen Schnee haushalten. Normalerweise bekommen wir über den Winter eine Ge-

samtschneehöhe von ungefähr 4 – 5 Metern zusammen – vergangenes Jahr waren es gerade einmal 2,5 Meter. Da wird es auch bei uns oben knapp. Entscheidend ist also, die natürlichen Schneedepots, welche die Natur oftmals schon im Spätherbst für uns anlegt, optimal zu nutzen.“ Dies gilt gerade auch für die erste Zeit der Saison. Denn dann liegt oben meist schon Schnee, wenn man in tieferen Lagen noch davon träumt. „In diesen Wochen sind wir absolut im Vorteil und können den Skifahrern schon Skibetrieb bei perfekten Pistenbedingungen anbieten.“

Was für Martin Hurm aber ganz weit oben steht, ist die Sicherheit: „Auf der Zugspitze haben wir oftmals extreme Sichtverhältnisse – Nebel oder massiven Schneefall. Dann wird das Platt zu einer weißen Schneewüste und die Orientierung im Gelände eine echte Herausforderung. Selbst für unsere erfahrenen Fahrer – Pistenpräparierung fast im Blindflug. Da baue ich jetzt voll auf SNOWsat. Denn der Touchscreen im Cockpit zeigt genau an, wo sich die Fahrzeuge befinden. Ich bin überzeugt, dass diese zusätzliche Hilfe bei unseren Fahrern sehr gut ankommt.“

Aber eines wünschen wir uns trotz SNOWsat und PistenBully – und das ist Schnee. Hoffen wir, dass es Frau Holle in dieser Saison etwas besser mit uns meint als in der vergangenen!

Das wünschen wir von PistenBully uns natürlich auch und werden den Skigebieten Garmisch-Classic und Zugspitze weiterhin mit Rat und Tat zur Seite stehen.

### Bayerische Zugspitzbahn Bergbahn AG (BZB):

Wintersport aus Tradition und Leidenschaft – dafür steht die Olympiastadt Garmisch-Partenkirchen. Ein gewaltiges Bergpanorama vor Augen, die schneesichersten Skigebiete Deutschlands zu Füßen. Selbst wenn winterlicher Nebel über dem Tal hängt, ragt das Gletscherskigebiet Zugspitze auf knapp 2.700 Metern Höhe wie eine Sonneninsel aus dem Wolkenmeer. Deutschlands höchstgelegenes Skigebiet bietet auf 20 km Naturschneepisten Ski-Genuss pur. Auch auf den 40 Pistenkilometern im Skigebiet Garmisch-Classic, das die drei Skiberge Hausberg, Kreuzeck und Alpspitze vereint, finden sowohl Anfänger wie auch Pistenracker ihre Ideallinie. Besonders die anspruchsvolle Kandahar-Abfahrt, auf der sich regelmäßig die besten Rennläufer der Welt messen, zieht ambitionierte Skifahrer und Snowboarder in den Bann.

Sie interessieren sich für das Pisten- und Flottenmanagement von PistenBully? Wir bieten Ihnen gerne ein kostenloses Beratungsgespräch an.



Stefan Lux  
Produktmanager SNOWsat  
Telefon +49 (0)7392 900-410  
stefan.lux@pistenbully.com



Der Präsident der Funivie Madonna di Campiglio S.p.A., Ing. Marcello Andreoli (rechts), und der Generaldirektor Geom. Francesco Bosco.

## Funivie Madonna di Campiglio s.p.A. rüsten auf

Seit 35 Jahren sind die Funivie Madonna di Campiglio S.p.A. schon unsere treuen Kunde. Sie kennen sich aus mit nahezu allen Produkten der Kässbohrer Geländefahrzeug AG – und hatten in dieser langen Zeit auch so ziemlich alle schon einmal im Gebrauch. Vom ersten PistenBully 060 in den späten 1970er Jahren bis zum aktuellen Kraftpaket PistenBully 600 Polar W hat sich die Technik in einem beeindruckenden Maße verändert.

Geblieden ist über all die Jahre das Vertrauen, das die Funivie Madonna di Campiglio S.p.A. nach wie vor in die Marke PistenBully und das Hause Kässbohrer setzt. Vor kurzem haben sich die Verantwortlichen der Funivie Madonna di Campiglio S.p.A. dazu entschieden, für die anstehende Saison die komplette Fahrzeugflotte mit dem SNOWsat V1-System auszustatten – für ein wirtschaftlicheres und umweltorientiertes Pistenmanagement.

18 Fahrzeuge, vom PistenBully 200 über einige PistenBully 300 und 400 und allen Modellen der 600er-Serie, werden bis zum Beginn der Wintersaison mit der GPS-Technologie ausgestattet. Sie erlaubt den Verantwortlichen der unterschiedlichen Bereiche eine exakte und sichere Planung und Präparierung all ihrer Pisten.

Die Funivie Madonna di Campiglio S.p.A. sind Teil der alpinen Ski-Gebiet Campiglio, Dolomiti di Brenta, Val di Sole, Val Rendena, die 100 verschiedene Abfahrten aller Schwierigkeitsgrade anbietet. Diese sind zu 95 % mit Beschneigungsanlagen ausgestattet und umfassen eine Gesamtlänge von 150 km.

Wir sind sehr stolz auf diese lange partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Funivie Madonna di Campiglio S.p.A., die durch diesen Großauftrag nochmals verstärkt wird – und dankbar für das Vertrauen und den wertvollen Erfahrungsaustausch, welcher beide Seiten sehr bereichert!



V.l.n.r.: Werner Arnold (KGF), Spindler Stefan (KGF), Schelbli Stephan (Titlis), Mattli Adrian (KGF), Loosli Daniel (KGF), Menegon Aldo (Mazzetta-Menegon AG), Senn Peter (Mazzetta-Menegon AG)

## Engelberg-Titlis und Flumserberg: erfolgreiche Saison mit SNOWsat

**Die Saison 2013/2014 auf dem Titlis verlief nicht nur mit Blick auf die Gästezahlen positiv. Auch in Punkto Schnee- und Flottenmanagement konnte sie erfolgreich abgeschlossen werden.**

Laut Aussage von Edwin Hurschler, Leiter Pistenfahrzeuge, und Christoph Bissig, Leiter Pisten- und Rettungsdienst, war es dank SNOWsat möglich, trotz den sehr geringen Schneemengen von Beginn an sämtliche Pisten in ausreichender Qualität zu öffnen. Das, was auf den Pisten fehlte, musste mit Schnee von außerhalb der Pisten aufgefangen werden. Solch ein „Schneeimport“ stellt im steinigen Gebiet von Titlis ein großes Risiko dar – es kommt hierbei leicht zu Schäden an den Fahrzeugen. Dank SNOWsat wussten die PistenBully-Fahrer jedoch zu jeder Zeit, wo sich wie viel Schnee befand und konnten ohne jegliche Schäden an Natur und Maschine ihre täglichen Arbeiten verrichten. Im Alltag während der Saison ist Zeit besonders wertvoll. Jetzt konnte sie besonders zielgerichtet in die Präparierung investiert werden – und eine perfekte Verteilung der Schneedeps war jederzeit gewährleistet. Zudem konnte die Beschneimenge laut Florian Bechtiger, Leiter Beschneigung, optimal auf den Bedarf bemessen werden. Interessant auch, dass gegenüber der letzten Saison am Saisonende etwa 50 % weniger Zeit für das Ausstoßen der Wege und Straßen aufgewendet werden musste. Die Talabfahrt aperte dank zielgerichtetem Verstoßen des vorhandenen Restschnees punktgenau aus – auch hier in beiden Fällen ohne Schäden an Umwelt und Maschinen!

Dank des durchschlagenden Erfolgs wurde noch während der Saison der Auftrag an die Kässbohrer Geländefahrzeug AG erteilt, zusätzlich ein Wettbewerbs-Fahrzeug mit SNOWsat auszurüsten. Damit erhöht sich die durch SNOWsat bereits abgedeckte Flächenleistung nochmals um 50 %.

