

**snowsat**®

Professionelles Pisten- und  
Flottenmanagement mit  
Schneetiefenmessung

## Alles im Griff



bis zu  
**15%**  
weniger  
Kosten

**15%**  
weniger  
Maschinen-  
schnee

**8%**  
weniger  
Kraftstoff

**5%**  
weniger  
Arbeitszeit

### SNOWsat auf der Überholspur

Mit inzwischen mehr als 30 Skigebieten und über 150 ausgestatteten Fahrzeugen hat sich SNOWsat mittlerweile zum Weltmarktführer unter den Flotten- und Pistenmanagementsystemen gemausert. Überzeugt von SNOWsat berichten einige Kunden über Ihre Erfahrungen.

Seite 08 – 09

### Neu in Europa: PistenBully 400 ParkPro Tier 4 final

In den USA hat er im vergangenen Jahr bereits seinen Erfolgsweg gefunden – jetzt startet er auch in Europa und der ganzen Welt durch. Der PistenBully 400 ParkPro wurde speziell für die Präparierung von Funparks, Boarder- und Skicrosspisten und auch Funslopes entwickelt. Zu haben ist er auch in der Version Tier 4 final, dem modernsten Abgasstandard. Hiermit beweist PistenBully einmal mehr seine Innovationskraft.



Seite 03 – 04

### Einsatzbericht – Silage

Der PistenBully 300 GreenTech ist das ideale Fahrzeug für die Einbringung von Silage und kann wesentlich effizienter als Radfahrzeuge im Silo eingesetzt werden.



Seite 16

### Eco-SnowDrive – Profitraining

Wichtig für alle Bergbahnen, die sowohl ihre ökonomische als auch ihre ökologische Bilanz verbessern wollen: Moderne Technik effizient einsetzen und das Fahrerpotenzial voll ausschöpfen. Mit ein paar Tipps und Tricks lassen sich nicht nur Kosten senken – auch die Qualität der Pistenpräparierung kann gesteigert werden.



Seite 19



Jens Rottmair, Vorstandssprecher Kässbohrer Geländefahrzeug AG

## PistenBully mit Kultfaktor

Im Frühjahr fand in Innsbruck einmal mehr die wichtigste Messe im alpinen Sektor statt. Die Inter-alpin 2015 war für uns ein voller Erfolg und hat uns erneut gezeigt, dass die Begeisterung unserer Kunden und ihre Identifikation mit unseren PistenBully extrem hoch sind!

Schon seit langem bestimmt das Thema Umwelttechnologie in hohem Maße unsere Entwicklungsarbeit. Unsere PistenBully fahren voraus in ein neues Zeitalter der Abgas-Technologie. Bereits seit Dezember 2014 ist mit dem PistenBully 400 ParkPro die neueste Motorentechnik Tier 4 final im Einsatz. Einmal mehr haben wir uns damit deutlich als der Innovationsführer im Markt erwiesen.

Im Rahmen unserer Unternehmensstrategie BLUEIQ haben wir nun Eco-SnowDrive in unser Produktportfolio integriert. Eco-SnowDrive ist mehr als ein Schulungsprogramm, das Fahrer von Pistenfahrzeugen für ein verantwortliches Fahrverhalten sensibilisiert. Mit einigen Tipps kann die Qualität der Pistenpräparierung gesteigert werden; Kraftstoffverbrauch und Schadstoffausstoß lassen sich reduzieren – auch durch optimierte Abläufe. Wichtig für alle Bergbahnen, die sowohl ihre ökonomische als auch ihre ökologische Bilanz verbessern wollen.

Die jüngste Version von unserem professionellen Pisten- und Flottenmanagementsystem SNOWsat unterstützt alle Fahrzeugtypen im Skigebiet – vom Pistenfahrzeug bis hin zu Motorschlitten. Die neue Hardware ermöglicht unter anderem die Identifikation der Fahrer und ein detailliertes Kostenstellenmanagement. Die verantwortlichen Personen erhalten innerhalb von 5 Minuten einen kompletten Überblick über die Vorgänge im Skigebiet – auch außerhalb des Büros, da die Software über sämtliche mobilen Endgeräten wie Smartphone, Tablet und Co. abrufbar ist.

