

INTERALPIN 2015

PistenBully-Innovationen für den Wintersport von morgen



Besuchen Sie uns auf der
Interalp in Innsbruck

15. – 17. April 2015

Halle A, Stand 28

SNOWsat on tour: Info-Roadshow durch Europa

Ausgewählte Kunden in kleiner Runde und ein intensiver Dialog – die Kässbohrer Geländefahrzeug AG setzt auf Klasse statt Masse, um Kunden über das System SNOWsat, die Neuerungen und die damit verbundenen wirtschaftlichen Vorteile zu informieren.



Seite 06 – 07

PistenBully 600 Select: aus alt mach neu

Ein Konzept, das Skigebiete auf der ganzen Welt überzeugt: Topzustand, Service und Garantie wie bei einem Neufahrzeug, gleiche Wartungskosten – und das zum attraktiven Preis.



Seite 08

Funslopes: noch mehr Spaß auf der Piste

Sie begeistern groß und klein, Anfänger und Könnler: Funslopes sind die neue Attraktion in Skigebieten. Kässbohrer Geländefahrzeug AG kooperiert mit YMM, dem Betreiber des Labels QParks.



Seite 15

Profi-Sportler, Profi-Pisten

Bei den Weltmeisterschaften in Falun (Schweden) und Kontiolahti (Finnland) war PistenBully als offizieller Ausstatter mit dabei.

Seite 10

Happy Birthday

Im Februar wurde Mr. PistenBully, Erwin Wieland, 75 Jahre alt. Wir gratulieren ihm dazu von ganzem Herzen!

Seite 11



Jens Rottmair, Vorstandssprecher Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Im Rückblick den Fortschritt erkennen

In Kürze ist es soweit: Für drei Tage wird die InterAlpin in Innsbruck wieder einmal zum Schaufenster alpiner Technologien und zum Treffpunkt der gesamten Branche. Wenn ich unsere diesjährigen Messe-Highlights betrachte, so ist es eine bunte Mischung aus Bestsellern und Innovationen; aus Fahrzeugen, die sich fest im Markt etabliert haben und neuen Konzepten, die den Weg in die Zukunft weisen.

Während meines letzten Skiurlaubes musste ich zurück an meine Kindheit denken. Was sich seit dieser Zeit in den Skigebieten getan hat, ist schon beeindruckend. Die Qualität der Pisten hat ein Niveau erreicht, wie es früher höchstens bei Profi-Wettkämpfen zu finden war. Schneekanonen können heute so intelligent gesteuert werden, dass sie exakt die Menge Schnee produzieren, die tatsächlich benötigt wird – an genau der Stelle, wo zu wenig davon liegt. Snowparks und Funslopes machen die Pistenwelt bunter und ziehen mehr Publikum in die Skigebiete. Das Schöne ist, dass es bei dieser Entwicklung gelungen ist, ökonomische und ökologische Interessen vernünftig miteinander zu verknüpfen. Wenn man den Kraftstoffverbrauch und die Emissionen der Pistenfahrzeuge von früher und heute vergleicht, kann man wirklich von Fortschritt sprechen.

Welchen Anteil PistenBully an diesem Fortschritt hat, können Sie auf der InterAlpin live erleben. Auf unserem Messestand in Halle A wollen wir unsere Besucher noch stärker für die Welt von PistenBully begeistern. Ich würde mich freuen, wenn Sie mit dabei wären!

Herzlichst,

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, Pixeden.com, BWCH-Fotos: Naistenviesti 12/3;
Auflage: 13.500

Inhalt

03 – 05

InterAlpin 2015

Das große Treffen der PistenBully-Familie mit vielen Neuheiten

06

SNOWsat-Neuerungen 2015

Flottenmanagement am Puls der Zeit

06

Pressestimmen

Professione Montagna, Internationale Seilbahnrundschau und seilbahn.net berichten über die Vorteile von SNOWsat

07

Roadshow durch Europa

SNOWsat-Veranstaltungen in der Schweiz, in Österreich und in Italien

08

Weltweit erfolgreich unterwegs

PistenBully 600 Select

09

SNOWsat goes America

Diamond Peak ist der amerikanische SNOWsat-Pionier

09

Grüne Flotten weltweit

PistenBully 600 E+ präparieren Pisten in USA, Frankreich und Skandinavien

10

Weltmeisterschaften in Falun und Kontiolahti

PistenBully war als offizieller Ausstatter mit dabei

11

Mr. PistenBully wurde 75 Jahre

Wir gratulieren Erwin Wieland

11

Dein Winter. Dein Sport.

Unterstützung der Initiative

12

Canazei blickt ganz entspannt Richtung Saisonende

Schon nach erster Saison mit SNOWsat enorme Einsparungen

13

Speziallieferung nach Japan

2.000ster PistenBully 600

13

PistenBully Service

Webshop: Neue Features für mehr Komfort

14

The Station

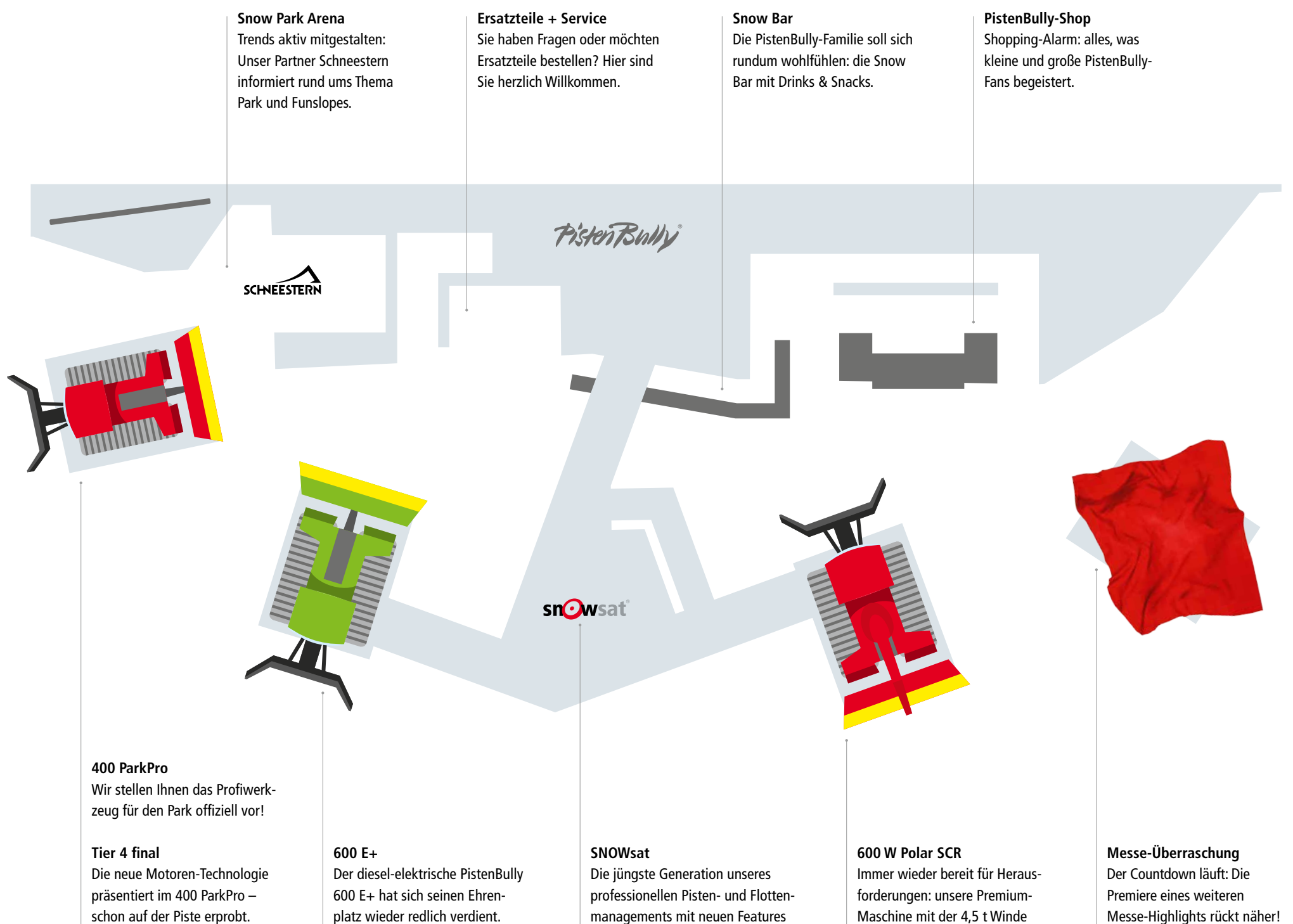
Snowpark in Nesselwang setzt hohe Maßstäbe

15

Funslope statt nur Piste

Mehr Winter-Spaß für Groß & Klein!

Interalpin: Das große Treffen der PistenBully-Familie



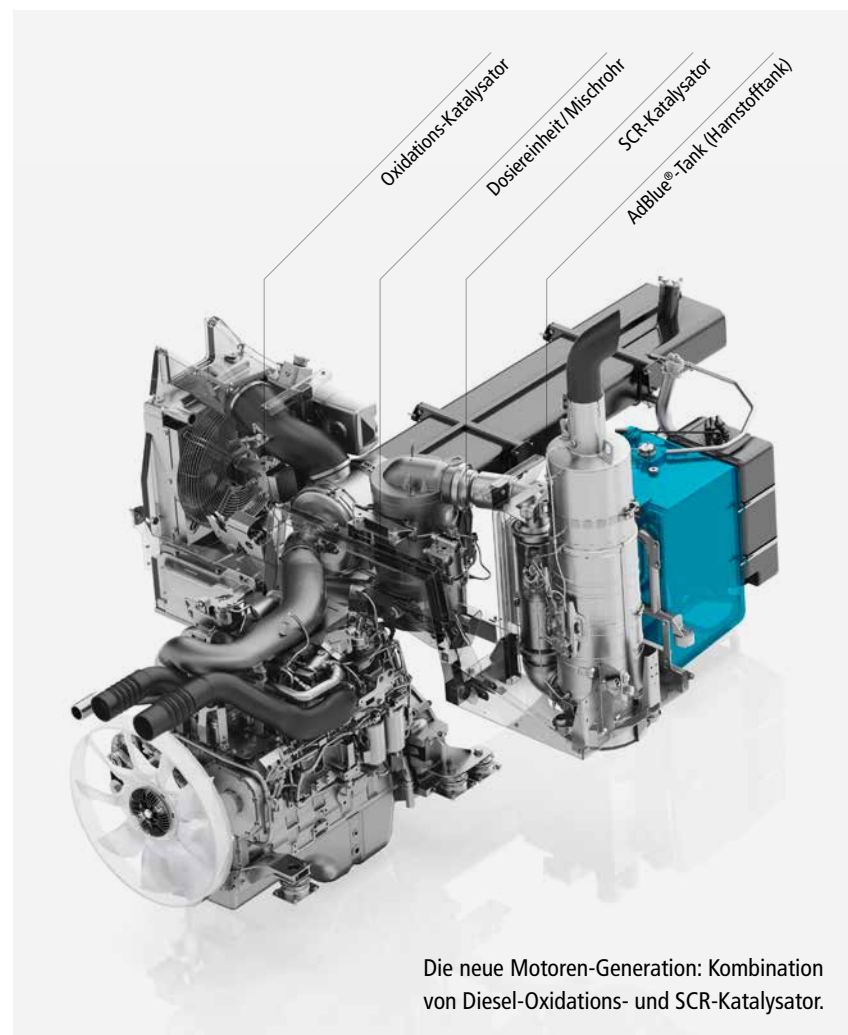
Die neuesten alpinen Technologien und Trends, Infos aus erster Hand, der Erfahrungsaustausch mit Kollegen, die einzigartige Atmosphäre – all das macht die Interalpin zu einer ganz besonderen Messe.

Wer uns dieses Jahr auf der Interalpin besucht, darf sich wie immer auf echte Highlights freuen. Wir werden den lange angekündigten PistenBully 400 ParkPro offiziell der Öffentlichkeit präsentieren. Wir stellen die neueste Motorentechnik Tier 4 final vor, die bereits seit Dezember 2014 bei Kunden im Einsatz ist. Außerdem haben wir ein neues Produkt mit revolutionären Features im Gepäck – eine Weltneuheit, über die wir momentan noch nichts verraten wollen. Nutzen Sie diese Gelegenheit, besuchen Sie uns auf der Interalpin 2015 und werfen Sie einen Blick in die Zukunft des Wintersports!