Als Folge aus den guten Erfahrungen der vergangenen Saison hat die Bergbahnen Engelberg-Trübsee-Titlis AG beschlossen, ihre Flotte um einen weiteren mit SNOWsat ausgerüsteten PistenBully zu ergänzen. So wird in der kommenden Saison die Effizienz nochmals erhöht – und die Kosten weiter reduziert.

### Bergbahnen Flumserberg AG:

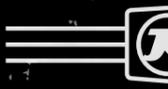
Positiver Entscheid zu Gunsten SNOWsat gefällt! Auch die Bergbahnen Flumserberg AG blickt auf eine erfreuliche Saison 2013 / 2014 zurück, welche bereits zum dritten Mal in Folge erfolgreich durch SNOWsat unterstützt wurde. Dies hat die Betreiber dazu bewogen, einen positiven Entscheid zu Gunsten von SNOWsat zu fällen und das System definitiv zu übernehmen. Laut den Verantwortlichen für Beschneigung und Präparierung konnte das Potential des Systems wiederum voll ausgeschöpft werden und so die wertvollen Ressourcen in perfektem Maße eingesetzt werden. Auch in Hinblick auf die Sicherheit bietet SNOWsat viele Vorteile: kein Wetter kann so schlecht sein, als dass die Pisten und Wege nicht mehr erkannt und präpariert werden können! Die Gefahr, zu weit über die Pisten hinaus zu fahren und unter Umständen sogar unbeabsichtigt in gefährliches Gebiet zu kommen, ist damit gebannt.

Die Unterhaltsabteilung freut sich ihrerseits über ein lückenloses Reporting der Pistenmaschinen: präventiv können nun Maßnahmen ergriffen werden, um mutmaßliche Defekte zu verhindern und damit verbundene Ausfallzeiten auf ein Minimum zu reduzieren.

Dieses positive Resultat macht zuversichtlich, dass auch in Flumserberg in bald ein weiteres mit SNOWsat ausgerüstetes Pistenfahrzeug seine Bahnen zieht.

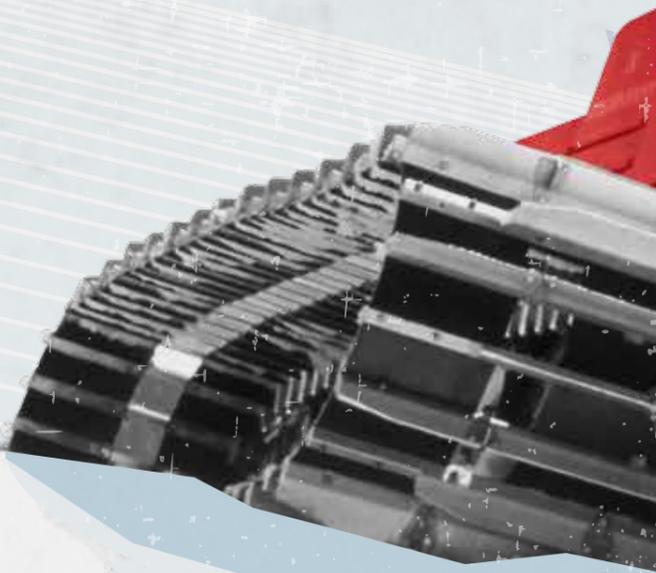
## Einige Skigebiete, die SNOWsat einsetzen

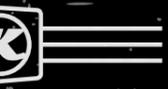




**PISTEN**

*since 1969 - PistenBully*



  
**BULLY**  
*PB 145 D - the original*



*Kässbohrer Geländefahrzeug AG 2014*

Wie gestaltet sich die Zukunft des Wintersports?  
Ein Couchgespräch auf 2.700 Metern Höhe.



Es fröstelt die drei Herren auf der Couch ein bisschen. Sie sitzen im Schneestern Castello von Livigno, dem spektakulärsten Snowfeature der Welt in den lombardischen Alpen. Als genüge das nicht, sitzen sie außerdem auf dem schmalen Grat eines 10 Meter hohen Kickers. Jens Rottmair, Vorstandssprecher der Kässbohrer Geländefahrzeug AG, und Dirk Scheumann, Geschäftsführer der Schneestern GmbH & Co. KG, treffen anlässlich der Nine Knights Supersession im April 2014 auf Tobi Stricker. Der Geschäftsführer der Markenagentur sons, die PistenBully in Marketing und Kommunikation betreut, hat zu diesem Gedankenaustausch in luftiger Höhe eingeladen. Es ist zwar keine Therapiecouch, aber eine, auf der es sehr wohl um Lebensentwürfe geht: um die Zukunft des Wintersports und die unternehmerischen Chancen aufgrund von geänderten Marktbedingungen.

#### Verrückte Visionen

Bei der Nine Knights Supersession treffen sich alljährlich die neun besten Freeskier der Welt auf 2700 Metern Höhe, um auf einem Mega-Setup die Freeskirolatte höher zu legen, Bildmaterial zu produzieren und miteinander ihren Sport zu feiern. Oscar Wester, der Big Air Contest Winner, schwärmt von der vermutlich besten Anlage, auf der er jemals gesprungen sei. Für Otto Normalskiläufer ist das Castello am Mottolino Mountain dagegen tabu. Den Grund dafür versteht man leicht, wenn man von der hochgehievten Gesprächscouch aus den Drop hinunterblickt.

Entworfen und gebaut wurde das Schneeschloss vom führenden europäischen Snowpark-Entwickler Schneestern GmbH & Co. KG. Persönliche Leidenschaft war die Keimzelle des rasanten Aufstiegs: Dirk Scheumann kommt selbst aus der Freeskiing-Szene und begann irgendwann, seine ersten Kicker zu bauen. Mit jeder neuen Idee wollte er dann die vorhergehende überbieten. Man müsse sich einfach trauen zu spinnen, meint er. Das ist freilich nur ein Teil der Wahrheit, denn die Vision braucht ein tragfähiges Fundament. Deshalb legte Dirk Scheumann schon frühzeitig Wert auf eine professionelle Bauplanung.