Der erste Schneefall wird sicher noch etwas auf sich warten lassen. Nutzen Sie die Zeit, sich bereits jetzt auf die Saison vorzubereiten. Denken Sie auch an unsere zahlreichen Schulungen. Wir wünschen Ihnen einen schneereichen Winter!

Herzlichst

Ihr Jens Rottmair  
Vorstandssprecher Kässbohrer Geländefahrzeug AG

## Inhalt

### 03 Kreativität und Perfektion für Pros

Zugeschnitten auf die Anforderungen im Park:  
PistenBully 400 ParkPro 4F

### 05 Rekorde und Neuheiten auf allen Ebenen

Interalpin 2015

### 06 Im Land der 48 Viertausender

Der Gipfel der Zuverlässigkeit – das Team Schweiz

### 07 Zwei Firmen – ein Qualitätsanspruch

### 08 Neues von SNOWsat

Alles im Blick, höhere Umsätze und gut für die Umwelt

### 10 SNOWsat Einsatzberichte

Grindelwald, Jungholz, Diamond Peak

### 13 Skifahren in seiner ursprünglichsten Form!

In Cardrona, Neuseeland, sind optimale Bedingungen garantiert

### 14 Seit 42 Jahren PistenBully-Fahrer mit Leib und Seele

Interview mit Fritz Heimann

### 15 Fotowettbewerb 2014/2015

Die prämierten Motive aus unserem 16. Fotowettbewerb

### 16 Mission Silage

Ziel erfüllt: Ein begeisterter Kunde

### 17 Russland: Neue Vertretung

Ein junges Team, erfahren und engagiert

### 18 Immer auf der Suche nach Optimierung

Kombikette Plus für PistenBully 600 SCR/600 SCR W

### 19 Schulungen 2015

Fit für die neue Saison

#### 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: Thilo Vogelgsang, Patricia Röhl, Sabine Denzler, Martin Uhlmann, Sibylle Ruf

Fotos: Martin Uhlmann, Schneestern, Diamond Peak, Cardrona

Auflage: 13.500





Parkimpressionen – Nine Knights, Mottolino, Livigno, (Italien) 2014

# Kreativität und Perfektion nicht nur für Pros



## Das Allroundtalent für Park und Piste: PistenBully 400 ParkPro 4F

Im Profisegment gibt es immer außergewöhnlichere Parkformen. Mit Erlebnisparkours, Fun slopes und Family Parks bieten immer mehr Skigebiete mittlerweile auch für „normale“ Skifahrer und Snowboarder einiges, was die Attraktivität und damit die Wettbewerbsfähigkeit steigert. Dies hat auch die Anforderungen an die Pistenraupen verändert. Für den ParkPro bestand die Herausforderung darin, die Vielseitigkeit für die Arbeit auf den Pisten und den spezifischen Einsatz im Parksegment zu vereinen.

Mit dem PistenBully 400 ParkPro haben wir uns diesen Herausforderungen gestellt. Der ParkPro wurde ganz speziell für die Präparierung von Funparks, Boarder- und Skicrosspisten und auch Fun slopes entwickelt – zusammen mit Parkshapern aus aller Welt. Darüber hinaus ist er genauso hervorragend für die Pistenpflege geeignet. Unser Kooperationspartner Schneestern hat dieses Fahrzeug im vergangenen Jahr auf Herz und Nieren getestet und bereits bei einigen Weltklasse-Parkevents eingesetzt. Mit äußerst positiver Resonanz. Kein Wunder bei all den Ideen, die in diesem ganz besonderen Modell umgesetzt wurden. Denn es ist vollgepackt mit innovativer Technik. In den USA hat er im vergangenen Jahr bereits seinen Erfolgsweg gefunden – inzwischen fahren über 50 PistenBully 400 ParkPro auf nordamerikanischen Pisten. Jetzt startet er auch in Europa und der ganzen Welt durch.