Interalpin: Unsere Highlights 2015



Die Messlatte liegt hoch: Der 400 ParkPro wurde für die Anforderungen professioneller Snowparks, genauso wie für Family Parks, entwickelt.



Die neue Motoren-Generation: Kombination von Diesel-Oxidations- und SCR-Katalysator.

PistenBully 400 ParkPro – Kreativität und Perfektion im Park You talked, we listened!

Die Entstehungsgeschichte des 400 ParkPro ist einzigartig und ein Beispiel dafür, dass die Kässbohrer Geländefahrzeug AG immer wieder neue Wege geht, um mit innovativen Produkten Maßstäbe zu setzen. Die Impulse dafür kamen von Jay Rydd und Josh Lampert – zwei erfahrene Shaper und Parkentwickler, die für Kässbohrer in den USA arbeiten – sowie dem Vertriebsexperten Dennis McGiboney. Umgesetzt wurde das Projekt dann in enger Zusammenarbeit mit unserem Partner Schneestern. „A big thanks!“ an Jay, Josh und Dennis sowie an Dirk Scheumann und sein Team von Schneestern!

Was den PistenBully 400 ParkPro ausmacht, ist seine hundertprozentige Ausrichtung auf die Anforderungen im Park. Schon ganz am Anfang haben wir denen zugehört, die dieses Werkzeug später einmal bedienen, haben ihnen zugehört, haben Wünsche und Ideen gesammelt und einen Prototypen entwickelt. Bei den ersten Testfahrten konnten Jay und Josh die speziellen Park-Features in der Praxis ausprobieren, um sie weiter zu optimieren. Bereits in dieser Phase war die Begeisterung zu spüren, die diese Maschine auslöst. Innerhalb von rund einem Jahr wurde der 400 ParkPro dann in die Realität umgesetzt – von der ersten Marktbefragung bis hin zur Serienfertigung.

Heute ist der 400 ParkPro das Nonplusultra für die Präparation im Park: ein professionelles Werkzeug, das die speziellen Herausforderungen in dieser Umgebung meistert und in puncto Kreativität und Perfektion keine Wünsche offen lässt. Wie in der Formel-1 wurde er für Höchstleistungen im Profibereich entwickelt. Das bedeutet aber nicht, dass er nur bei den großen internationalen Events im Einsatz ist. Auch den kleineren und einsteigerfreundlichen Family Parks und Funslopes wird er den professionellen Schliff geben. Denn dieser Trend zeichnet sich deutlich ab: Immer mehr Betreiber setzen auf den Zukunftsmarkt Park, steigern damit ihre Attraktivität und erschließen sich neue Zielgruppen.

Schön, dass dieses Jahr unser Partner Schneestern mit auf unserem Messestand ist. Der führende europäische Snowpark-Entwickler konzipiert und realisiert Parks auf Weltklasse-Niveau. Die Messebesucher haben somit die Gelegenheit, sich aus erster Hand rund ums Thema Snowpark zu informieren: über das, was aktuell machbar ist und das, was für die Zukunft geplant ist. Denn die Zusammenarbeit beim 400 ParkPro war erst der Anfang – weitere kreative Ideen werden folgen!

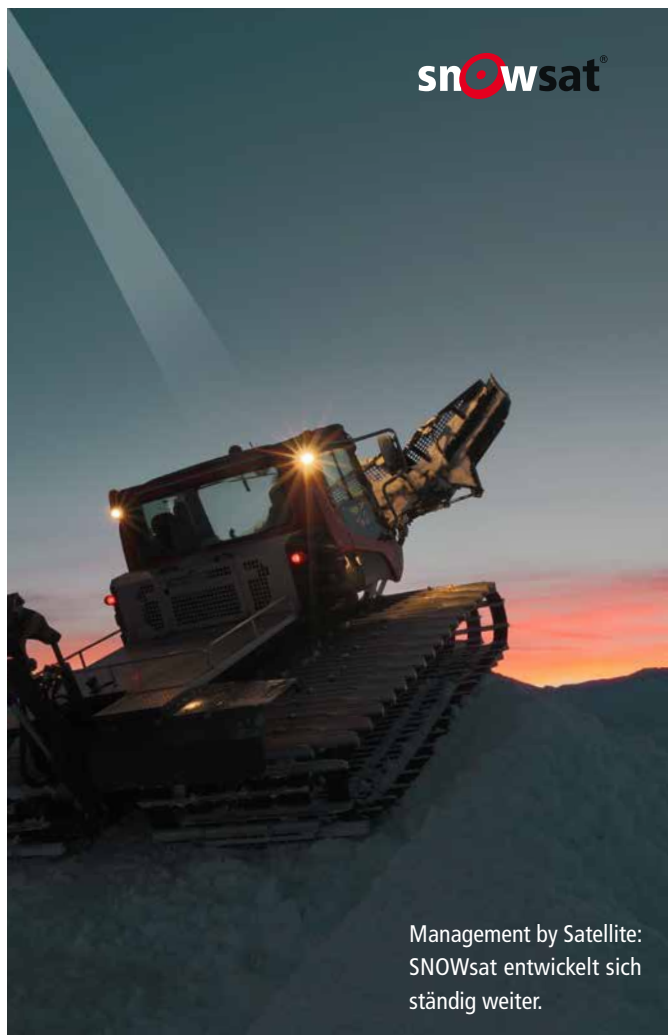
Tier 4 final Noch weniger Emissionen

Ein weiteres Messe-Highlight ist gleichzeitig ein Highlight für unsere Umwelt: Bereits im Dezember 2014 hat die Kässbohrer Geländefahrzeug AG zwei Pistenpräparierfahrzeuge mit der neuen Abgasnorm Tier 4 final nach Saas Fee verkauft und in den praktischen Betrieb genommen. Seither sind in den ersten Skigebieten PistenBully mit der sauberen Motorentechnologie im täglichen Einsatz. Der Fortschritt ist beeindruckend: Heute können 23 Fahrzeuge betrieben werden, um auf dieselbe Schadstoffmenge zu kommen, wie vor ein paar Jahren noch ein Fahrzeug unter Tier 1.

Neben der Umwelt profitieren auch unsere Kunden von den Vorteilen dieser neuen Motorengeneration, die nicht nur umweltfreundlich, sondern gleichzeitig auch ressourcenschonender und kostengünstiger im Betrieb ist. Also Bahn frei für Skigebiete, die sich für die Umwelt engagieren und mit nachhaltigem Handeln Zeichen setzen möchten! Welche Möglichkeiten die neue Motorentechnologie Tier 4 final bietet, zeigen wir am Beispiel des PistenBully 400 ParkPro.



Weitere Informationen zur Messe finden Sie unter **www.interalpin.at**



Management by Satellite:
SNOWsat entwickelt sich
ständig weiter.



Showtime: der PistenBully 600 W Polar SCR
beim Einsatz mit Winde.



Handshake mit Natur und Umwelt:
der diesel-elektrisch angetriebene
PistenBully 600 E+.

SNOWsat So ausgereift wie noch nie

Schnee ist ein wertvolles Gut und Maschinenschnee im Speziellen ein immenser Kostenfaktor. Für Skigebiete liegt die Herausforderung darin, neue Wege zu finden, den Rohstoff Schnee möglichst effizient einzusetzen. Schon vor vielen Jahren haben wir damit begonnen, uns intensiv mit diesem Thema zu beschäftigen und haben die Bedeutung eines Pisten- und Flottenmanagementsystems für die Zukunft erkannt.

Mittlerweile können wir unseren Kunden mit SNOWsat ein komplett ausgereiftes Produkt anbieten – das einzige System auf dem Markt, das speziell für Skigebiete entwickelt wurde und in dem das gesamte Know-how der Kässbohrer Geländefahrzeug AG steckt. SNOWsat zeichnet sich durch hochwertige Hightech-Komponenten und modernste Technologien aus: XFill™ von Trimble® garantiert zum Beispiel auch dann eine exakte Schneetiefenmessung, wenn kurzfristig mal keine Korrekturdaten von der Basisstation empfangen werden können. Hinzu kommt, dass SNOWsat optimal auf unsere Fahrzeuge abgestimmt ist und sich perfekt in die Fahrzeugtechnik und -ausstattung eines PistenBully integriert. Die extrem präzise Schneetiefenmessung von +/- 3 cm und die Vernetzung von Schneeproduktion und Pistenpräparation ermöglichen einen effizienten Betrieb der gesamten Fahrzeugflotte und führen zu einer Reduzierung der Gesamt-Betriebskosten um bis zu 15 %. Kein Wunder, dass immer mehr Kunden diese Technik nutzen: SNOWsat ist bereits jetzt in mehr als 150 Fahrzeugen weltweit im Einsatz – über 30 Skigebiete in mehr als 10 Ländern setzen auf das professionelle System für Pisten- und Flottenmanagement. Informieren Sie sich auf der Messe in unserem speziellen Showroom über alle Facetten dieses Systems!

PistenBully 600 W Polar SCR Der Chef am Hang

Es gibt Fahrzeuge, die in ihrem Bereich Maßstäbe gesetzt haben und auch immer noch setzen. Der PistenBully 600 W Polar SCR ist ein Platzhirsch: ein Kraftpaket und Arbeitstier für maximale Flächenleistung, das auch in schwierigem Gelände eine perfekte Figur macht. Ein drehmomentstarker Motor mit satter Schubkraft, kräftige Hydraulikpumpen und ordentlich Tankvolumen sorgen für genügend Leistung und Ausdauer; die Winde hält ihn auch beim Einsatz in spektakulären Steillagen sicher in seiner Spur. Was ihn sonst noch zur verlässlichen Premium-Maschine für jede noch so schwierige Piste macht, demonstrieren wir Ihnen auf unserem Messestand.

PistenBully 600 E+ Der Bestseller

Der PistenBully 600 E+ mit seinem diesel-elektrischen Antrieb ist ein echtes Erfolgsmodell. Bereits kurz nach seiner Markteinführung konnte er sich mit seiner einzigartigen Kombination aus beeindruckenden Leistungswerten, einer hohen Wirtschaftlichkeit und seiner Umweltfreundlichkeit einen Stammplatz auf vielen Skipisten erobern. Bis zu 20 % weniger Kraftstoffverbrauch und 20 % weniger Schadstoffausstoß sind Argumente, die Gewicht haben – von den Fahreigenschaften mal ganz zu schweigen: „Diese satte E-Power vom Stand weg, Wahnsinn!“ oder „Da geht richtig was im unteren Drehzahlbereich!“ sind nur einige der begeisterten Stimmen. Damit hat sich der PistenBully 600 E+ auch dieses Jahr seinen Platz auf der InterAlpin redlich verdient. Wer ihn noch nicht kennt, kann das Kraftpaket an unserem Messestand gerne mal unter die Lupe nehmen.

Neben der Präsentation all dieser technischen Innovationen freuen wir uns ganz besonders auf die vielen interessanten Gespräche mit unseren Kunden, Geschäftspartnern und unseren PistenBully-Fahrern. Geben Sie uns ein persönliches Feedback, berichten Sie von Ihren Erfahrungen und teilen Sie uns Ihre Wünsche und Ideen mit!

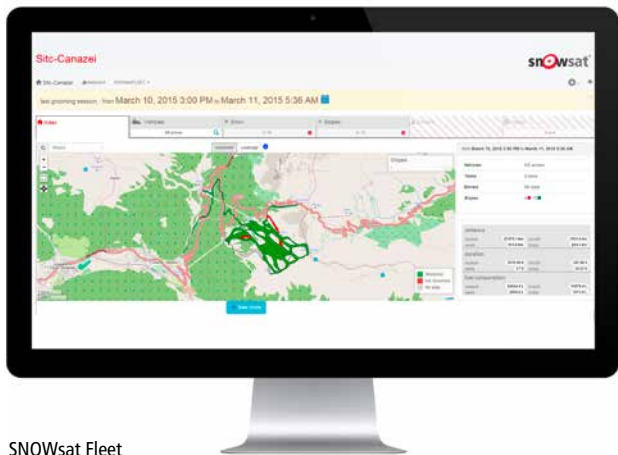
Pisten- und Flottenmanagement

SNOWsat-Neuerungen 2015



Auf einen Blick:

- Webbasiertes SNOWsat Fleet und CAN
- Unterstützung von mobilen Endgeräten
- Unterstützung aller Fahrzeuge im Skigebiet
- Fahreridentifikation und Kostenstellenmanagement



SNOWsat Fleet



SNOWsat CAN

Auch zur Saison 2015/2016 halten wir unser Versprechen, das SNOWsat Pisten- und Flottenmanagementsystem kontinuierlich weiter zu entwickeln. Optimierungen sind unser ständiges Ziel – auch wenn oder eben gerade weil sich SNOWsat in der vergangenen Saison beeindruckend am Markt bewiesen hat. Die hohe Zahl an Verkäufen und zufriedenen Kunden bestätigt uns dies immer wieder. Der rege Austausch mit ihnen ist uns sehr wichtig – und gewährt uns tiefe Einblicke in die Bedürfnisse der Praxis.