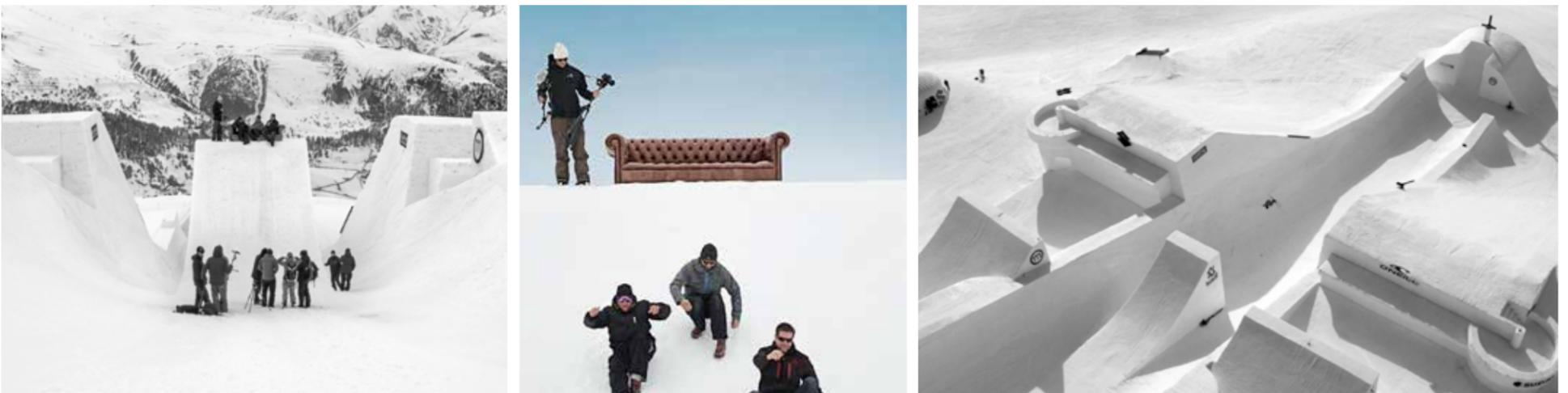
#### Maximale Sicherheit

Inzwischen hat die Schneestern GmbH & Co. KG eine eigene Software für den Parkbau entwickelt. Für so ein Unternehmen muss man Kreativer und Ingenieur zu gleichen Teilen sein, wie Dirk Scheumann betont. Aus ungefilterten Ideen erwache zunächst eine Vision, die dann auf dem Prüfstand der Ingenieure bestehen müsse. Das Sicherheits- und Prozessniveau von Schneestern entspricht höchsten industriellen Standards. „Schließlich bauen wir immer etwas, das noch nie vorher gebaut wurde“, ergänzt der CEO. Da müssten alle Parameter wie die Schneestruktur, das Wetter und das Leistungsvermögen der Nutzer mit berücksichtigt werden.

# Die Zukunft auf dem Kicker

Ein Couchgespräch mit dem Vorstand der Kässbohrer Geländefahrzeug AG  
Jens Rottmair und Schneestern-CEO Dirk Scheumann

Livigno, Mottolino (Italien)



## Zukunftsmarkt Erlebnisparkours

Wo das Baumaterial aus Schnee und nichts als Schnee besteht, braucht man entsprechendes Spezialgerät. So erklärt sich auch, wie es den Vorstand der Kässbohrer Geländefahrzeug AG in das Dorado der jungen Freeskiing-Szene verschlägt: PistenBully sieht im Snowpark einen wichtigen Zukunftsmarkt, denn der Skibetrieb, wie wir ihn kennen, ist im Umbruch. Rückläufige Besucherzahlen sind maßgeblich auch dem Mangel an Nachwuchs geschuldet. So sucht man nach Konzepten, um die Attraktivität für die alpinen Zielgruppen zu erhöhen und ein junges Publikum für neue Spielarten des Wintersports zu begeistern.

Schon jetzt gehen viele Skigebiete dazu über, mit kleinen Parks ihr Angebot erlebnisreicher zu gestalten. Jens Rottmair ist überzeugt davon, dass sich dieser Trend fortsetzen wird: Erlebnisparkours, Funslopes und Family Parks in den verschiedensten Formen dürften manchem Skigebiet schon bald neues Leben einhauchen. Die Schwierigkeitsgrade der Parks werden sich in Zukunft dem Niveau der Kunden anpassen und nicht umgekehrt. Hier setzte PistenBully an, als der ParkPro entwickelt wurde, einem perfekt auf Snowparks zugeschnittenen Pistenfahrzeug. Mit dieser hochspezialisierten Neuheit will man es Skigebieten leichter machen, ihre Wirtschaftlichkeit mit Parkelementen zu steigern.

## Lernen von der Formel 1

Jens Rottmair räumt ein, dass den hohen Entwicklungskosten für den ParkPro noch geringe Stückzahlen gegenüberstehen. Doch die Profifinische diene ja vor allem als Sprungbrett in den Breitensport, und dort erwarte man in nicht allzu ferner Zukunft eine deutlich ansteigende Nachfrage. Für die Konzeption des ParkPro suchten die Ingenieure dennoch das Extrem. Sie fanden es im Castello mit seinen unvergleichlich harten Präparationsbedingungen. „Das ist wie in der Formel 1“, meint Jens Rottmair. „Entwickelt wird für die höchsten Anforderungen, damit alle Segmente davon profitieren.“

## Ein globaler Trend

Immer höher springt und fliegt der wagemutige Sportnachwuchs über Kicker und Halfpipes. „Snowparks sind für uns weniger Fun als ‚serious business‘“, bestätigt Dirk Scheumann. Allerdings könnten intelligente Sicherheitskonzepte das Risiko minimieren. Schneestern plant, solche Konzepte schon bald gemeinsam mit PistenBully voranzutreiben. Die Synergieeffekte dürften allen Akteuren zugutekommen.

Am Ende blicken die drei Leader von der Couch aus über den großen Teich: Inwiefern sind europäische und globale Trends miteinander verflochten? Jens Rottmair berichtet, dass wichtige Impulse für den ParkPro aus den USA kamen. Umgekehrt schaut man auch in Übersee immer öfter nach Europa. Für den Vorstand wird es gerade jenseits des nationalen Tellerrandes interessant: „Man muss kulturelle Hintergründe aus potenziellen Märkten berücksichtigen, und das setzt gute Kommunikation voraus.“ Eine solche pflegt PistenBully etwa mit den Nachwuchstalenten in den US-amerikanischen Jugendcamps von Woodward. Gerade die Jugendförderung zeigt, wie Kässbohrer seine Verantwortung für die Neubelebung des Wintersports versteht.

## Mutig neue Wege beschreiten

Auf die Frage, was das neue Pistenfahrzeug denn nun im Detail leistet, verweist Jens Rottmair salomonisch auf die kommende InterAlpin. Im April 2015 könne man den ParkPro dort erstmals live erleben. Sprichts, lehnt sich ins Gruppenbild mit Herren zurück und lässt Raum für ein Resümee. Darin erscheint der Standort der Markencouch als treffendes Symbol: Man muss bereit sein, sich den Kicker hinunterzustürzen, um auf der anderen Seite spektakulär nach oben zu schießen. Das Wagnis lohnt sich allemal. Angesichts gewandelter Märkte führt aber auch kein Weg daran vorbei.



Das sind die Jungs, die mit unseren Fahrzeugen die Playgrounds für mehr Spaß im Schnee bauen. Unser Kooperationspartner Schneestern gewährt uns einen Blick hinter die Kulissen.

# Beinharte ParkPro's

**Kreativ, hochwertig, sicher – Schneestern, Kooperationspartner der Kässbohrer Geländefahrzeug AG, konzipiert und realisiert Snowparks auf Top-Niveau. Dabei beginnen die Arbeiten nicht erst im Gelände, sondern bereits in der eigenen Produktionsstätte im Allgäu.**

Wenn echtes Handwerk auf Innovationsdenken und die Leidenschaft für Action-Sport trifft: Mit jährlich über 1.500 Teilen hat sich Schneestern seit der Unternehmensgründung vor 15 Jahren zum weltgrößten Hersteller für Rail-Produkte entwickelt. Kunden wie Skigebiete, Vertriebspartner und selbst andere Snowpark-Unternehmen aus ganz Europa vertrauen hierbei Schneesterns Expertise in der Fertigung von qualitativ hochwertigen, sicheren und trendgemäßen Obstacles.

Entwickelt und hergestellt in Deutschland. Am Produktionsstandort Durach-Weidach im Allgäu verarbeitet das Unternehmen mit insgesamt 45 Mitarbeitern ganzjährig 20 Tonnen Material in Equipment für verschiedenste Verwendungen. Schon im eigenen Haus spielt Nachhaltigkeit dabei eine wichtige Rolle – professionelles Arbeiten

vereint sich mit einem lockeren, freestyle-typischen Klima; eine 600 Quadratmeter große Photovoltaik-Anlage deckt den gesamten Strombedarf des Unternehmens. 4.000 Quadratmeter stehen der Produktion, Lagerhaltung und Auslieferung zur Verfügung – schon über 1.000 Kunden weltweit haben bisher von dieser zentralen Bearbeitung mit fachmännischer und termingerechter Abwicklung profitiert.