### Innovative Funktionen für den effektiven Parkbau – Teil 1: SwitchBlade<sup>2</sup> und Schnellwechselsystem

Sein SwitchBlade<sup>2</sup> ist das breiteste und beste Parkschild der Welt und weist viele Details auf, welche die Arbeit im Park erleichtern. Die neuentwickelte vertikale Schneidekante der Seitenflügel sorgt für

messerscharfe und rechtwinklige Seitenwände von Absprüngen. Um diese perfekt einzusetzen, sind die Seitenflügel nun 15 cm breiter und bieten somit ausreichend Abstand zwischen Kette und Obstacle. Das SwitchBlade<sup>2</sup> besticht durch einfache Bedienung mittels des neugestalteten Joysticks. Über den neuentwickelten Schubrahmen und die damit verbesserte Kinematik des Schnellwechselsystems erstreckt sich sein Bewegungsspektrum auf enorme 137° für noch mehr Gestaltungsspielraum. Mit einem Knopfdruck fährt das SwitchBlade<sup>2</sup> in eine gerade Schildposition. In Kombination mit der neuen Abziehleiste und dem integrierten Neigungssensor, der eine exakte Winkelbestimmung des Schildes per Anzeige im Cockpit ermöglicht, ist es perfekt zum Rückwärts-Abziehen und präzisen Ebnen von Kickern. Durch Verstärkungen am SwitchBlade<sup>2</sup> und integrierte Ösen sind auch Transportaufgaben, zum Beispiel Schneekanonen, Rails und Boxen sicher möglich. Mit der zweiten Generation des SwitchBlade geben wir dem Shaper ein innovatives Werkzeug an die Hand, mit dem er leichter, schneller und professioneller im Park arbeiten kann. Das SwitchBlade<sup>2</sup> reduziert teure und anstrengende Handarbeit und ermöglicht völlig neue und kreativere Features im Park.

### Innovative Funktionen für den effektiven Parkbau – Teil 2: ParkFlexFräse und Geräteträger

Die ParkFlexFräse setzt seit vielen Jahren den Maßstab für perfekte Pistenqualität. Über den Flexlock lässt sich die Fräse hydraulisch bequem ver- und entriegeln. Speziell für die alltäglichen Bedürfnisse im Park haben wir innovative Funktionen in die neue und noch sensiblere Ahyd integriert, die komplett neue Arbeitsweisen möglich macht und das Modellieren im Park effizienter gestaltet. Die neue Steuerung des Geräteträgers gestattet es dem Fahrer, die ParkFlexFräse ganz beliebig

und über die proportionale Heben-/Senken-Funktion stufenlos zu steuern und zu positionieren. Auch das seitliche Schwenken des Geräteträgers ist jetzt jederzeit möglich. Die bekannte PowerAngle-Funktion kann nun am Rundinstrument für die Frästiefe abgelesen werden. So bekommt der Fahrer ein Feedback, in welcher Position sich die Fräse befindet, ohne den Blick nach hinten zu richten.

### Joystick: Den Bully im Griff

Noch nie hatte man einen PistenBully so intuitiv im Griff. Der für den ParkPro 4F speziell entwickelten innovativen Joystick setzt neue Maßstäbe in punkto Bedienverhalten und Flexibilität des SwitchBlades<sup>2</sup> und der ParkFlexFräse. Wir wissen, ein Werkzeug ist nur so gut, wie es in der Praxis bedient werden kann. Im Fokus der Entwicklung bei dieser revolutionären Neuheit standen intuitives Bedienverhalten,

praxisnahe Funktionen sowie maximale Optimierung der Ergonomie für den Shaper. Ausgestattet mit dem Flexlock, fährt die ParkFlexFräse mit einem Knopfdruck automatisch in die horizontale Position. Die proportionale feinfühligste Steuerung macht ein besonders sanftes Ablegen der Fräse möglich und minimiert so den Abdruck im Schnee. Mit dem im Joystick integrierten Potentiometer kann die Motordrehzahl stufenlos eingestellt werden. Weitere Rollbuttons regulieren feinfühlig Fräsgeschwindigkeit und Anpressdruck. Der ParkPro wird direkt mit einer Sticksteuerung gefahren und gelenkt. Die 3-stufige Fahrprofil-Auswahl steht für aggressives, normales und sanftes Ansprechverhalten der Ketten. Die Fahrgeschwindigkeit kann direkt an einem Potentiometer, welches im Stick integriert ist, eingestellt werden, ohne die Hand von der Steuerung nehmen zu müssen.