Die größten Neuerungen und Optimierungen werden im Bereich **Flottenmanagement** erfolgen. Dieses System zeichnet Informationen wie Position, Geschwindigkeit, Fahrtrichtung und Arbeitszeit auf, registriert aber auch die wichtigsten Fahrzeugdaten wie Motordaten, Status der Winden und Fräsen, Lichter, Alarmer, Fahrer, Kostenstelle etc. Durch die Auswertung mit der SNOWsat Software können potentielle Einsparungen und Optimierungen identifiziert werden. Die Umsetzung führt zu markanten Reduzierungen bei Kraftstoffverbrauch und somit Schadstoffausstoß, bei Verschleiß und Wartung. Des Weiteren geben die Daten auch Sicherheit bei Schadensfällen. Diese Analyse der Fahrzeugdaten macht eine aussagekräftige Kostenkontrolle erst möglich.

Im Skigebiet sind nicht nur die Pistenmaschinen im Einsatz – es ist ein Zusammenspiel von verschiedenen Fahrzeugen und Geräten nötig. Das SNOWsat Flottenmanagement kann jetzt in sämtliche denkbaren Fahrzeuge im Skigebiet – vom Pistenfahrzeug über Skidoos bis hin zum Bagger eingebaut werden. Die neue SNOWsat V1 Fahrzeug-Hardware besitzt mehrere CAN-Schnittstellen sowie digitale / analoge Inputs zum Aufzeichnen der vielfältigen Fahrzeugdaten und ermöglicht auch die Identifikation der Fahrer und ein detailliertes Kostenstellenmanagement.

Zusätzlich wurden auch die SNOWsat **Software-Komponenten CAN und Fleet** aktualisiert: Beide basieren jetzt auf einem einheitlichen User-Interface, welches speziell für die Bedürfnisse der Skigebiete optimiert wurde.

Die verantwortlichen Personen erhalten innerhalb von 5 Minuten einen kompletten Überblick über die Vorgänge im Skigebiet. Häufig haben die Kunden danach gefragt, wir haben es schnell umgesetzt: Beide, CAN und Fleet, sind neuerdings webbasiert und somit auf sämtlichen mobilen Endgeräten wie Smartphone, Tablet und Co. abrufbar. Das macht es für die Verantwortlichen noch leichter, auch außerhalb des Büros schnelle Entscheidungen zu treffen.

Diese neue Software steht allen bestehenden Kunden mit gültigem Servicevertrag als Update kostenlos ab der neuen Saison automatisch zur Verfügung. Wer weitere Fahrzeuge ausstatten oder die neue Software testen möchte, kontaktiert am besten gleich seinen zuständigen PistenBully-Verkäufer oder lässt sich auf der InterAlpin beraten.

Pressestimmen

Professione Montagna, 131 / 2015

Darf ich mich vorstellen: Ihre Hilfe von oben!

Am 22. Januar rief das deutsche Unternehmen wieder einmal die Vertreter der Fachpresse zusammen, um sie an einer „Live“-Präsentation seines neuen Pisten- und Flottenmanagementsystems teilhaben zu lassen.

Das Tagesprogramm war in vier getrennte Themenblöcke gegliedert. Drei davon fanden in der Aula statt, wo die diversen Systemfunktionen in Form von Vorträgen in Wort und Bild präsentiert wurden; nachmittags ging man dann zur praktischen Erprobung im Freien über. Nach der Begrüßung durch Raimund Mayer als Vertreter der Schweizer Kässbohrer-Niederlassung wurde das Mikrophon an Stefan Lux weitergereicht, der für das Produkt SNOWsat verantwortlich ist. Er beschrieb, wie sich die Unternehmenspolitik von Kässbohrer derzeit verändert und von der historischen Rolle des Konstrukteurs und Herstellers von Pistenraupen in Richtung einer Rundumberatung zum Thema Pistenpräparation weiterentwickelt. Dabei betonte er, dass das SNOWsat-System im konkreten Fall nicht nur eine Vereinfachung der Pistenpräparation bewirken kann, sondern auch echte Einsparungen bei den Kosten ermöglicht, die dem Stationsbetreiber durch die programmierte Beschneidung entstehen. In Italien verfügen bereits einige Verbände in den Orten Canazei, Madonna di Campiglio und Livigno über das SNOWsat-System.

Internationale Seilbahnrundschau, 1/2015

Geschlossene Schneedecke dank Snowsat!

Bei all den technischen Details, die hinter diesem beeindruckenden System stecken, war die Veranstaltung eine einmalige Gelegenheit, einen guten Überblick über die vielen Vorteile zu bekommen. So bietet SNOWsat Vorteile für Betriebsleiter, den Pisten-/Flottenchef, die Fahrer, den Werkstattleiter und nicht zuletzt trägt es zu einer geringeren Umweltbelastung bei. Eines der vorrangigen Ziele ist es, das wirtschaftliche Betriebsergebnis der Skigebiete zu verbessern. Und ein ganz wesentlicher Faktor ist hier die Schneetiefenmessung. Einfach und übersichtlich werden auf einer Karte des Skigebietes Fahrzeugdaten und Schneetiefen angezeigt. Vor allem bei einem schneearmen Winter können solche wertvollen Informationen wohl entscheidend über Erfolg oder Misserfolg einer Saison sein. Bald wird dieses Tool wohl nicht mehr wegzudenken sein, zu wertvoll sind die gelieferten Informationen.

seilbahn.net, 29.01.2015

Es ist Durchblick erforderlich und man muss es praktisch erleben

SNOWsat, ein Praxistest: Manche Dinge muss man selbst erleben, um sich der Tragweite, der Möglichkeiten und Vorteile wirklich bewusst zu werden.

Als die ersten Präsentationen von satellitengesteuerter Schneehöhenbestimmung vorgestellt wurden, war das für mich zunächst nicht mehr als eine Zusatzapplikation in der Kategorie „nice to have“, bis ich die Gelegenheit hatte, SNOWsat im Einsatz und die dazugehörigen Work-Shops kennenzulernen.

Das SNOWsat Angebot beeindruckt dabei mit Übersichtlichkeit und einfacher Bedienung am PC des Pistenchefs genauso wie in den Fahrzeugen. Je nach Ausstattung wird der Schneeverlauf als Vergleichsgröße zwischen bestimmten Zeiträumen wie der Echtzeitverlauf beim Präparieren festgehalten. Für das Flottenmanagement ergeben sich hervorragende Übersichten über Zeit/Strecken/Sprit/Geschwindigkeit, die dem Management in kürzester Zeit einen Eindruck über Planung und Effektivität geben, denn das Ziel ist die optimale Pistenpräparation.

Gemeinsam mit Adrian Mattli (Kässbohrer Geländefahrzeug AG Schweiz) ging es hinaus auf die Piste, den Praxis-Parcours, und ich will gerne bestätigen, das war eindrucksvoll. Während wir alle die Standortbestimmung vom GPS längst in unseren Alltag mit dem PKW übernommen haben überrascht die Genauigkeit der Schneehöhenmessung wirklich. Der Faszination kann man sich nicht entziehen für die Betreiber, Fahrer und Investoren öffnet sich durch die neue Technik das Tor ins Management der Zukunft und das gilt gleichermaßen für mittlere und kleine Skigebiete.

Roadshow durch Europa

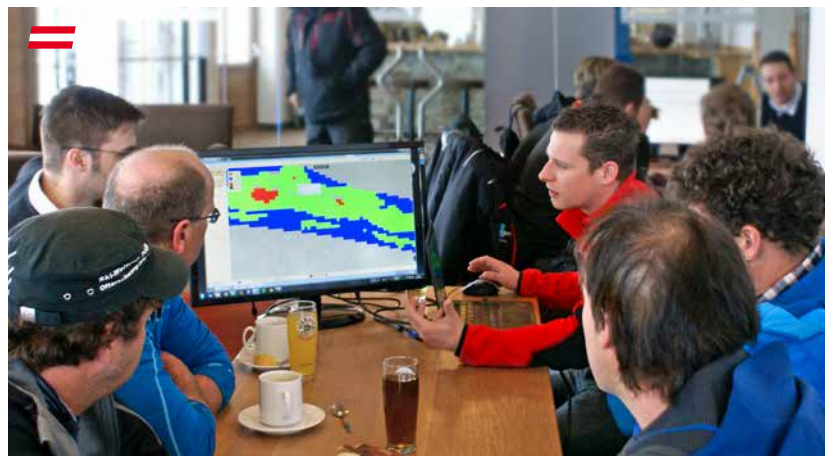
SNOWsat-Kundenveranstaltungen in Engelberg/Titlis in der Schweiz, Alpbach in Österreich und Canazei in Italien



Engelberg/Titlis in der Schweiz: Produktmanager Stefan Lux präsentiert SNOWsat und beantwortet Fragen.



Adrian Mattli, Techniker aus der Schweiz, lacht: „Die Daten aus dem Fahrzeug stimmen – ich hab’s nachgemessen!“



Alpbach in Österreich: Christian Paar, zuständig für Vertrieb und Technik SNOWsat in Österreich, erläutert die Analyse-Möglichkeiten des Systems.



Canazei in Italien: Die Kunden erfahren vom italienischen SNOWsat-Verkäufer Josef Fischer, wie anschaulich SNOWsat am Touchscreen im Fahrzeug ist.

Mit ausführlichen und sehr informativen Kundenveranstaltungen präsentierte die Kässbohrer Geländefahrzeug AG in den letzten Wochen in verschiedenen europäischen Ländern das Pisten- und Flottenmanagement-System SNOWsat mit all seinen Weiterentwicklungen und Vorteilen. Start war Mitte Januar in Engelberg/Titlis in der Schweiz. Von dort aus ging es weiter nach Alpbach in Österreich und Canazei in Italien. Auch Kunden aus Deutschland, Skandinavien, Osteuropa oder Frankreich wurden informiert.

Eingeladen waren bei jeder Veranstaltung ausgewählte Kunden, die im kleinen Kreis detailliert alles rund ums Thema SNOWsat Pistenmanagement und wirtschaftliche Beschneidung erfuhren. Denn uns ist klar, dass solch ein Produkt auch abschrecken kann, wenn es nicht richtig verstanden wird. Deshalb war die Teilnehmerzahl begrenzt auf kleine Gruppen mit maximal 5 Personen. Vier thematisch verschiedene Stationen boten allen Gästen reichlich Gelegenheit für Fragen, praktische Tests und individuelle Gespräche.

Dieses Konzept mit 4 Stationen vermittelte den Kunden eine ganz konkrete Vorstellung davon, was es heißt, solch ein komplexes System einzusetzen, und was sie mit einer solchen Kaufentscheidung erwartet – von der Analyse des Skigebietes über die Planung und Installation der Maßnahmen bis hin zur Schulung der Mitarbeiter und Auswertung der Daten. Aber auch, was sie sich davon versprechen können – nämlich beeindruckende Wirtschaftlichkeit und ein enormes Einsparpotential.

Und die Gäste waren begeistert – wie die Pressestimmen belegen.



SNOWsat Produktmanager Stefan Lux (rechts) freut sich über die Unterstützung durch Christian Zimmermann.

Verstärkung für SNOWsat

Christian Zimmermann unterstützt SNOWsat Team

SNOWsat ist auf der Erfolgsspur. Das hat die vergangene Saison uns beeindruckend gezeigt. Um für das anhaltende Wachstum optimal gerüstet zu sein, hat der Produktbereich SNOWsat zum 15. März 2015 weitere Unterstützung bekommen: mit Christian Zimmermann wird ein Kenner der Szene den Vertrieb erweitern.