Wurden Rails früher vor allem in Eigenregie von Aktiven selbst entworfen und gebaut, steht geprüfte Sicherheit in einem sich rasch entwickelnden Markt heute für Betreiber wie Gäste mehr im Fokus denn je. Schneestern wird diesen Sicherheitsanforderungen gerecht und lässt die Produkte als einziger Hersteller überhaupt unabhängig durch den TÜV zertifizieren. Dieses Bewusstsein für Verantwortung, der Sinn für technische Details und kreative Lösungen zeichnen Schneestern aus – und sind zudem gemeinsam gelebte Werte im Rahmen der Partnerschaft mit der Kässbohrer Geländefahrzeug AG.

Übrigens: Auf der nächsten InterAlpin 2015 in Innsbruck präsentieren wir das gemeinsam mit Schneestern entwickelte Profiwerkzeug für Snowparks: den ParkPro. Bei dieser Gelegenheit kann man Schneestern auch persönlich kennenlernen.

Frühlings letzte Party

# ParkPro Superpark-Event



Im April 2014 wurden fünf PistenBully 400 ParkPro und ein PistenBully 600 W nach Mount Hood Meadows in Oregon, USA, transportiert, um dort innerhalb einer Woche rund um die Uhr den Park für eine der größten Snowboarder-Veranstaltungen des Jahres zu bauen: den Superpark.

Die Idee des vom Magazin SNOWBOARDER zum 18. Mal veranstalteten Events ist so simpel wie genial: im Vordergrund steht die sich sehr schnell entwickelnde Kunst des Funpark-Bauens. Einige der besten Snowboarder shreden dort dann mehrere Tage lang – ganz ohne Wettbewerbs-Druck – ein außergewöhnliches, nahezu perfektes Set-up und präsentieren somit den „state of the art“ im Funpark einer großen Öffentlichkeit. Kässbohrer hatte die Gelegenheit, den diesjährigen Superpark mit PistenBully 400 ParkPro zu unterstützen – eine perfekte Plattform, denn alle namhaften Parkbauer waren da! Vertreter der Woodward Camps (Boreal Mountain, Mt. Bachelor, Park City und Copper Mountain), Seven Springs, Pennsylvania, und Keystone, Colorado, konnten mit den ParkPro ein Gelände errichten, welches die Snowboarder durch den herausfordernden Parcours zu immer neuen, innovativen Tricks und Kunststücken inspirierte.

Der Superpark ist eine der wenigen Veranstaltungen dieser Größe und Art, bei denen die Kreativität der Parkbauer und der Snowboard-Fahrer gleichermaßen Beachtung finden. Die Teams legen sich ins Zeug, um die fortschrittlichsten, kreativsten Park-Features zu entwickeln. Schließlich lockt die Titelseite der Superpark-Ausgabe des Magazins SNOWBOARDER!

Für die Boarder ist es eine unglaubliche Ehre, beim Superpark mitzumachen. Ungefähr 500 werden jedes Jahr vom SNOWBOARDER-Magazin ausgewählt und eingeladen. Für die Parkbauer bedeutet diese Woche harte Arbeit, aber auch die Gelegenheit, das Skigebiet oder die Vereinigung, der sie angehören, einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren. Von den Planungsbesprechungen über endlose Gespräche per Funk bis hin zum Verarbeiten

vieler Tonnen Schnee und der kreativen Entwicklung von Features: Die Arbeit ist getan, wenn schließlich die ersten Kunststücke gezeigt werden. Die fünf ParkPro waren in drei Schichten acht Tage lang am Stück im Einsatz. Eine echte Bewährungsprobe für die Strapazierfähigkeit der Fahrzeuge. Neue Ergänzungen und Verbesserungen der mechanischen Leistung und Steuerung des ParkPro wurden von den ersten Nutzern begeistert aufgenommen. Außerdem erwies sich die 600er Winde als absolut notwendig für den Transport des Schnees nach oben zu den steilen Landungen. Die präzise Steuerung der 4,5-Tonnen-Winde ermöglichte die passgenaue Platzierung des Schnees selbst entlang der sehr abschüssigen Absprünge der Features.

Pat Bridges, Kreativchef des Magazins SNOWBOARDER und eine Legende in diesem Sport, sprach die notwendige Strapazierfähigkeit der ParkPro-Maschinen an: „Den Parkbauern konnte wirklich nichts Besseres als der ParkPro und die von PistenBully für den Superpark gebotene Unterstützung passieren. Die Funktionalität der Geräte übertrifft alles bisher Dagewesene – diese Pistenfahrzeuge liefen in der Bauphase alle 200 Stunden am Stück! Wenn ein Präparierfahrzeug den Titel des ‚Superpark MVPs‘ gewinnen könnte, dann wäre der PistenBully 400 ParkPro ganz vorne mit dabei!“

„Es macht uns stolz, der einzige Pistenraupensponsor beim diesjährigen Superpark gewesen zu sein. Wir arbeiten auch in Zukunft an Verbesserungen, damit Snowboarder in den Parks weiter daran feilen können, der Schwerkraft ein Schnippchen zu schlagen“, verspricht John Gilbert, Geschäftsführer der amerikanischen Tochtergesellschaft Kässbohrer All Terrains Vehicles, Inc.

# PistenBully Sportförderung

Offizielle Einkleidung der Athleten bei der Firma Würth im schwäbischen Künzelsau

Im Rahmen der diesjährigen After-Work-Party konnte die Verlängerung der Partnerschaft zwischen dem Deutschen Skiverband und der Kässbohrer Geländefahrzeug AG bekanntgegeben werden. Der Alpidirektor des DSV, Wolfgang Maier, und Fritz Hollweck, Leiter Skipool und Sponsoring vom DSV-Marketing nahmen die Gelegenheit dieses Events zur Vertragsunterzeichnung wahr. Somit ist PistenBully die nächsten 2 Jahre Partner der deutschen Ski-Nationalmannschaften.

Am 17.10.2014 fand die offizielle Einkleidung der Athleten bei der Firma Würth im schwäbischen Künzelsau statt. Mit dabei auch ein PistenBully 600 E+. Auch Daniel Bohnacker, Olympiateilnehmer und Weltcup-Dritter 2014 im Skicross, freut sich über eine weitere Vertragsunterschrift: mit PistenBully als Haupt-/Kopfsponsor blickt er gut gerüstet auf die nächste Saison. Für seine Leistungen in der letzten Saison wurde er neben Felix Neureuther und Maria Höfl-Riesch mit dem goldenen Ski des Deutschen Skiverbands ausgezeichnet. Diese Auszeichnung erhielt er nach 2011 bereits zum zweiten Mal.

Neben dem Haupt-/Kopfsponsoring für Daniel Bohnacker hat die Kässbohrer Geländefahrzeug AG einen weiteren Sportler in ihr Sponsoring mit aufgenommen. Seit dem 1. Oktober 2014 startet Florian Notz ebenfalls mit einer PistenBully-roten Kopfbedeckung in die Weltcupseason. Der 22-jährige Langläufer von der Schwäbischen Alb konnte im letzten Winter bereits seine ersten Weltcuprennen bestreiten. Florian Notz startet für die Skizunft Römerstein auf der Schwäbischen Alb.

Das PistenBully Team wünscht seinen Sportlern für die kommende Saison viel Erfolg und drückt ganz fest die Daumen...



Die DSV-Damenmannschaft alpin



Freuen sich gemeinsam über die Vertragsverlängerung zwischen Kässbohrer und dem DSV (v.l.): Fritz Hollweck (DSV-Marketing), Wolfgang Lutz (Kässbohrer Verkauf), DSV-Alpidirektor Wolfgang Maier und Kässbohrer-Vorstandssprecher Jens Rottmair



Das DSV-Team der Ski-Crosser



Langläufer Florian Notz



Skicrosser und Olympiateilnehmer Daniel Bohnacker

# Fotowettbewerb 2013/2014

Hier finden Sie die prämierten Motive aus unserem 15. Fotowettbewerb. 340 Einsendungen aus 23 Ländern zeigen wie beliebt der PistenBully-Fotowettbewerb ist. Wir bedanken uns für die zahlreiche Teilnahme und freuen uns jetzt schon auf die Wiederholung in der nächsten Wintersaison!