Revolutionäre Neuheit: intuitives Bedienverhalten und maximale Ergonomie

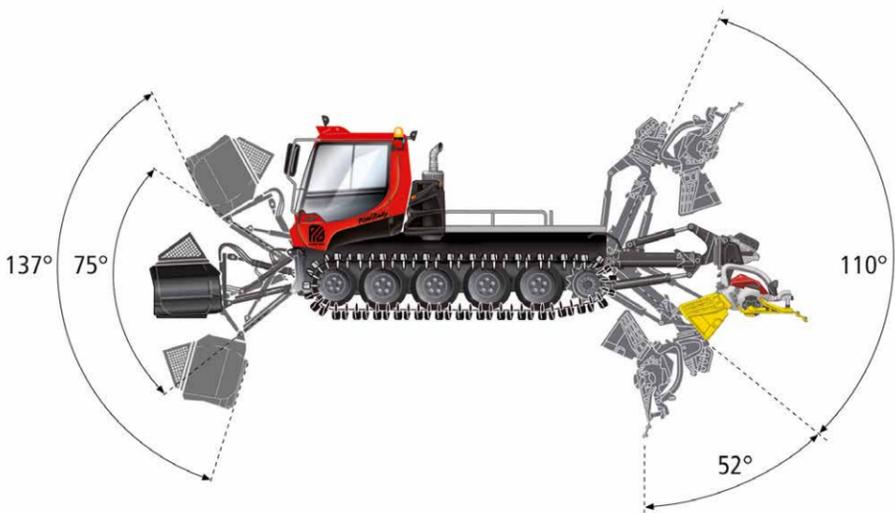
(Fortsetzung auf Seite 04)

(Fortsetzung der Seite 03)



Exakter Schnitt: Die rechtwinklige seitliche Schneidekante des SwitchBlade<sup>2</sup> reduziert die Handarbeit

Die einzeln abklappbaren Seitenfinisher ermöglichen effektives Arbeiten im ParkFlexFräse



Erhöhter Aktionsradius – eine neue Dimension des Parkbaus

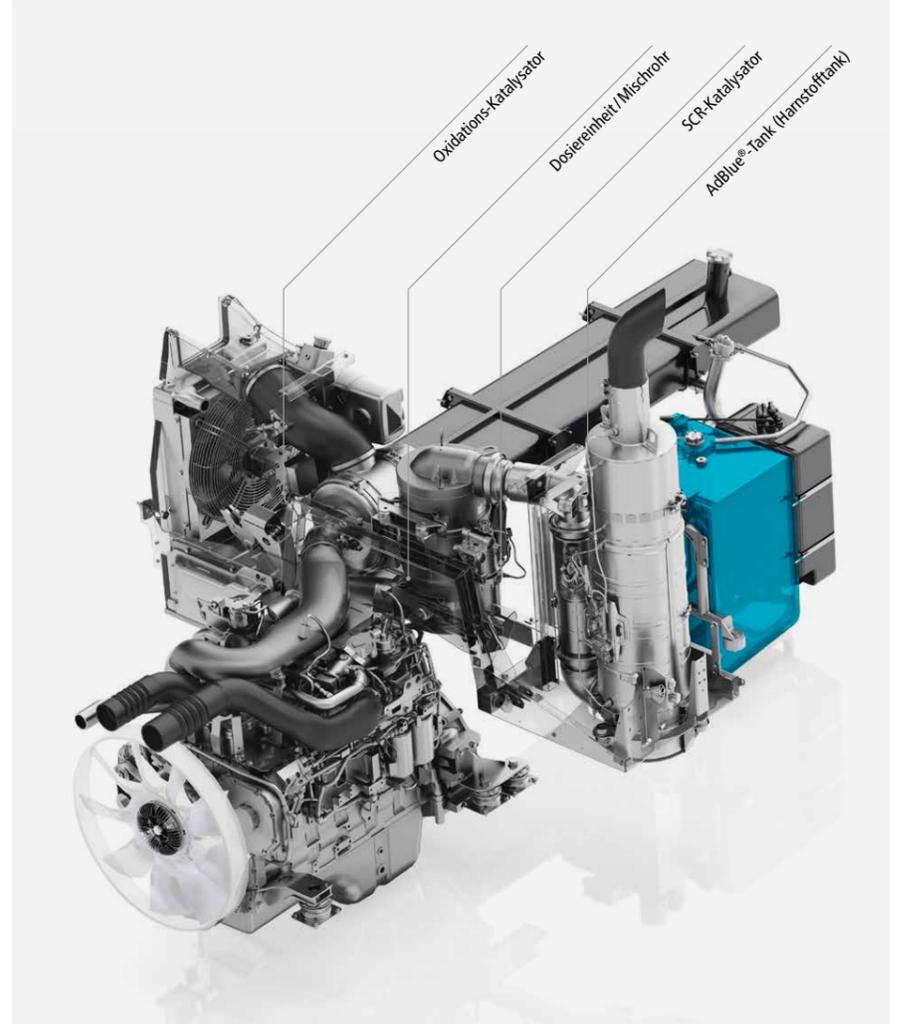
**Cockpit: Einsteigen, Sound an, durchstarten!**  
Mit dem ParkPro haben wir ein bequemes und funktionales Zuhause für den Fahrer geschaffen. Hier kommt man gut durch die Nacht, denn warme Füße, ein neuer ergonomischer Premium-Fahrersitz und griffbereite Instrumente machen die Arbeit zum Vergnügen. Bluetooth sorgt dafür, dass der Fahrer mit der Freisprecheinrichtung immer mit seinem Team in Kontakt bleiben kann. Satter Sound aus dem Premium-Soundsystem mit Subwoofer hält den Pulsschlag des ParkPro-Piloten konstant im Arbeitstakt. Und zwar mit der Musik, die der Fahrer via Bluetooth oder USB von seinem eigenen Gerät auswählt. Sein Smartphone lädt er dabei direkt über eine USB-Schnittstelle. Das äußerst großzügig dimensionierte Fahrerhaus wurde in bewährter PistenBully Hybridbauweise konstruiert. Die Kabine ist sehr stabil und nach EN 15059 ROPS-zertifiziert. Die große, weit nach unten gezogene Verglasung bietet eine perfekte Rundumsicht. Die Seitenspiegel sind elektrisch verstellbar. Umfangreiche Schallisierungsmaßnahmen in der Bodengruppe, im Kabinendach und der Außenverkleidung schaffen eine geräuscharme, angenehme Arbeitsatmosphäre. Bei eisigen Temperaturen sorgen zwei separate Wärmetauscher mit Gebläse für Wärme im Fußraum und an den Seitenscheiben.