Christian Zimmermann kann langjähriges Know-how im Umgang mit PistenBully vorweisen: Er stammt aus einer Seilbahner-Familie und hat schon als kleiner Junge seine Liebe zu den roten Kraftpaketen entdeckt. Das Bewusstsein für eine wirtschaftliche, umweltschonende und qualitativ hochwertige Pistenpräparierung hat der Profi am eigenen Skilift im Schwarzwald und später in Skigebieten auf der ganzen Welt perfektioniert.

Mit unserem gemeinsamen Konzept „Eco-SnowDrive“ sensibilisiert und trainiert er seit Jahren Fahrer für eine ökonomisch sowie ökologisch verantwortungsvolle Fahrweise. Diese langjährige Erfahrung fließt nun in seine Tätigkeit im Verkauf für SNOWsat ein.

Er wird das SNOWsat Team rund um den Produktmanager Stefan Lux unterstützen und sich um den Vertrieb, aber auch um die reibungslose Installation und Inbetriebnahme der Systeme kümmern.

Herzlich willkommen und viel Erfolg, Christian!



Avoriaz in Frankreich



La Parva in Chile

PistenBully 600 Select

Weltweit erfolgreich unterwegs

Nicht nur in der Alpenregion hat sich der PistenBully 600 Select beeindruckend etabliert – darüber hinaus erfreut sich dieses „So-gut-wie-neu“-Modell mittlerweile weltweit immer größerer Nachfrage. So ist unser PistenBully 600 Select inzwischen auf Skipisten in Japan, Norwegen, Schottland, Spanien, Israel, Chile, Argentinien, Island oder Russland genauso unterwegs wie in Österreich und den italienischen Alpen. Zufriedene Kunden rund um die Welt sprechen für sich.

Gerade in Frankreich hat sich in der vergangenen Saison einiges getan. Überall in den französischen Skigebieten haben PistenBully Select-Fahrzeuge im vergangenen Winter einen neuen Besitzer gefunden. Der PistenBully 600 Select beweist somit eindrucksvoll, dass er erwachsen geworden ist – ein ausgereiftes und verlässliches Fahrzeug zu einem äußerst interessanten Preis. Gleich in der zweiten Saison, in welcher der PistenBully 600 Select auf dem französischen Markt angeboten wird, besticht er durch einen Marktanteil von mehr als 10 %. Skigebiete wie Villard de Lans, Avoriaz oder Chatel haben den Sprung gewagt – und damit ein starkes Signal gesetzt!

Auch in Chile fasst der PistenBully 600 Select Fuß. Thomas Grob, General Manager des Skigebietes La Parva, ist begeistert: „Der Kauf des PistenBully 600 Select war ein Meilenstein für die Art und Weise, wie wir unsere Pisten jetzt mit der AlpinFlex Fräse präparieren.“

Der PistenBully 600 Select erfüllt den Anspruch, den ein Nationalteam wie das des DSV an ein Trainings-Skigebiet stellt. Auf den Profi-Rennpisten in La Parva trainieren immer wieder die Teams aus Deutschland.

Der PistenBully 600 Select erfüllt die Anforderungen der Betreiber perfekt. Dank der bewährten Qualität der Bauteile zeigt das Fahrzeug die gewohnte Leistung, die auf den aktuellen Bauzustand aufbereiteten Komponenten versprechen die Beständigkeit, die man von PistenBully kennt. Und die volle Neufahrzeug-Garantie gibt dem Kunden die Sicherheit, die er für solch eine Entscheidung braucht.



Gilbert Muffat und Jérôme Grevat aus Avoriaz sind sehr zufrieden mit ihren PistenBully 600 Select.

Avoriaz zeigt sich überzeugt!

Avoriaz im Département Haute-Savoie in den französischen Alpen war eines der ersten Skigebiete Frankreichs, das sich schon 2012 für den Kauf eines PistenBully 600 Select entschieden hat. „Wir waren einer der Pioniere in Sachen Select, obwohl es bis dato noch kaum Feedback zu diesem Modell gab. Und wir haben diese Entscheidung nicht bereut“, sagt Alain Blas, Geschäftsführer von Avoriaz. Er setzt weiterhin auf PistenBully und bestätigte in diesem Winter sein Vertrauen durch den Kauf eines zweiten PistenBully 600 Select. „Die Vorteile der Select-Fahrzeuge wurden uns erst bei der Ausschreibung so richtig bewusst“, betont der Geschäftsführer. Die Professionalität der Kässbohrer-Teams bei der Kundenbetreuung hat Alain Blas überzeugt. Durch den Kauf des PistenBully 600 Select mit Winde – und diese Meinung teilen auch die Fahrer – können sie von den Weiterentwicklungen der Fahrzeuge profitieren. „Und damit sind wir sehr zufrieden!“

Der in der Ausschreibung angebotene PistenBully 600 Select bot viele Vorteile und überzeugte durch einen niedrigeren Anschaffungspreis im Vergleich zu einem

Neufahrzeug – und das bei gleichen Wartungskosten. Der Hersteller hat somit seine Versprechen gehalten. „Wenn ein Fahrzeug weniger kostet und seine Lebensdauer trotzdem gleich ist, bedeutet das einen großen Gewinn. Und das ist sehr wichtig für uns“, versichert Alain Blas. Der Geschäftsführer ist sozusagen ein Pionier auf dem „Select“-Markt und schmunzelt: „Wir erhalten zahlreiche Anfragen von anderen Skigebieten, die unsere Erfahrungen hören wollen.“

Das Skigebiet Avoriaz besitzt einen Fuhrpark mit 11 Pistenfahrzeugen und 4 Spezialgeräten für Snowparks – denn das ist eine der Besonderheiten dieses Skigebietes – und plant jetzt eine neue Strategie. „Wir werden nun jedes Jahr zwei Fahrzeuge ersetzen, entweder nach 7.000 Betriebsstunden oder nach ungefähr 8 Jahren. Und wir wollen auch weiter mit ‚Select“-Fahrzeugen arbeiten“, versichert Alain Blas.

Die Meinung der Mechaniker

Gilbert Muffat, Werkstattleiter von Avoriaz, übergibt gerade die Leitung an Jérôme Grevat. Die zwei Techniker betreuen die gesamte Pistenflotte. Hier ist ihr Bericht:

„Wir sind mit dem Kauf des PistenBully 600 Select für die Skistation sehr zufrieden. Der PistenBully 600 ist generell ein gutes Fahrzeug, das für Langlebigkeit steht. Er besitzt ein gutes Fahrwerk und ist wohl durchdacht. Wir achten darauf, dass auch die Select-Modelle immer in einem Topzustand sind. Sie erhalten den gleichen Service wie unsere Neufahrzeuge, damit sie genauso langlebig sind. Bis heute hat sich gezeigt, dass die zwei PistenBully 600 Select in Sachen Wartung tatsächlich mit den Neufahrzeugen vergleichbar sind. Reparaturen in Mechanik, Hydraulik oder Elektronik sind ebenfalls vergleichbar. Fast alle Teile sind ja auf den neuesten technischen Stand gebracht und ausgetauscht. Das Prinzip der Runderneuerung ist ein sehr überzeugender Kompromiss. Besonders beeindruckend finde ich, dass der Motor direkt bei Mercedes-Benz werksinstandgesetzt wird. Und dann dient die Entscheidung für einen Select auch noch einer guten Sache: **Man recycelt ein Produkt anstatt die Ressourcen unseres Planeten anzugreifen, um etwas Neues herzustellen.**“



SNOWsat goes America

Diamond Peak ist der amerikanische SNOWsat-Pionier

Seit dem vergangenen Herbst können wir die schnell wachsende Liste der SNOWsat-Länder durch USA erweitern. Das Skigebiet Diamond Peak entschied sich als erster amerikanischer Kunde für unser Pisten- und Flottenmanagementsystem.

Diamond Peak in der Nähe des Lake Tahoe in Nevada hat seit drei Saisons mit außergewöhnlicher Trockenheit zu kämpfen. Mit Unterstützung des Schneetiefenmess-Systems von SNOWsat war es den Schneemachern dort möglich, den Schnee besonders gezielt zu produzieren und bedarfsorientiert dorthin zu verschieben, wo er am meisten benötigt wurde. So konnte Diamond Peak seinen Besuchern stets eine perfekte Schneedecke bieten – trotz des schneearmen Winters.

Jack Coughlin, Pistenpflegemanager bei Diamond Peaks, bemerkt: „SNOWsat ist ein wertvolles Hilfsmittel sowohl zur Präparierung als auch zur Schneesherstellung. Bei den schneearmen Verhältnissen der vergangenen Saison fiel es unserem Präparierungsteam erheblich leichter, die Schneeflächen zu managen.“

Zuverlässig konnten sie feststellen, wo man Schnee abtragen konnte, um dünnere Flächen zu verstärken und so eine gleichmäßige Pistendecke aufrecht zu erhalten. Für meine Planungen helfen mir die grafischen Karten vom SNOWsat Z sehr. Jetzt weiß ich genau, wo welche Piste Schnee benötigt und kann unsere Beschneigungs-Aktivitäten dorthin konzentrieren.“

Steve Rhodes, der SNOWsat Service-Techniker der Kässbohrer All Terrain Vehicles Inc., hat das System in Diamond Peaks installiert und überwacht deren Daten kontinuierlich von seinem Computer aus. Rhodes bestätigt: „Diamond Peak war für uns der perfekte erste Kunde in den USA. Es wird immer eine enge Partnerschaft mit den Skigebieten geben, da wir ja nicht nur die Fahrzeug-Hardware zur Datensammlung einbauen, sondern mit den Gebieten zusammenarbeiten, um auch die gesamte Infrastruktur für das SNOWsat-System zu installieren.“

Auch wenn die Gegend rund um den Lake Tahoe nach wie vor auf mehr Regen und Schnee hofft, hat sich Diamond Peaks sicherheitshalber dauerhaft auf die trockenen Bedingungen eingestellt. Die Daten, die SNOWsat dem Gebiet zur Verfügung stellt, stellen sicher, dass Diamond Peak nicht unnötig Wasser oder Energie verbraucht.

Empfohlen zur Nachahmung für andere Gebiete in ähnlichen Situationen!

Grüne Flotten in Skigebieten weltweit

PistenBully 600 E+ präparieren Pisten in USA, Frankreich und Skandinavien

In ihrer dritten Saison sind die PistenBully 600 E+ weltweit im Einsatz. Seit Dezember 2014 verstärken die „grünen“ PistenBully die Flotten der Skigebiete Crystal Mountain (USA), Val Thorens (Frankreich) und Idre Fjäll (Schweden).



Doppelpack für Crystal Mountain

Die offizielle Übergabe von zwei PistenBully 600 E+ am 9. Dezember an das US Skigebiet Crystal Mountain war gleich aus zwei Gründen etwas Besonderes: Die zwei PistenBully 600 E+ sind die ersten in Nordamerika, und gleichzeitig wurde damit der 20.000 PistenBully ausgeliefert. Jens Rottmair, Vorstandssprecher der Kässbohrer Geländefahrzeug AG, überreichte den symbolischen Fahrzeugschlüssel im Rahmen eines Bergfestes an Scott Bowen, VP Mountain Operations und CEO von Crystal Mountain Inc.. Mit dieser Anschaffung der zwei PistenBully 600 E+ mit diesel-elektrischem Antrieb stellt sich Crystal Mountain seiner Verantwortung gegenüber der alpinen Bergwelt und setzt auf umweltfreundliche Technologien.

Val Thorens ordert nach

Auch Val Thorens, das jüngst zum zweiten Mal in Folge den Titel „Bestes Skigebiet der Welt“ verliehen bekam, setzt auf PistenBully 600 E+. Bereits im letzten Winter erhielt das französische Skigebiet seinen ersten PistenBully 600 E+. Aufgrund der sehr hohen Zufriedenheit mit der Performance des „grünen“ PistenBully seitens der Betreiber und Fahrer, wurde die Flotte im Dezember 2014 um einen weiteren PistenBully 600 E+ erweitert. „Die Entscheidung, ein zweites Pistenfahrzeug der neuen Generation anzuschaffen, steht im Einklang mit unserer Haltung zum Umweltschutz und unseren Grundsätzen zu Qualität, Sicherheit und Umwelt“, führt Denis Chapuis aus, stellvertretender technischer Leiter und Verantwortlicher für den Einkauf bei SETAM, dem Skigebietsbetreiber. „Der PistenBully 600 E+ setzt neue Maßstäbe bezüglich nachhaltiger Technologien und ist die konkrete Antwort auf unsere wirtschaftlichen und ökologischen Anliegen. Er ermöglicht Kraftstoffeinsparungen in Höhe von 20 bis 30 % und eine wesentliche Reduzierung des CO₂- und NO_x-Ausstoßes in die Atmosphäre.“

Skandinavien läutet „grüne“ Ära ein

Seit Dezember präpariert ein PistenBully 600 E+ auch skandinavische Skipisten. Als erster Kunde hat sich Idre Fjäll in Schweden für den Kauf eines „grünen“ PistenBully entschieden. Jens Rottmair übergab das Fahrzeug eine Woche vor Weihnachten an John Lundmark, CEO von Idre Fjäll. Idre Fjäll ist eines der größten Skigebiete in Schweden. Das Unternehmen hat bereits in den letzten zwei Jahren seine PistenBully-Flotte auf SCR-Motoren umgestellt und arbeitet nun komplett mit modernsten Abgastechnologien.