★ Moritz Dürre, Deutschland: aufgenommen am Falzaregopass, Cortina d'Ampezzo, Italien



★ Marco Melotti, Italien: aufgenommen in Centro Fondo Alta Lessinia, Italien



★ Arthur Jacquot, Frankreich: aufgenommen in Courchevel, Ski Resort in Savoie Frankreich



★ Eric Katich, USA: aufgenommen in Riksgränsen, Schweden



★ Bernhard Lang, Deutschland: aufgenommen beim Hannibal-Festival 2013 in Sölden, Österreich



★ Melvin Crittin, Schweiz: aufgenommen in Grimentz, Val d'Anniviers, Schweiz



★ Dominik Boesenthal, Deutschland: aufgenommen in Baiersbrunn, Deutschland



★ Rémi Bras, Frankreich



★ Yann Thiesoz, Schweiz: aufgenommen in Valais, Schweiz



★ Mattia Monticelli, Schweiz



★ Matthias Hofer, Italien: aufgenommen in der Skiarena Klausberg, Italien



★ Kazimierz Przybyła, Polen: aufgenommen auf der Schanze Skalité in Szczyrk, Polen



★ Alexander von Büren, Schweiz

★ Gewinner

★ Sonderpreis

Soft Track Supply, Inc., wird  
Mitglied der Kässbohrer-Familie

# Der PowerBully® ist da



Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG kauft Soft Track Supply, Inc., einen bekannten Hersteller von Kettennutzfahrzeugen mit Sitz in Cartersville, Georgia, USA.

Am 20. Juni 2014 schloss die Kässbohrer Geländefahrzeug AG den Kauf von Soft Track Supply, Inc., ab. Soft Track Supply, Inc., stellt seit 1989 kundenspezifische Gelände- und Trägerfahrzeuge mit geringem Bodendruck her. Die Produktionsstätte befindet sich im Südosten der Vereinigten Staaten. Es handelt sich um Kettenfahrzeuge für hohe Nutzlasten, die unter den widrigsten Umständen eingesetzt werden können. Ab sofort unter dem neuen Markennamen PowerBully®, sind diese robusten Geräteträger die perfekte mobile Plattform für Bohraufbauten, Kräne, Hebebühnen, Knickarmkräne und Löffelbagger. Die Einsatzbereiche umfassen u.a. die Wartung von Gas- und Ölpipelines, Strom- und Telefonleitungen, Brandschutz, Bodenuntersuchungen oder Mulcharbeiten, um nur einige zu nennen. Die Firma Soft Track Supply ist bekannt für ihre Zuverlässigkeit und ihr funktionelles, geradliniges Design.

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist Marktführer bei Fahrzeugen zur Pisten- und Loipenpflege und bei Sondergeländefahrzeugen. Die Marke PistenBully ist weltweit bekannt für Premiumfahrzeuge zur Pflege und Präparierung von Skipisten, Snowparks, Langlaufloipen und Spuren für Motorschlitten. Mit SNOWsat gehört außerdem ein innovatives Pisten- und Flottenmanagementsystem, das nicht nur Betriebsdaten erfasst und auswertet sondern ebenfalls als Navigationshilfe dient und die Schneetiefe ermittelt zum Portfolio. BeachTech Strandreinigungsgeräte, PistenBully GreenTech und der PistenBully Scout runden das Angebot für Sonderfahrzeuge ab. Durch den Zukauf von Soft Track Supply baut die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ihre starke Position auf dem Nutzfahrzeugmarkt noch weiter aus.

Der PowerBully trägt große Nutzlasten von derzeit 3 bis 15 Tonnen. Es gibt vier Standardmodelle. Der PowerBully kann individuell den Kundenwünschen entsprechend gebaut werden. Der PowerBully kann über fast jede Art von Gelände mit minimaler Einwirkung auf die Umwelt fahren. Auswahlmöglichkeiten wie z.B. hydrostatischer oder mechanischer Antrieb, geschlossene oder vergitterte Fahrerinnenkabinen, Querverbindungen aus Stahl oder Kettenplatten aus Urethan sowie verschiedene Lenkungen bieten Flexibilität in der Anwendung.

Unter dem Dach der Kässbohrer Geländefahrzeug AG profitiert Soft Track Supply nun von 45 Jahren Erfahrung und Wissen in der Entwicklung, Produktion und Vertrieb immer neuer Kettenfahrzeuge. Der Vertrieb und Service der PowerBully-Fahrzeuge erfolgen über das bewährte Kässbohrer Vertriebs- und Servicenetzwerk mit mehr als 130 Kundendienstwerkstätten und Vertretungen auf der ganzen Welt in 68 Ländern und der Antarktis.



Besuchen Sie unsere Website:  
[www.powerbully.com](http://www.powerbully.com)





# Kombikette Plus

Die neue Kombikette Plus für den PistenBully 600 SCR / 600 SCR W / 600 E+.

In der modernsten Kettenfertigung weltweit entstehen bei der Kässbohrer Geländefahrer AG Ketten von höchster Qualität und Lebensdauer. Jetzt gibt es die neue komplett überarbeitete Kombikette Plus. Sie überzeugt durch durchdachte Verbesserungen und Erleichterungen für Fahrer und Monteur.

Dafür wurde die Kombikette konzipiert: überall einsetzbar, vom „normalen“ Gelände bis zum Steilhang. Immer mehr Maschinenschnee stellt aber auch immer höhere Anforderungen an die Ketten. Nach wie vor bietet diese Allround-Kette die perfekte Material-Kombination aus einem leichten Aluminiumsteg und hochfester Verschleißleiste. Nicht umsonst ist sie der meistverkaufte Kettentyp weltweit. Diese leistungsstarken und extrem verschleißfesten Kettenstege sind Synonym für hohe Standfestigkeit und optimale Kraftübertragung. Die Verschleißleiste in Verbindung mit zusätzlichen Bestückungselementen ergibt ein optimales Fahr- und Steigverhalten bei jeder Art von Schnee.

Die neue Anordnung mit 7 statt bisher 5 Bändern reduziert die Biegekräfte auf die Kettenbänder durch eine bessere Verteilung auf mehr Bänder.

Die neuen Kettenstege sind nicht nur 10 mm höher und verbessern dadurch die Steigfähigkeit und Schubkraft, sie sind zudem 45 mm breiter. Der neue Querschnitt sorgt so für insgesamt mehr Stabilität. Zudem ist die Verschleißleiste durch die neuerdings mittige Führung und den engeren Nietabstand von 40 mm nun besser an den Steg angebunden.

Auch eine zentrale Verbindung der verschiedenen Bestückungselemente wie Spikes oder Seitenführungen mit dem Steg steigern die Stabilität. Zusätzliche Positionen auf jedem Steg bieten weitere Montagevarianten für die individuellen Bedürfnisse auf verschiedenen Pisten.

Ein neuartiges Verbindungskonzept steigert die Stabilität am Kettenschloss, weil die Gefahr der Längung gebannt ist. Dies vermeidet Teilungsfehler im Schlossbereich und sorgt so für konstante Kraftübertragung und sehr hohe Zugkraft.

Zudem wurde die Teilung der Kombikette vergrößert. Größere Abstände bedeuten weniger Kettenstege und damit entscheidende Gewichtseinsparungen. Auf diese neue Teilung wurde auch das Antriebsrad ausgelegt und besteht neuerdings aus 13 statt 15 Zähnen.