Stolz auf „ihre“ WM: Die PistenBully-Fahrer von Falun mit Vertretern der Kässbohrer Geländefahrzeug AG



Loipen-Experte Thomas Wassberg (rechts) mit Werner Seethaler, Exportleiter Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Offizieller Ausstatter in Falun und Kontiolahti

Perfekt präparierte Loipen und Schanzen
für weltmeisterliche Wettkampfbedingungen  

PistenBully tritt auch 2015 als Partner verschiedener wintersportlicher Großereignisse auf. Ende Februar waren wir als offizieller Ausstatter bei den Nordischen Weltmeisterschaften in Falun in Schweden dabei. Im März folgten die „IBU World Championships Biathlon 2015“ in Kontiolahti, Finnland.

Gute Laune, sportliche Spitzenleistungen und perfekte Bedingungen – die tolle Stimmung kam selbst am Bildschirm rüber. Bei der Nordischen WM in Falun hatten die Zuschauer viel Spaß – und die Athleten auch!

Falun gilt als das Zentrum für nationale und internationale Wintersportwettkämpfe in Schweden. Neben dem Sitz des Schwedischen Skiverbands ist Falun bekannt für das Sport- und Freizeitareal Lugnet am Stadtrand, in dem neben den Lugnet-Schanzen auch ausgedehnte Skilanglaufloipen und Abfahrtpisten liegen. Immer wieder waren diese Schanzen Austragungsort internationaler Wettbewerbe.

Jetzt fand dort die 50. Nordische Ski-WM statt. Vom 18. Februar bis zum 01. März 2015 bot die für ihre Kupferminen berühmte, knapp 40.000 Einwohner zählende Stadt bereits zum vierten Mal die Kulisse für den Kampf der Weltbesten um die Medaillen in den Disziplinen Skilanglauf, Nordische Kombination und Skispringen.

Falun hat bei diesem Großereignis ein überzeugendes und sehr sympathisches Bild abgegeben. 1.800 freiwillige Helfer standen den Athleten und Gästen bei allen Belangen zur Seite. Mit etwa 27.000 Betten empfing man die Besucher aus aller Welt – allein am ersten Samstag verfolgten mehr als 50.000 Zuschauer an den Sportstätten die Wettkämpfe. Insgesamt sind weit über 200.000 Tickets verkauft worden.

Im Vorfeld war ordentlich investiert worden. Vor allem natürlich in die Lugnet-Skisprungschanzen. Allein der Umbau beider Schanzen kostete um die 21 Millionen Euro. Dafür wurde die Normalschanze mit einem

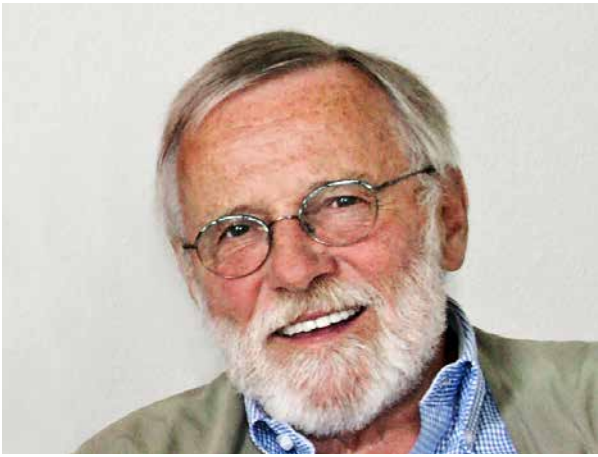
Konstruktionspunkt K 90 erneuert und die Großschanze von K 115 auf K 120 erweitert. Auch für die Präparation der Loipen und der Aufsprungbahn der Schanzenanlage wurde aufgerüstet.

Schon seit vielen Jahren vertraut Falun auf die langjährigen Erfahrungen der Kässbohrer Geländefahrzeug AG und den bekannten zuverlässigen technischen Support und hat speziell für den anstehenden Event zwei weitere PistenBully bestellt. Doch bei solch einer großen Veranstaltung gelten ganz besondere Anforderungen – deshalb unterstützte PistenBully seinen langjährigen Kunden während der Nordischen WM als Offizieller Ausstatter mit zusätzlichen Fahrzeugen: ein PistenBully 100 und ein PistenBully 400 W waren vor und während der Veranstaltung zusätzlich im Einsatz.

Verantwortlich für die Präparation der Langlaufloipen war die schwedische Legende Thomas Wassberg, einer der erfolgreichsten Skilangläufer aller Zeiten. In den 1980er Jahren gewann er so ziemlich alles, was es im

Nordischen Bereich zu holen gab, darunter 4 Goldmedaillen bei Olympischen Winterspielen und weitere 4 Goldmedaillen bei Weltmeisterschaften. Als Spurchef in Falun ist es ihm sehr wichtig, die Loipen optimal vorzubereiten, um allen Sportlern die gleichen Bedingungen zu bieten. Dafür präpariert er jede Nacht selbst mit einem PistenBully 100.

Seit vielen Jahren ist PistenBully als offizieller Ausstatter bei Nordischen Meisterschaften mit an Bord. In Val di Fiemme genauso wie in Oberstdorf und neben Falun dieses Jahr im März auch bei der Biathlon-WM in Kontiolahti in Finnland. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG stellt mit ihren PistenBully die perfekte Technik bereit – damit für die besten Sportler der Welt auch die besten Pisten präpariert werden können.



Mr. PistenBully wurde 75 Jahre

Wir gratulieren Erwin Wieland, dem Mann, der PistenBully maßgeblich geprägt hat.

Auch im Ruhestand ist er nicht zu bremsen, pflegt seine Hobbies, genießt die Freizeit und ist doch nach wie vor ein gern gesehener Gast in der „Szene“. Am 8. Februar 2015 wurde Erwin Wieland, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Kässbohrer Geländefahrzeug AG, 75 Jahre alt.

Über 30 Jahre lang hat er die Geschicke des PistenBully geleitet, im Jahr 2002 ist er dann offiziell auch als Beirat ausgeschieden. Ratschläge aus seinem reichen Erfahrungsschatz werden auch heute noch gerne angenommen.

1958 begann Erwin Wieland seine Ausbildung zum Industriekaufmann bei den Karl Kässbohrer Fahrzeugwerken in Ulm und übernahm nach verschiedenen Stationen im Omnibusvertrieb im Sommer 1971 die Leitung der neuen, eigenständigen Abteilung für PistenBully. Als passionierter Skifahrer setzte er den Auftrag von Karl Kässbohrer sen., das von seinem Mitstreiter Walter Haug entwickelte Pistenpräpariergerät zu vermarkten, sehr gelungen um. Die beiden waren schnell ein unschlagbares Team. Damit begann eine schwäbische Erfolgsgeschichte, wie sie im Buche steht: PistenBully ist der Marktführer weltweit.

Die richtige Idee zur rechten Zeit – gepaart mit außergewöhnlichem Engagement und seiner hemdsärmeligen und durch und durch sympathischen und humorvollen Art – das sind die Pfeiler seines Erfolges. Auf zwei weitere ganz wichtige Komponenten weist er immer wieder hin: Der familiäre Geist im Unternehmen mit den engagierten Mitarbeitern sowie das partnerschaftliche Verhältnis zu Kunden und Lieferanten. Diese Mischung macht es, dass inzwischen 20.000 Fahrzeuge auf der ganzen Welt verkauft wurden und das Unternehmen mittlerweile 500 Beschäftigte zählt.

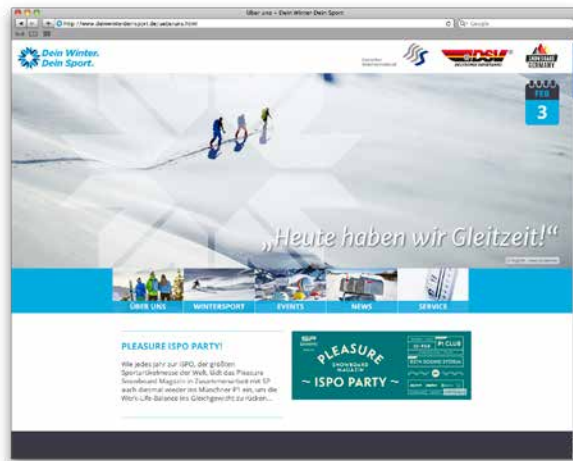
Schwierige Entscheidungen hatte er 1994 zu treffen: nach der Auflösung des Gesamtunternehmens Kässbohrer Fahrzeugwerke GmbH war die Zukunft des profitablen Bereiches Geländefahrzeuge völlig offen. Es gab einige Angebote, darunter ein äußerst interessantes von einem Konkurrenten. Wieland kämpfte wie ein Löwe um den Erhalt des Unternehmensteils, denn der Verkauf hätte zweifelsohne die Auflösung des Standortes und den Verlust der Arbeitsplätze bedeutet. Ein Management-Buy-Out mit Unterstützung eines Finanzpartners machte die Verselbständigung und den später folgenden Börsengang möglich. Die Belegschaft dankt ihm dieses Engagement bis heute.

Neben seiner Tätigkeit als Vorstandsvorsitzender war Erwin Wieland viele Jahre im Vorstand des Verbands Deutscher Seilbahnen e.V. (VDS) engagiert. Auch heute noch ist er eine anerkannte Größe in dieser Szene und gern gesehener Gast auf den Fachtagungen und Ausstellungen.

Immer auf Achse

Dank der Unterstützung seiner lieben Frau, seiner vielen Hobbies, der 4 Enkelkinder, eines Hundes und des großen Gartens hat er überhaupt keine Gelegenheit zu rasten. Er ist fit wie eh und je. In diesen Tagen geht er nach wie vor gerne zum Skifahren in sein geliebtes Allgäu.

Nachträglich Herzlichen Glückwunsch!



Dein Winter, Dein Sport

Wir unterstützen die Initiative der drei Wintersportverbände, um Menschen für Wintersport zu begeistern.

Den Wintersport fördern – mit diesem Ziel haben die drei deutschen Wintersport-Verbände Deutscher Skiverband, Deutscher Skilehrerverband und Snowboard Verband Deutschland die Initiative „Dein Winter. Dein Sport.“ ins Leben gerufen. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist als Unterstützer mit dabei. Gemeinsam mit anderen Unternehmen, prominenten Wintersportlern und Medienpartnern unterstützen wir die Verbände bei der Mission, Menschen für alle Facetten des Wintersports zu begeistern.

Der Kässbohrer Geländefahrzeug AG liegt die Förderung und nachhaltige Entwicklung des Wintersports aus Tradition am Herzen. Seit vielen Jahren sind wir Partner des Profisports – etwa als Ausstatter der Nordischen Weltmeisterschaften, pflegen Freundschaften und Kooperationen mit zahlreichen Vereinen, Unternehmen und Veranstaltern. Unter anderem sind wir offizieller Partner des Deutschen Skiverbandes (DSV). Der Wintersport lebt vom Nachwuchs und der Weiterentwicklung neuer Sportarten. Es ist uns ein besonderes Anliegen, diesen Wachstumsprozess in Gang zu halten. Deshalb fördern wir junge Nachwuchssportler wie z. B. Skicrosser Daniel Bohnacker und weitere und sponsern verschiedenste Events. Außerdem unterstützen wir das Biathlonzentrum in Dornstadt (Deutschland) und arbeiten Hand in Hand mit dem Camp Woodward (USA), das sich der professionellen Ausbildung von Nachwuchstalenten verschrieben hat.