Auch im Hinblick auf das Teile-Handling ergeben sich bemerkenswerte Optimierungen: Die linke und rechte Kette sind neuerdings identisch, da die Verschleißleiste nun ja mittig im Kettensteg sitzt. Eine wichtige Neuerung, die die Teilevielfalt deutlich reduziert und die Bestellung und Bevorratung der Ersatzketten bzw. -stege einfacher macht: Nur zwei verschiedene Kettenstege und drei verschiedene Bandtypen sorgen für weniger Lagerkosten beim Kunden. Und machen zudem die Montage einfacher!

Und keine Sorge – eines der Dinge, die sich nicht geändert haben, ist die Kettenbreite. Ihr PistenBully passt auch in Zukunft in die Garage!

Die neue Kombikette Plus wurde technisch optimiert und bietet Erleichterungen für Fahrer und Monteur.



Die Kombikette ist bekannt und bewährt und weiterhin für den PistenBully 400 sowie als Ersatzkette verfügbar.



Bei der offiziellen Pressekonferenz in Hall i.T. war PistenBully neben den Sponsoren Red Bull und Under Armour als Unterstützer mit dabei.

## Lindsey Vonn: The comeback

Lindsey Vonn is back! Nach ihrem schweren Sturz bei der WM in Schladming/Österreich 2013 kehrt die US-amerikanische Skiläuferin gestärkt in den Weltcup zurück. Ein PistenBully war Teil der offiziellen Pressekonferenz in Hall in Tirol.

In dieser Saison will die erfolgreichste US-Skiläuferin aller Zeiten wieder angreifen und sich den „ewigen Rekord“ von 62 Weltcup-Siegen von Annemarie Moser-Pröll knacken. Vonn fehlen dazu noch drei Siege.

Der Weg zurück in den Skiweltcup war für die 29-Jährige mit vielen Qualen und Anstrengungen verbunden. Doch sie hatte immer ein Ziel vor Augen: Ihr Comeback! Dieser Wille, sich ständig anzutreiben und weiter für seine Ideale zu kämpfen, trieb die Sportlerin zu immer neuen Höchstleistungen. Lindsey Vonn trainierte 4 bis 6 Stunden pro Tag und das an 6 Tagen in der Woche. Während ihres Krafttrainings stemmte sie ein Gesamtgewicht von ca. 1.560 Tonnen, was 130 mal dem Gewicht eines 12 Tonnen schweren PistenBullys entspricht.

Bei den Sprungeinheiten kam sie auf 27.000 Sprünge. Als Ausdauertraining bevorzugte sie Rennradfahren. Dabei legte Lindsey Vonn ca. 6.500 km zurück – und wäre damit die Strecke von Innsbruck nach New York gelaufen. Nicht zu vergessen sind die unzähligen Stunden Balance-Übungen, Physiotherapie und Icing.

Diese Zahlen rund um die Comeback-Geschichte von Lindsey Vonn zeigen, welche mentalen und physischen Barrieren sie in den vergangenen Monaten durchbrechen musste, um am Ende wieder erfolgreich zurückzukehren.

Das PistenBully-Team wünscht Lindsey Vonn für Ihr Comeback alles Gute!



**GREENTECH**

Volle Kraft voraus

## PistenBully 600 Polar W im Torf

Schubkraft ohne Ende. Das ist der unschlagbare Vorteil des PistenBully 600 Polar W GreenTech. Und genau seine Stärke ist das, was zählt im Torf. Sei es beim Aussetzen und Verteilen von Torf oder bei der Renaturierung und Pflege alter Anbauflächen. PistenBully sind sowohl im Frästorfabbau als auch in der Sodentorffeld-Vorbereitung einsetzbar. Dank der großen Kettenauflagenfläche und ihres relativ geringen Gewichtes pro Quadratmeter sind PistenBully ideal, um auf sehr weichen und feuchten Böden zu fahren. Der PistenBully 600 Polar W GreenTech ist seit April 2014 bereits 900 Stunden im Einsatz. Da sich bei Hitze im Torf am Boden

sehr hohe Temperaturen entwickeln, ist für die Einsätze im Torf neben dem Kühler unter der Kabine ein zweiter Kühler für den Motor notwendig. Außerdem ist die Kabine verspiegelt. Die Winde leistet regelmäßig gute Dienste: Immer wieder zieht Christoph Behrens damit beispielsweise eingesunkene Traktoren aus dem Torf!

Im April konnte die Kässbohrer Geländefahrzeug AG gemeinsam mit der Firma mera rabeler einen neuen PistenBully 600 Polar W GreenTech an Christoph Behrens in Gnarrenburg (Norddeutschland) übergeben. Als langjähriger Kunde hat er bereits reichlich Erfahrung mit PistenBully im Sondereinsatz: Schon seit 1993 setzt Christoph Behrens bereits PistenBully bei der Reeternte ein (Darüber haben wir bereits 2011 berichtet). Sein Fuhrpark umfasst 2 PistenBully 170, ein PistenBully 100 Flexmobil, einen PistenBully 100, einen PistenBully 240 sowie einen Formatic 350. Christoph Behrens schätzt vor allem die Qualität der PistenBully, die auch eine entsprechende Dokumentation umgebauter PistenBully beinhaltet, sowie die Verlässlichkeit der Partner auf Seiten der Kässbohrer Geländefahrzeug AG und der Firma mera rabeler.

Als Reetdachdecker gestartet ist Christoph Behrens heute mit 14 Mitarbeitern zusätzlich als Lohnunternehmer nicht nur im Torf und Reet unterwegs, sondern ist auch in der Grassilage tätig, führt Mulch- und Mäharbeiten durch und pflegt Moore. Neu im Produktportfolio ist der Verkauf von geerntetem Reet – zuvor verwendete er das geerntete Reet nur für den Eigenbedarf in seiner Reetdachdeckerei. Vorwiegend natürlich in Norddeutschland tätig, erfolgen gelegentlich aber auch durchaus Einsätze in Skandinavien oder Polen. Seit 2004 ist er auch Ausbildungsbetrieb.

Ganz hervorragend eignen sich vor allem PistenBully 300 GreenTech für Sondereinsätze: Sie können für jeden speziellen Bedarf umgerüstet werden. Die Ersatzteilversorgung mit Originalteilen ist selbstverständlich jederzeit gesichert.

Sie entscheiden. Wir reparieren.

## Neue Reparaturkategorie »BASIC« für gebrauchte PistenBully

**Qualität kennt bei PistenBully keine Kompromisse. Bei Reparatur- oder Garantiefumfang lassen wir jedoch mit uns reden: Sie entscheiden ob wir Ihren Gebrauchten in der Variante ECONOMY, BASIC, STANDARD oder PREMIUM liefern sollen. Top of its class und so gut wie neu gibt es den PistenBully 600 zudem auch als SELECT.**

**ECONOMY:** ...ist die kostengünstigste Variante für den Kauf Ihres PistenBully. Sie erhalten einen gebrauchten PistenBully ohne Überholung, Wartung und Garantie.

**BASIC:** ...ist die kostengünstigste Variante für die Instandsetzung Ihres PistenBully. Sie erhalten einen einsatzbereiten gebrauchten PistenBully ohne Garantie.

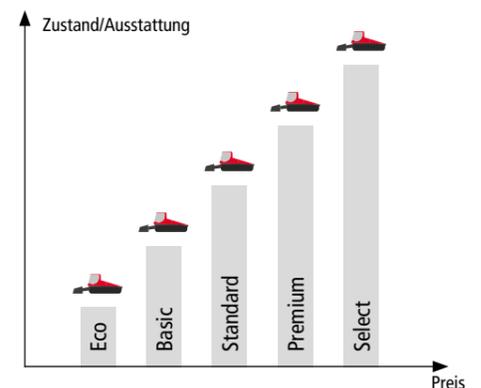
**STANDARD:** ...bietet Ihnen einen gebrauchten PistenBully mit funktionaler Einsatzbereitschaft nach Kässbohrer-Standards. Für Kässbohrer Originalteile übernehmen wir eine Garantie von zwölf Monaten bzw. für die ersten 500 Betriebsstunden. Leistungen im Garantiefall: Lieferung der Ersatzteile bzw. Reparatur der schadhaften Teile, die bei der Standardreparatur ausgetauscht bzw. repariert wurden. Übernahme der Kosten für Aus- und Einbau sowie der Reisekosten.

**PREMIUM:** ...ist eine noch umfangreichere Reparatur- und Garantievариante für Ihren gebrauchten PistenBully 100, PistenBully 200, PistenBully 300 (W) und PistenBully 400 (W). Sie erhalten einen komplett reparierten und optisch aufbereiteten PistenBully mit 12-monatiger Garantie bzw. für die ersten 1.000 Betriebsstunden. Leistungen im Garantiefall: Lieferung der Ersatzteile bzw. Reparatur der schadhaften Teile, die bei der Premiumreparatur ausgetauscht bzw. repariert wurden. Übernahme der Kosten für Ausund Einbau sowie der Reisekosten (nur innerhalb der ersten 12 Monate bzw. 500 Betriebsstunden).

**SELECT:** ...ist so gut wie neu und die umfangreichste Reparatur- und Garantievариante für Ihren PistenBully 600, PistenBully 600 W, PistenBully 600 Polar und PistenBully 600 W Polar. Mit einem SELECT erwartet Sie ein technisch auf den aktuellen Bauzustand aufbereiteter PistenBully mit Neufahrzeug-Garantie, sowie neuen Ketten und Fräsen. Die zahlreichen Details finden Sie auf unserer Website!

PistenBully stehen für Qualität, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit. Auch noch nach Jahren sind sie zuverlässig im Einsatz. Bevor ein gebrauchter PistenBully in den Verkauf geht, wird er von uns auf Herz und Nieren geprüft: Motor, Fahrwerk, Rahmen, Pumpen, Ketten, Zusatzgeräte und vieles mehr – unsere Servicemitarbeiter nehmen jedes Detail unter die Lupe.

Dafür stehen verschleiß- und funktionssichernde Teile selbst für PistenBully zur Verfügung, die älter als 15 Jahre sind.



Für jeden Bedarf das richtige Fahrzeug.

Sie interessieren sich für einen gebrauchten PistenBully direkt vom Hersteller? Wir bieten Ihnen gerne ein kostenloses Beratungsgespräch an.



Alexander Hörger  
Leiter Gebraucht- und Sonderfahrzeuge  
Telefon +49 (0)7392 900-424  
alexander.hoerger@pistenbully.com



## PistenBully jetzt mit Teufelberger Windenseilen

Kässbohrer setzt auf modernste Technologie aus Österreich

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG verwendet nun in ihren PistenBully Windenfahrzeugen das neu entwickelte Windenseil BS9095SQ, welches von der Firma Teufelberger produziert wird.

„Wir sind immer bestrebt unseren Kunden mit unseren PistenBully das Beste an Technologie zur Verfügung zu stellen, das am Markt erhältlich ist,“ so Raimund Mayer, Leiter Service der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Aus diesem Grund ist das Entwicklungsteam des PistenBully-Herstellers aus Laupheim ständig am Weiterentwickeln, Forschen und ausgiebigem Testen. Den daraus resultierenden hohen Anforderungen entspricht das von den Fachleuten der Teufelberger Seil Ges.m.b.H. neu entwickelte Windenseil PistenBully BS9095SQ voll und ganz. Für Ersatzbeschaffungen stehen ab sofort die neuen PistenBully BS9095SQ Windenseile zur Verfügung.

„Wir haben uns sehr bewußt für einen Wechsel des Seils und des Lieferanten entschieden, weil das neue PistenBully BS9095SQ-Windenseil von Teufelberger durch noch bessere Eigenschaften besticht, als das bisher bei den PistenBully-Winde verwendete PWtrac® Seil,“ so Raimund Mayer weiter. Bei beiden Seilen handelt es sich um mit den Fachleuten der Kässbohrer Geländefahrzeug AG entwickelte Windenseile. Weitere am Markt erhältliche Seile wurden ohne Beteiligung der Fachleute aus Laupheim entwickelt. Für PistenBully Windenfahrzeuge sind nur Seile zugelassen, die auch von Kässbohrer vertrieben werden.

Natürlich erhalten Kunden, die bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG bis 2014 ein Neufahrzeug mit einem PWtrac®-Windenseil oder einem PWtrac®-Ersatzseil gekauft haben, die gleichen Garantiebedingungen und den gleichen Service wie bei der Anschaffung eines PistenBully 400 oder 600 W mit dem neuen PistenBully BS9095SQ Seil. Dies betrifft aber nur direkt beim Ersatzteilvertrieb gekaufte PWtrac®-Seile. „Bei der Verwendung anderer Windenseile erlischt im Falle eines durch das Seil verursachten Schadens die Garantie,“ bekräftigt Raimund Mayer. „Unser Ersatzteilvertrieb und Service steht Ihnen mit seiner großen Erfahrung gerne zur Verfügung.“

	PistenBully BS9095SQ	PWtrac®	PWtrac <sup>plus</sup>
Seilennendurchmesser:	11 mm	11.2 mm	11.2 mm
Rechn. Bruchlast:	135 kN	130 kN	133 kN
Mindestbruchlast:	116 kN	109 kN	115 kN

### Über Teufelberger

Was 1790 mit einfachen Hanfseilen begann, ist heute ein international erfolgreiches Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und Herstellung von Faser- und Stahlseilen, Umreifungsbändern und Composites spezialisiert hat. Das breite Produktportfolio umfasst heute Stahlseile für z.B. Seilbahnen und Krane, synthetische Faserseile für z.B. Arbeitssicherheit und Marine sowie Kunststoff-Umreifungsbänder und Erntegarne. Neben dem Hauptsitz in Wels, hat TEUFELBERGER noch weitere Produktionsstandorte in Österreich, Tschechien und den USA und ist über ein dichtes Netz an Vertriebspartnern weltweit präsent. 2013 wurde mit 850 Mitarbeitern ein Umsatzvolumen von rund 182 Mio. Euro erwirtschaftet – davon entfallen ca. 90 % auf den Export.



Fahrercchef Flims-Laax, Armin Schmid



Rebecca Harris, PistenBully Fahrer in Flims-Laax

## PistenBully 600 E+ auf dem Weg zum Flottenfahrzeug

Flims-Laax setzt auf „grüne“ Fahrzeuge

**Der PistenBully 600 E+ setzt seinen Siegeszug durch die hochalpine Bergwelt fort. Nachdem sich in den ersten beiden Jahren schon zahlreiche namhafte Skigebiete für den Kauf eines „grünen“ PistenBully entschieden haben, hat die Weisse Arena Gruppe, Flims-Laax, aktuell bereits den zweiten PistenBully 600 E+ bestellt.**

Dieser zweite PistenBully 600 E+ wurde in der letzten Woche an die Bergbahnen der Weissen Arena Gruppe übergeben. Armin Schmid, Fahrercchef in Laax, hatte bereits vor drei Jahren den PistenBully 600 E+ bei einer Vorführung kennengelernt und war von der neuen Technologie sofort begeistert. „Mich hat der Reiz des Neuen gleich gepackt und die Aussicht, mit dieser Technologie einfach kraftstoffsparender und umweltschonend zu präparieren.“ Die Technologie des PistenBully 600 E+ verspricht bei einem 20 % niedrigeren Kraftstoffverbrauch auch eine Reduktion von CO<sub>2</sub> und NO<sub>x</sub> im Abgas um ebenfalls 20 %.

Das gab in der letzten Saison in erster Linie den Ausschlag für den Erwerb eines PistenBully 600 E+. „Der diesel-elektrischen Antrieb fordert ein Umdenken beim Fahrer, da die volle Leistung eben bei deutlich niedrigerer Drehzahl erreicht wird,“ so Armin Schmid weiter, „dadurch verbraucht der PistenBully 600 E+ eben auch deutlich weniger Kraftstoff“.