Mit unserem Engagement für die Kampagne „Dein Winter. Dein Sport.“ unterstützen wir die Initiatoren bei der Weiterentwicklung des Wintersports als Breitensport. Unter der Dachmarke „Dein Winter. Dein Sport.“ ist ein starkes Netzwerk mit über 40 Unterstützern und 25 Medienpartnern entstanden, das Lobbyarbeit für den Wintersport betreibt. Zu den prominenten Paten der Kampagne gehören ehemalige und aktive Spitzensportler, darunter Uschi Disl, Martina Ertl-Renz, Rosi Mittermaier, Magdalena Neuner, Felix Neureuther und Markus Wasmeier.

Alle Netzwerkpartner sind sich einig: Grundlage für die Entwicklung des Wintersports muss eine faire Balance zwischen ökonomischen und ökologischen Anforderungen sein. Genauso wichtig ist es allen Beteiligten, die positiven Aspekte und Vielfalt des Wintersports in all seinen Facetten zu zeigen: Bewegung, Gesundheit, Freundschaft, Naturerlebnis, Emotionen und natürlich auch Wettkampf und Spitzensport. Wintersport ist mehr als nur Sport. Damit alle die Vielfalt und Schönheit des Winters erleben können, unterstützt die Initiative sozial, körperlich oder geistig benachteiligte Kinder und Jugendliche und ermöglicht ihnen, Wintersport zu erleben. Die Initiative zielt auch auf politische Institutionen und weitere Verbände und soll sich nach und nach auf das benachbarte Ausland ausweiten. Zahlreiche unterschiedliche Aktionen, Events und Themen der Unterstützer sollen die Kampagne wachsen lassen.



Mehr Informationen:

- www.deinwinterdeinsport.de
- www.facebook.com/deinwinterdeinsport



FIS und QParks Kooperation

PistenBully erweitert die Förderung von Winter-Trendsportarten gemeinsam mit starken Partnern.

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist mit PistenBully „Official Service Provider“ der FIS Freestyle und Snowboard Weltcup Tour und unterstützt im Rahmen dieser Kooperation ausgewählte FIS-Weltcup-Events mit Pistenfahrzeugen sowie seiner langjährigen Expertise in der Pistenpräparation.

Während der Meisterschaften schaffen PistenBully perfekte Rahmenbedingungen für die Wettkämpfe Ski Cross, Snowboard Cross, Ski & Snowboard Slopestyle sowie Ski & Snowboard Half Pipe. In dieser Saison profitieren jedoch nicht nur die Spitzensportler von der Performance der roten Pistenfahrzeuge. Die Partnerschaft mit den Snowpark-Spezialisten QParks zielt auf die Förderung des Freestyle-Breitensports und ist gut für beide Seiten: Die Profis von QParks erhalten zwei PistenBully für den Bau ihrer Snowparks und die Kässbohrer Geländefahrzeug AG darf sich über wertvolles technisches Feedback direkt aus der Szene freuen.

Die Freestyle-Disziplinen sind ein wichtiger Zukunftsmarkt, denn dafür begeistern sich immer mehr Wintersportler. Insbesondere Jugendliche suchen nach neuen Möglichkeiten, Individualität und Abenteuerlust auszuleben. Sie gilt es für die neuen Wintersportarten zu begeistern und langfristig als Wintersportler zu gewinnen. Aus diesem Grund engagiert sich PistenBully nicht nur im Profibereich, sondern auch für die Förderung des Breitensports. Mit Young Mountain Marketing und ihrem, für seine hochprofessionellen Snowparks bekannten, Label QParks wurde ein idealer Partner dafür gefunden. Für die gesamte Saison erhalten die Profis einen PistenBully 400 ParkPro und einen PistenBully 600 für den Bau ihrer Snowboard-, und Skiparks sowie Funslopes zur freien Verfügung.

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG sieht darin neben der Förderung dieses wichtigen Bereichs eine einmalige Chance, technisches Feedback zu den aktuellen Fahrzeugmodellen zu erhalten und darüber hinaus Informationen aus erster Hand, wie sich dieser Bereich des Wintersports entwickelt. Das jüngste Engagement ist ein weiterer Baustein der PistenBully-Sportförderung.



Mehr Informationen:

- www.qparks.com



- www.fis-ski.com

Schon nach der ersten Saison mit 6 SNOWsat-ausgestatteten Fahrzeugen sind die Einsparungen in Canazei enorm

Ganz entspannt Richtung Saisonende



„Trotz der warmen Tage in den vergangenen Wochen machen wir uns keine Sorgen um das Ende der Saison,“ lacht Fernando Perathoner, Technischer Direktor der S.I.T.C. S.p.A. (Società Incremento Turistico Canazei, Italien), „wir sind ganz entspannt, denn wir sind super ausgerüstet. In der Tat sind unsere Pisten immer noch perfekt – und das werden sie auch bis zum 12. April 2015 sein, wenn die Anlagen dann schließen. Das haben wir SNOWsat zu verdanken!“



Silverio Pezzeri, Pistenchef des Skigebietes Canazei, Italien

Silverio Pezzeri, Pistenchef und verantwortlich für die Beschneuerung im kompletten Skigebiet fügt hinzu: „Für unser Unternehmen ist das die beste Anschaffung der letzten Jahre!“

Nach der ersten Wintersaison, in der mit SNOWsat gearbeitet wurde, haben wir die „echten“ Nutzer des Systems interviewt, um einen ganz konkreten Eindruck der Vorteile und vor allem der Einsparungen zu bekommen.

PistenBully News: Wie sind Sie denn auf SNOWsat aufmerksam geworden?

Fernando Perathoner: Vor vier Jahren hat uns Valter Tura, Leiter ihrer italienischen Niederlassung, mit nach Madonna di Campiglio genommen, um das vorzustellen, was wohl dem heutigen SNOWsat V3 entspricht. Damals hieß es noch „Paket 4“. Die Idee dieses satellitengesteuerten Systems hat uns von Anfang an begeistert. Damals mangelte es dort zwar noch an der Genauigkeit der Geodaten, und damit einer vollständigen Kartierung, aber die Schneetiefenmessung war auf den Hügeln, die dort extra zu Testzwecken aufgebaut und dann wieder eingeebnet worden waren, schon sehr glaubwürdig und gut erkennbar.

Es fehlten noch einige Funktionen, die wir uns für ein solches System gewünscht hätten. Aber schon von diesem Tag an war für uns klar, dass dieses System, sobald weiter ausgereift, unsere Investition in die Zukunft sein würde. Wir haben das System sehr aufmerksam untersucht und ziemlich schnell die Anforderungen erkannt, welche wir dann der Kässbohrer Geländefahrzeug AG mitteilten: wir wollten erreichen, dass die Daten für die Fahrer in Echtzeit verfügbar

wären, mit einem Monitor im Fahrzeug. Zudem forderten wir gewisse weitere Daten, die damals noch nicht verfügbar waren.

PistenBully NEWS: Warum und wann haben Sie sich dann schließlich für die Anschaffung von SNOWsat entschieden?

Fernando Perathoner: Im Januar 2014 wurden wir nach Engelberg-Titlis begleitet, um die Fortschritte kennenzulernen, die in drei Jahren Entwicklung und Praxistests gemacht worden waren.

Wir waren alle sehr verblüfft und begeistert, dass alles, was wir damals angemerkt hatten, inzwischen umgesetzt worden war. Einzig die Qualität der Auflösung am Monitor ließ noch etwas zu wünschen übrig. Aber uns war klar, dass das unser Produkt war, bei dem wir ja zu einem beachtlichen Teil mit unseren hohen Anforderungen beigetragen hatten! Und inzwischen ist auch das Display messerscharf...

PistenBully NEWS: Und im Juni letzten Jahres ist dann schließlich Ihre Entscheidung gefallen: Sie haben SNOWsat in der Variante V3 für 6 Ihrer PistenBully bestellt. Hat alles gut geklappt bei der Installation und Inbetriebnahme?

Fernando Perathoner: Zugegeben – am Anfang hatte wir schon ein paar Bedenken. Vor allem wegen der Installation der Basis-Station oben auf dem Berg. Ich habe die Befürchtung gehabt, dass das im Falle eines frühen Schneeeinbruches nicht mehr rechtzeitig installiert hätte werden können. Und die Basis-Station ist schließlich das Herzstück der Schneetiefenmessung! Aber dank Ihrer Techniker hat alles pünktlich und problemlos funktioniert – und zum Saisonstart waren wir bereit, dieses Abenteuer zu beginnen.



Günther Burchia, Beschneigungsmeister im Skigebiet Belvedere

PistenBully NEWS: Mal ehrlich – wirklich ohne technische Probleme?

Günther Burchia, Beschneigungsmeister im Skigebiet Belvedere: Natürlich kamen zu Beginn bei einem so komplexen Satellitensystem einige Fragen auf. Aber es reichte immer ein Anruf beim technischen Service und die Probleme wurden umgehend gelöst. Das hat immer sehr gut funktioniert.

Silverio Pezzeri: Ein ganz wichtiger Vorteil ist die Tatsache, dass wir alles aus einer Hand haben – unser einziger Ansprechpartner ist die Kässbohrer Geländefahrzeug AG, die uns ja schon seit sehr vielen Jahren technisch und kommerziell zur Seite steht.



Fernando Perathoner, Technischer Direktor der S.I.T.C. S.p.A.

Fernando Perathoner: Ich muss sagen, dass diese Investition wirklich zur rechten Zeit erfolgt ist. Wenn wir in diesem schwierigen Winter mit dem wenigen Schnee, der vom Himmel gefallen ist, SNOWsat noch nicht gehabt hätten, dann weiß ich nicht, wie wir diese Saison so gut hätten bewältigen können.

Günther Burchia: Bisher haben wir immer bis Ende Februar Schnee produziert – gerade natürlich bei so wenig Naturschnee. Aber dank SNOWsat konnten wir schon eine ganze Woche früher mit der Beschneuerung aufhören, weil wir den Schnee eben ganz gleichmäßig im Skigebiet verteilt haben. Wir wissen ganz genau, wieviel Schnee wir haben, wo er liegt und wo wir ihn hinbringen müssen. Und vor allem wissen wir, dass er uns auf jeden Fall bis zum Ende der Wintersaison reicht.

PistenBully NEWS: Worin sehen Sie die Hauptvorteile von SNOWsat?

Fernando Perathoner: Ganz spontan und ohne Zweifel lässt sich das in einem Wort zusammenfassen: EINSPARUNGEN – Einsparungen bei der Schneeproduktion, Einsparungen beim Kraftstoffverbrauch der PistenBully, Einsparungen bei der Arbeitsorganisation.

PistenBully NEWS: Gelingt es auch, das in echte Zahlen zu übersetzen?

Fernando Perathoner: Ich habe den Saisonabschluss noch nicht komplett, aber ich kann mit großer Sicherheit sagen, dass wir diesen Winter an die 80.000 Kubikmeter Schnee weniger produzieren mussten, – die restlichen daraus resultierenden Einsparungen noch gar nicht berücksichtigt. Und wir wissen doch alle, was technischer Schnee kostet... Somit rechne ich auch damit, dass sich unsere Investition in SNOWsat in weniger als drei Jahren amortisiert haben wird.

PistenBully NEWS: Und wie gefällt SNOWsat den Fahrern?

Silverio Pezzeri: Ich bin sicher, dass anfangs einige unserer Fahrer Angst hatten, kontrolliert zu werden. Aber inzwischen haben sie verstanden, dass ihnen die Dokumentation ihrer Arbeit, die sie ja jeden Abend vor ihrer Schicht auch am PC sehen können, die Möglichkeit bietet, ihre Fahrleistung und die Bedienung des PistenBully zu verbessern. Das Display im Fahrzeug hilft zudem entscheidend bei der täglichen Arbeit.

Fernando Perathoner: Indem sie die gleiche Arbeit dann in der gleichen Zeit, aber mit einer niedrigeren Motordrehzahl und damit einem niedrigeren Kraftstoffverbrauch und mit weniger Verschleiß erledigen, haben sie durchaus verstanden, dass SNOWsat in wirtschaftlicher Hinsicht aus Sicht des Unternehmens, aber auch im Hinblick auf ihre eigene Sicherheit entscheidende Vorteile bietet.

PistenBully NEWS: Es freut uns natürlich sehr, dass Sie so zufrieden mit SNOWsat sind, aber – Hand aufs Herz – wo klemmt es, oder was würden Sie gerne noch ändern?

Silverio Pezzeri: Klar – irgendwas kann man immer besser machen! Aber ich bin davon überzeugt, dass, neben kleinen Optimierungen in der Software, Kässbohrer Geländefahrzeug AG die Situation im Griff hat und dieses System immer weiter entwickeln wird. Das haben wir ja nun in den letzten Monaten eindrucklich mit eigenen Augen gesehen!

S.I.T.C. S.p.A. – Società Incremento Turistico Canazei

- Gegründet 1947, führt die S.I.T.C. heute das gesamte Skigebiet „Belvedere – Col Rodella – Sass Pordoi“ das 120 Hektar umfasst und über 15 Seilbahn- und Lifтанlagen verfügt.
- 90% aller Pisten sind abgedeckt mit 418 Schnee-Erzeugern.
- Eine Transportleistung von 27.000 Personen / Stunde garantiert jederzeit pures Skivergnügen.
- 30 Mitarbeiter kümmern sich mit 15 Pistenfahrzeugen um perfekt präparierte Pisten.
- Die Geschäftsbeziehung mit Kässbohrer Geländefahrzeug AG begann 1979 mit dem Kauf eines PB 170 D
- Seit 2014 sind 6 PistenBully mit SNOWsat ausgestattet und arbeiten im Skigebiet Belvedere. Ein Ausbau des Systems ist bereits in Planung.

Schönes Zuhause für den 2.000sten PistenBully 600

Speziallieferung nach Okuibuki in Japan 🇯🇵

Im vergangenen November wurde ein PistenBully 600 nach Japan geliefert – 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 der Verkaufsbeziehungen nach Japan verkauft wurde.



In Japan hat die PistenBully-Erfolgsgeschichte ihren Ursprung – legte doch die Lieferung von 4 Fahrzeugen zur Olympiade in Sapporo 1972 den Grundstein für das Jubiläum, das die Kässbohrer Geländefahrzeug AG im vergangenen Jahr mit ihrem 20.000sten Fahrzeug feiern konnte.

Das Skigebiet Okuibuki, 160 km von Osaka und 110 km von Kyoto entfernt, ist ein Familienunternehmen und schon seit 37 Jahren ein guter PistenBully-Kunde – das erste Fahrzeug war damals ein PistenBully 170 D. Aufgebaut in den frühen 1970er Jahren von seinem Vater, führt inzwischen Präsident Kusano Jota das Skigebiet mit seinen 9 Sesselliften und den mittlerweile 7 PistenBully verschiedener Modellgenerationen. Von Anfang Dezember bis Mitte April ist hier auf 7 Kilometern Skipiste aller Schwierigkeitsgrade für jeden Wintersportler etwas geboten: ein Snowpark, eine Ski- und Snowboardschule, Ski- und Snowboardverleih und verschiedenste Attraktionen für Kinder.

Es freut uns sehr, dass wir Ende November in diesem populären Skigebiet solch ein außergewöhnliches „Doppel-Jubiläum“ feiern durften! So ließen es sich der PistenBully-Vertriebschef Stefan Spindler und der Exportleiter Werner Seethaler nicht nehmen, den PistenBully 600 zusammen mit den Partnern unserer langjährigen Vertretung SnowSystems Co., Ltd., persönlich an Präsident Kusano Jota und sein Team zu übergeben. Den symbolischen Schlüssel erhielt der Chairman und Gründer des Skigebietes, Herr Kusano Takehara.

Der PistenBully 600 ist nach dem PistenBully 300 das erfolgreichste Modell der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. Mit neuartiger Technologie und brandheißem Design erschloss er bei seiner Einführung im Jahre 2006 eine neue Dimension in der Pistenpräparation. Das neue Konzept überzeugte von Anfang an. 2000 Fahrzeuge sind eine Zahl, die für sich spricht – und der PistenBully 600 ist gefragt wie eh und je!

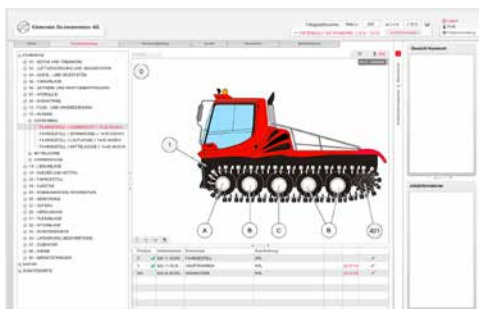


Werner Seethaler, Exportleiter und Stefan Spindler, Leiter Vertrieb & Marketing der Kässbohrer Geländefahrzeug AG, Herr Masafumi Ohkubo, Präsident Snow Systems Co., Ltd., Kusano Takehara, Chairman, Kusano Jota, Präsident, und Furuta Masayuki, General Manager (alle drei Skigebiet Okuibuki) und Herr Akira Hayakawa, Verkaufsleiter PistenBully, Snow Systems Co., Ltd. (v.l.n.r.).

Service: Neue Features für mehr Komfort

Webshop

Die Bestellung über den Webshop hat sich bei vielen PistenBully-Kunden schon lange als sicheres und zuverlässiges Instrument etabliert. Inzwischen bietet das System noch mehr Möglichkeiten.



Tagesaktuell und noch bedienerfreundlicher präsentiert sich der Webshop der Kässbohrer Geländefahrzeug AG seit kurzem.

Nach der kostenlosen Anmeldung im Webshop und der Freischaltung durch PistenBully kann gleich mit der Bestellung begonnen werden. Die Navigation ist denkbar einfach: Eine übersichtliche Baumstruktur führt einfach und sicher zur betreffenden Teilegruppe, ein Klick ins aussagekräftige Vorschaubild direkt zum gesuchten Teil. Die Online-Bestellung gibt Sicherheit: das gewünschte Teil ist fahrzeugbezogen und entspricht dem aktuellsten technischen Stand. Eine Genauigkeit, die ein Ersatzteilkatalog auf Papier oder CD mitnichten liefern kann. Und diese Tagesaktualität reduziert Missverständnisse, Falsch- und damit verbunden Rücklieferungen enorm.

Jetzt bietet der PistenBully Webshop zusätzliche Möglichkeiten. Der Besteller erfährt sofort seinen aktuellen Netto-Preis sowie die Verfügbarkeit des gewünschten Teils. Im Hintergrund klärt eine Blitzanfrage im zentralen Verwaltungssystem der Kässbohrer Geländefahrzeug AG diese Daten individuell. Eine umgehende Bearbeitung, Kommissionierung und Auslieferung der Bestellung sind so sichergestellt.

Interessant auch, dass der Besteller seine Anfrage zwischenspeichern kann: Nachdem er die genauen Preise und Verfügbarkeit ermittelt hat, speichert er die Anfrage und kann dann beispielsweise die Bestellung von seinem Vorgesetzten freigeben lassen, bevor er den Auftrag platziert.

Eine weitere Neuerung, die „Bestellhistorie“, rundet die Online-Bestellung ab: alle Aufträge werden dokumentiert und sind individuell einsehbar: sämtliche Ersatzteilbestellungen und -rechnungen der letzten drei Jahre – aufgeschlüsselt wahlweise nach Liefer-, Auftrags-, oder Rechnungspositionen. Bereits gelieferte, berechnete oder noch offene Lieferungen sind hier gespeichert. Der Kunde hat unter anderem auch die Möglichkeit, eine (zum Beispiel für die Verzollung) fehlende Rechnung online nochmals auszudrucken.

Das spart Geld, Zeit und Nerven.

Sommeraktion 2015



Nutzen Sie unsere Top-Angebote im Ersatzteil-Bereich. Wir haben für Sie ein umfangreiches Sortiment an Wartungs- und Verschleißteilen zusammengestellt. Von Kettenbändern über Filter, Starterbatterien, Reifen und Antriebsrädern bis hin zu Windenseilen. PistenBully Original-Teile punkten mit Erstausrüsterqualität, geprüfter Sicherheit und hoher Zuverlässigkeit. Ihre Langlebigkeit und das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis machen sie besonders wirtschaftlich. Starten Sie die Sommerrevision! Damit Ihre PistenBully für die kommende Saison gut gerüstet sind.



The Station

Der neu eröffnete Snowpark in Nesselwang setzt europaweit hohe Maßstäbe 

Qualitativ hochwertig, anspruchsvoll, kreativ und einzigartig – Red Bull-The Station, der neue Snowpark in Nesselwang, setzt mit außergewöhnlichen Features seit seiner Eröffnung Anfang Januar 2015 neue Maßstäbe in Sachen Parkdesign. Verantwortlich dafür ist die Firma Schneestern, weltgrößter Hersteller für Rail-Produkte und Kooperationspartner der Kässbohrer Geländefahrzeug AG mit Sitz in Durach im Allgäu.

Bereits im Jahr 2013 entstand bei Red Bull die Idee, auch in Deutschland wieder einen Snowpark zu etablieren, der sich an internationalen Maßstäben messen kann. Mit einem aufsehenerregenden Konzept sollte sowohl die lokale Szene gewonnen als langfristig auch für Begeisterung in der deutschen Snowboardszene gesorgt werden. Schnell fiel die Entscheidung auf die Alpstizpe in Nesselwang: die vorhandene Infrastruktur des ehemaligen Alpstizparks mit täglichem Flutlichtbetrieb und dem Know-how der Bergbahn, die gute Verkehrsanbindung mit der A7 und nicht zuletzt die räumliche Nähe zu den Snowpark-Designern und -Konstrukteuren aus dem Hause Schneestern waren einfach überzeugend. „Es ist cool, dass Red Bull den Fokus auf Deutschland legt. Große Projekte wie diese

haben sonst außerhalb von Deutschland und besonders außerhalb des Allgäus stattgefunden“, verrät Dirk Scheumann, Schneestern Geschäftsführer. „Unser Skigebiet ist ganz klar auf die junge Zielgruppe ausgerichtet, mit günstigen Lifttickets und Übernachtungen, täglichem Flutlicht-Park und anderen Aktionen“, ergänzt Ralf Speck, Geschäftsführer der Alpstizbahn Nesselwang. „Mit Red Bull-The Station haben wir die Möglichkeit, diesen Ansatz weiter zu verfolgen und langfristig die jungen Leute aus dem Allgäu und umliegenden Regionen für den Wintersport zu begeistern.“

Da ein solches Projekt aber nicht ohne entsprechende Partner und Sponsoren realisierbar wäre und weil ein so Aufsehen erregender Snowpark natürlich eine gute Kommunikationsplattform darstellt, war dieses Projekt neben Schneestern und der Kässbohrer Geländefahrzeug AG auch für weitere namhafte Firmen wie Volcom, GoPro und Nitro Snowboards sehr interessant, so dass diese gleich als Co-Sponsoren des Parks eingestiegen sind.

So hat Schneestern am Produktionsstandort in Durach im Allgäu nicht nur die 40 Spezialanfertigungen im originalgetreuen Look der New Yorker Bronx für den neu-

en Snowpark in einer Rekordzeit von nur knapp 50 Tagen produziert, sondern ist seit der Eröffnung auch für die tägliche Pflege, Wartung und Betreuung des einzigartigen Street-Snowparks verantwortlich. „Wir entwickeln und bauen seit über 15 Jahren Snowparks und Red Bull-The Station ist eines der spannendsten Projekte überhaupt“, weiß Scheumann über die Einzigartigkeit von The Station zu berichten. Da ein Park mit einem so speziellen Design und mit so hohen Anforderungen an Qualität und Einzigartigkeit auch besonderer Pflege bedarf, stehen den fünf Shapern exklusiv ein PistenBully 400 ParkPro und ein PistenBully 100 SCR zur Verfügung. „Mit dem ParkPro spielen wir natürlich in der Königsklasse des Parkbaus“, erfreut sich Tim Gärtner, Headshaper in Nesselwang.

„Aber besonders der PistenBully 100 SCR ist so wendig und leistungsstark, dass er zum täglichen Shapen des Parks unentbehrlich ist.“ Die vielen kompakt stehenden Features im Park an der Alpstizpe verlangen den Shapern und PistenBully Fahrern großes Können und Feingefühl ab, welches sie mit dem PistenBully 100 SCR sicher umsetzen können. „Außerdem hat dieses leichte Modell den Vorteil, dass man auch bei sehr geringer Schneedecke gut arbeiten kann ohne die

Schneesichten unnötig aufzureißen“, sagt Gärtner. Da der Red Bull-The Station Snowpark an der Alpstizpe in Nesselwang neben dem normalen Tagesbetrieb auch täglich von 18 bis 21 Uhr unter Flutlicht geöffnet ist, fallen für die Shaper zusätzliche Schichten an. Drei Mal täglich werden Kicker, Rails, Boxen und Spezial-Obstacles wie die Police Station oder die Fußgängerbrücke mit den Maschinen und per Hand bearbeitet, so dass allen Besuchern stets ein qualitativ hochwertig gepflegter Park zur Verfügung steht.