Die Erfahrungen aus der ersten Saison, die der 600 E+ im Einsatz war, unterstreichen dies. „Deshalb haben wir uns gleich für den Kauf eines weiteren grünen PistenBully entschieden“, bestätigt Martin Hug, Geschäftsleitungsmitglied Bahnen und Bauten der Weissen Arena Gruppe. Die Weisse Arena-Gruppe legt viel Wert auf das Thema Nachhaltigkeit. „Wir bieten unseren Gästen Erlebnisse in einer einzigartigen Natur. Dabei steht unser unternehmerisches Handeln immer im Einklang mit diesen

natürlichen Ressourcen und wir verpflichten uns zu nachhaltigem Umgang mit ihnen, denn eine intakte Umwelt ist Garant für unsere Zukunft und für die nächsten Generationen,“ zitiert Martin Hug die Unternehmensrichtlinien.

### Moderne Technik – besondere Fahrer

Den Dienst auf einem der beiden 600 E+ teilen sich im Übrigen zwei Fahrerinnen. Rebecca Harris, eine der beiden Frauen, erzählt voll Begeisterung von Ihrem Beruf. „Ich wollte schon immer PistenBully fahren. Die kraftvollen Fahrzeuge haben mich schon als junges Mädchen fasziniert. Im letzten Jahr habe ich dann die Entscheidung getroffen, meine Arbeit im Sportgeschäft zu kündigen und mir meinen Traum zu erfüllen,“ erzählt Rebecca Harris. „Und diese Entscheidung habe ich auch nicht bereut – man muss sich zwar unter den Kollegen behaupten, aber gerade das macht es vielleicht auch aus“, so Rebecca Harris mit einem Augenzwinkern weiter.

Jetzt startet die junge Fahrerinnen zusammen mit ihrer Kollegin auf dem neuen PistenBully 600 E+. Ein Problem hat sie allerdings. Der neue PistenBully 600 E+ ist ihr zu leise.

# Aus dem PistenBully-Shop

Unsere neuesten Fanshop-Artikel



€ 89,90\*

### PistenBully Daunenjacke

Ultraleichte Daunenjacke mit Kapuze in sportlichem Style. Softes, leichtes, wind- und wasserabweisendes Material. Jacke ist leicht verstaubar in separatem Packbeutel. 2 seitliche Taschen mit Reißverschluss  
2 Innentaschen  
**Größe:** S, M, L, XL, XXL, XXXL  
**Oberstoff und Futter:** 100 % Polyamid  
**Wattierung:** 90 % Daunen, 10 % Federn  
**Farbe:** rot/blau



€ 22,90\*

### PistenBully Kinder Sweatshirt

Kapuzen-Sweatshirt mit Druck PistenBully 600 auf dem Rücken und PistenBully-Schriftzug auf der Brust.  
**Größe:** 104 (S), 116 (M), 128 (L), 140 (XL), 152 (XXL)  
**Material:** 50 % Baumwolle, 50 % Polyester  
**Farbe:** rot



€ 29,90\*

### Brandneu:

#### PistenBully Modell 600 Polar SCR

Maßstab 1:43

#### PistenBully Modell 600 W Polar SCR

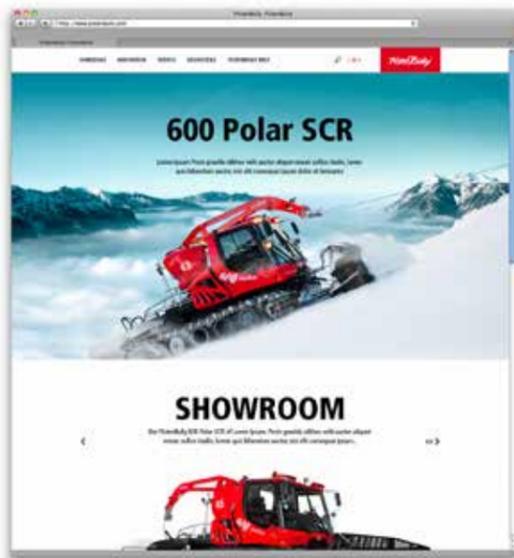
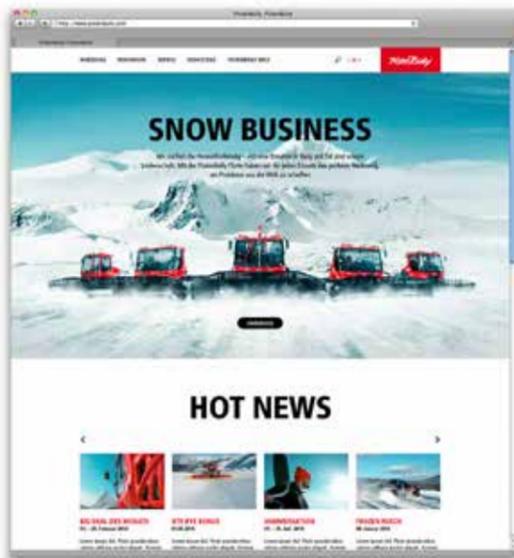
Mit Winde  
Maßstab 1:43

€ 39,90\*

\*Preis ist inkl. 19 % MwSt. und zzgl. Versandkosten

## Neuschnee auch im Netz!

www.pistenbully.com – die neue Website



Wer demnächst die Website von PistenBully besucht, darf sich über „Neuschnee“ freuen. Pünktlich zum Saisonbeginn starten wir im neuen Look.

Mehr noch! Den Besucher erwartet mehr Produkterlebnis, ein schnellerer Einstieg in die Welten Alpine, Nordic, Park und Sonderfahrzeuge, mehr Übersichtlichkeit und natürlich neuer Inhalt. Am besten man schneit bei Gelegenheit mal vorbei: [www.pistenbully.com](http://www.pistenbully.com).



Hier geht's lang:  
Neue Ansichten und Eindrücke auf [www.pistenbully.com](http://www.pistenbully.com)

# Termine

PistenBully 2015



### Januar 2015

**28.01.–31.01.2015, ISPO Peking/ Alpitec China**  
Peking, China

### April 2015

**15.04.–17.04.2015, Interalp 2015**  
Innsbruck, Österreich



**15.04.–17.04.2015, Österreichische Seilbahntagung**  
Innsbruck, Österreich

### Mai 2015

**03.05.–06.05.2015, NSAA Convention 2015**  
Innsbruck, Österreich

## Videowettbewerb USA



Wir haben uns sehr über die tollen Videos gefreut und bedanken uns für Eure Teilnahme am zweiten Videowettbewerb 2013/2014!

Zu sehen gibt es die Videos auf unserem **YouTube-Kanal**.

### Sieger: Alden Giles of Brighton Resort

**Platz 2:** Eric Rosenwald of Boreal Mountain Resort

**Platz 3:** Jade Whirley of Park City Mountain Resort

**Platz 4:** Corey Bradburn of Massanutten

**Platz 5:** Day Franzen of Mount Snow

**Platz 6:** Pete Dobesch of Whistler Blackcomb

**Platz 7:** Kevin Krill of Crested Butte Nordic Council

**Platz 8:** Robert Alyanikian of Park City Mountain Resort



## Der BIG DEAL im Januar



€ 115.000  
€ 85.000

Jeden Monat gibt es auf [pistenbully.com](http://pistenbully.com) einen gebrauchten PistenBully zu einem sensationell günstigen Preis. Im Januar bietet die Kässbohrer Geländefahrzeug AG einen **PistenBully 200 BASIC**, Baujahr 2008 an. **Bestellnummer 700.82311233**



Alexander Hörger  
Leiter Gebrauch- und Sonderfahrzeuge  
Telefon +49 (0)7392 900-424  
[alexander.hoerger@pistenbully.com](mailto:alexander.hoerger@pistenbully.com)