Aber nicht nur die Pflege, sondern besonders auch die Sicherheit stehen heutzutage für Betreiber und Gäste mehr denn je im Fokus. „Durch die mehrmals täglich stattfindende Maintenance des Parks wollen wir natürlich auch die Sicherheit unserer Features auf höchstem Niveau halten“, erklärt Dirk Scheumann. Zusätzlich lässt Schneestern als einziger Hersteller überhaupt alle Produkte unabhängig durch den TÜV zertifizieren. Dieses Bewusstsein für Verantwortung und Sicherheit, das ständige Streben nach technischen Verbesserungen und der Anspruch an qualitativ hochwertige Produkte zeichnen nicht nur Schneestern aus, sondern sind zudem gemeinsam gelebte Werte im Rahmen der Partnerschaft mit der Kässbohrer Geländefahrzeug AG.

O-Töne

Dirk Scheumann,
Schneestern CEO

»Inszenierte Street-Setups gab es in den letzten Jahren bereits – allerdings mit dem Unterschied, dass diese nach Ende der jeweiligen Veranstaltung wieder weggeräumt wurde. Red Bull The Station wird den Leuten ab Eröffnung den ganzen Winter und noch länger zur Verfügung stehen.«

Ralf Speck,
Geschäftsführer Alpstizbahn Nesselwang

»Für die neu bebauten bzw. umgebauten Flächen des Snowparks haben wir große Ausgleichflächen in unmittelbarer Nähe geschaffen. Außerdem wurden die vom Erdbau betroffenen Flächen bereits im Herbst großzügig mit Stroh und Dünger für die Renaturierung nach dem Winter abgedeckt. So kann frisches Weidengras im Frühjahr schneller wieder wachsen.«

»Das Snowpark Areal mit Erdbauarbeiten vorzubereiten bringt weitere Vorteile: Die Aufbauzeit des Parks wird deutlich verringert und die Betriebszeiten können verlängert werden. Dass durch die Erdformen weniger Schnee produziert werden muss und somit weniger Wasser und Strom verbraucht wird, hat somit nicht nur umwelttechnische sondern auch kosteneinsparende Vorteile.«

Felix Georgii,
Snowboardprofi aus dem Allgäu

»Ich finde es einfach Wahnsinn, gleich neben der Haustür so einen Park stehen zu haben. Und das nicht nur für einen Event, sondern für die komplette Saison.«

More park-events
powered by PistenBully
and Schneestern



MOREBOARDS
STUBAI PREMIERE



**ONBOARD
SEND OFF
SESSION**



Funslope statt nur Piste

Mehr Winter-Spaß für Groß & Klein! =



Von der Idee zur etablierten Marke in nur 3 Jahren. Die Funslopes haben in kürzester Zeit beinahe den gesamten Alpenraum erobert. Vielerorts sprießen die individuell gestalteten Spaßpisten mit ihren Wellen, High 5s, Wannen und Schnecken aus dem Schnee und sorgen für Menschenschlangen an jenen Lifts, die sie bedienen. Doch was genau ist eine Funslope und vor allem – was macht sie so erfolgreich?

Technisch gesehen ist eine Funslope ein innerhalb des Skigebiets abgegrenztes Areal, das thematisch klar besetzt ist. In diesem Sinne ähnelt sie also einem Snowpark oder einem Boarder Cross. Fügt man hier noch den Begriff Slope hinzu, könnte man sie sogar als Hybrid zwischen den genannten Anlagen bezeichnen. Eine Funslope wird als Strecke mit maximal zwei verschiedenen Kursen geführt, die mit verschiedensten Elementen wie Wellen und kleineren Sprüngen, Brücken, Tunnel oder etwa der markanten „Schnecke“ gespickt sind. Die jeweilige Inszenierung ist an die Ausrichtung des Skigebiets anpassbar.

Ausschlaggebend für den Fun-Faktor ist wohl der Flow, mit dem der Skifahrer oder Snowboarder durch die

Funslope fahren kann. Dabei spielt vor allem die Länge der Anlage eine große Rolle. Bei einer idealen Hangneigung benötigt man deutlich weniger Schnee als für die Errichtung eines Snowparks oder Cross. Denn eine Funslope ist grundsätzlich so konzipiert, dass sie jedem Fahrgast Spaß bereitet, was groß angelegte Schnee-Elemente überflüssig macht.

Den Erfolg der Funslopes sieht man zum Beispiel in Serfaus-Fiss-Ladis: „Die Funslope kommt bei den Kids unglaublich gut an. Die jungen Skifahrer und Snowboarder können sich hier spielerisch Fähigkeiten wie verbessertes Gleichgewicht, Koordination oder Kantenkontrolle aneignen, die für das sichere Fahren auf der Piste wichtig sind.“, erklärt Skilehrer Daniel Newman von der lokalen Skischule Berta.

Bleibt noch die Frage, wer denn hinter dem Konzept steckt?

Die österreichische Firma Young Mountain Marketing (YMM) betreibt mit dem Label QParks bereits seit 12 Jahren aktive Destinationsentwicklung im Jugendbereich. Mit rund 30 Snowparks ist YMM der größte Betreiber von Snowparks in Europa, steht für Qualität und eben auch Innovation. Mit dem Konzept der

Funslope ist ihnen ein absolut breitenataugliches und für größere sowie kleinere Destinationen interessantes Produkt gelungen. Der Erfolg spricht für sich, denn nur 3 Jahre, nachdem die erste Funslope in den Schnee gemeißelt wurde, zieren dieses Jahr bereits 28 Anlagen made by YMM die Berge der Alpen. Als Full-Service Anbieter kümmert sich Young Mountain Marketing um die Geländewahl, die Konzeption und den Aufbau sowie die tägliche Betreuung der Funslope.

„Wir arbeiten permanent daran, den Wintersport für die nachkommenden Generationen interessant zu halten und den Ansprüchen der ‚Fun-Generation‘ gerecht zu werden. Wir glauben, dass uns das mit unserer Funslope gelungen ist.“ erklärt YMM Geschäftsführer Jürgen Kipperer.

Im Herbst 2014 ging die Kässbohrer Geländefahrzeug AG eine mehrjährige Kooperation mit Young Mountain Marketing ein. Man darf gespannt sein, was die beiden Innovations- und Marktführer mit ihrer Zusammenarbeit noch alles erreichen!



Wegard Matsson (Pistenchef) zeigt sich begeistert von der Langlebigkeit und Zuverlässigkeit des PistenBully 300 und freut sich auf viele weitere Jahre mit diesem PistenBully.

Kein Ende in Sicht

Ein PistenBully 300 im Dauereinsatz 

Das norwegische Skigebiet Trysilfjellet liegt ca. 200 km nord-östlich von Oslo und begrüßt in jeder Saison Gäste aus Norwegen, Schweden, Dänemark, Norddeutschland und den Niederlanden. In Trysilfjellet stellt ein PistenBully 300 eindrucksvoll unter Beweis, warum sich die Fahrzeuge der Kässbohrer Geländefahrzeug AG Jahr für Jahr rechnen: Im Schnitt werden Präpariermaschinen nach sechs Jahren bzw. etwa 11.000 Betriebsstunden in den „Ruhestand“ geschickt und durch die Anschaffung eines neuen Fahrzeugs ersetzt. Nicht so ein PistenBully.

Die hohe Qualität aller Komponenten, auf Langlebigkeit ausgelegte Motoren und der Original-Ersatzteilservice sorgen dafür, dass PistenBully weit über das normale Maß hinaus zuverlässig arbeiten. Dieser PistenBully 300 im Besitz der skandinavischen Skistar-Gruppe ist der beste Beweis dafür: Er präpariert die Pisten und Loipen in Trysilfjellet seit 2003 und hat bereits über 18.000 Betriebsstunden hinter sich.

Nach seiner Anschaffung wurde das Fahrzeug zunächst als Parkpräpariermaschine eingesetzt. Dank seiner Flexibilität war es 2010 ohne Weiteres möglich, den PistenBully 300 als Loipenfahrzeug und Auslastungsmaschine zu nutzen – Aufgaben, die er bis heute bestens erfüllt.

Aus dem PistenBully-Shop

Unsere neuesten Fanshop-Artikel



€ 12,00*

PistenBully Typenkompass – Die PistenBully von Kässbohrer seit 1969

Ein Buch über die Geschichte von PistenBully mit detaillierten Informationen und Bildern zu allen Fahrzeugtypen.

Größe: 20,5 x 14 cm

Sprache: Deutsch

Verlag: Motorbuch Verlag, 1. Auflage 2015

Redaktion: Helmut Kanzler, **Bildredaktion:** Martin Uhlmann

144 Seiten – Printed in Germany

RC PistenBully Modell 400, ferngesteuert

Der neue PistenBully 400 mit Funkfernsteuerung ist aus Metall gefertigt, mit angesetzten Kunststoffteilen und besitzt eine hochdetaillierte Kette. Die umfangreiche Beleuchtung verleiht dem Modell ein äußerst realistisches Erscheinungsbild. Funktioniert bei festem Untergrund bis zu einer Steigung von 30°. Zur Verwendung im Innenbereich! Maßstab: 1:32

Funktionen:

- Blinklichter orange
- Frontscheinwerfer unten
- Räumschild heben/senken
- Finisher heben/senken
- vorwärts/rückwärts
- rechts/links
- im Stand drehen



€ 149,90*



€ 44,90*

Beanie »Sonderedition Daniel Bohnacker«

Strickmütze mit Unterschrift von Daniel Bohnacker, PistenBully-Schriftzug, adidas-Logo und DSV-Logo. **Limitierte Auflage!**

Größe: Einheitsgröße

Farbe: rot mit weißer Stickung

Material: 50 % Schurwolle, 50 % Polyacryl

Made in Germany

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

Deko-Säulen



8-Eck Säule: Durchmesser 33 cm, Höhe 100 cm

4-Eck Säule: Kantenlänge 25 cm, Höhe 100 cm

Alle Säulen sind wahlweise mit oder ohne Beleuchtung lieferbar. CS-geprüft, IP 44 spritzwassergeschützt, KTL-beschichtet, Pulverbeschichtung in allen Farben möglich. Geeignet für Innen- und Außenbereich. Diverse Aufsätze wählbar. Preise auf Anfrage. Diese Artikel können nur direkt beim Hersteller bezogen werden. www.tiko-design.de

Termine

PistenBully 2015

April 2015

15.04. – 17.04.2015, Interpin 2015

Innsbruck, Österreich



15.04. – 17.04.2015, Österreichische Seilbahntagung

Innsbruck, Österreich

Mai 2015

03.05. – 06.05.2015, NSAA Convention 2015

San Francisco, USA



September 2015

16.09. – 18.09.2015, BIG DEAL DAYS

Laupheim, Deutschland



Kundenlehrgänge

Schulungstermine Frühjahr 2015

Treffen Sie Ihre Vorbereitungen für die kommende Saison. Wir vom PistenBully-Team haben es uns zur Aufgabe gemacht, Sie hierbei mit allen Kräften zu unterstützen. Die neuen Schulungstermine sind bereits online. Besuchen Sie z. B. unseren Grundlehrgang:

Sommerüberholung / Grundlehrgang alle PistenBully Typen

Kennziffer 1.15

 Zielgruppe: Werkstattpersonal von PistenBully-Kundenwerkstätten

Voraussetzung: Mechaniker / Fahrer mit technischem Verständnis

 1,5 Tage,  210,00 € Trainingsgebühr (zzgl. MwSt) pro Teilnehmer

 KW 16: 14. – 15.04.2015 (Di. – Mi.) /

KW 18: 28. – 29.04.2015 (Di. – Mi.)

Sie können sich gerne auch online anmelden:

www.pistenbully.com/training

Der BIG DEAL im April

BIG DEAL



~~€ 128.000~~
€ 79.000

Jeden Monat gibt es auf pistenbully.com einen gebrauchten PistenBully zu einem sensationell günstigen Preis. Im April bietet die Kässbohrer Geländefahrzeug AG einen **PistenBully 300 PREMIUM**, Baujahr 2004 an. **Bestellnummer 700.82512192**



Alexander Hörger

Leiter Gebraucht- und Sonderfahrzeuge

Telefon +49 (0)7392 900-424

alexander.hoerger@pistenbully.com