## Der PistenBully 400 ParkPro kommt nach Europa

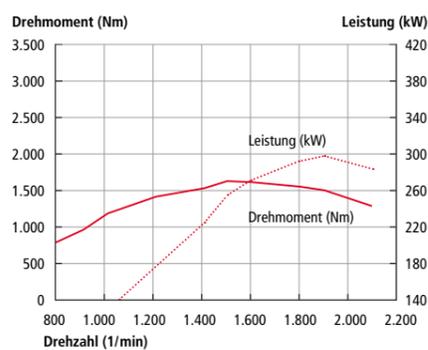
Markteinführung bei der Stubai Prime Park Session

Die Stubai Prime Park Sessions am Stubaier Gletscher haben sich in den letzten Jahren zum internationalen Highlight der Pre-Season gemausert. In der Szene gelten sie in der Vorsaison als der beste Park der Welt. Fünf Wochen lang werden sich dort die besten Freeskier und Snowboarder auch in diesem Herbst unter optimalen Bedingungen auf die bevorstehenden internationalen Contests vorbereiten, denn er bietet mit seinem perfekten Park-Set-Up ideale Vorbereitungsmöglichkeiten für alle Pros. Geplant und gebaut wird dieser einzigartige Park von Schneestern – selbstverständlich mit unseren PistenBully 400 ParkPro.

Perfekte Kulisse also für die Produkteinführung des PistenBully 400 ParkPro in Europa im November 2015.



## ParkPro mit Motortechnologie Tier 4 final



### Technische Daten

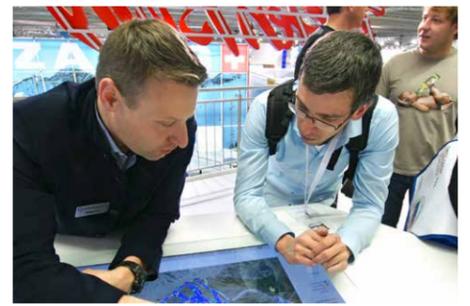
Typ	Cummins QSL9 Tier4f
Zylinder	6
Hubraum	8,91 / 8.900 ccm
Leistung nach ECE	298 kW / 400 PS
Max. Drehmoment	1.627 Nm bei 1.500 U/min
Kraftstoffverbrauch	ab 18 l/h
Tankinhalt	260l
Abgasnorm	EPA Tier 4 f / EU Stufe 4

Im PistenBully 400 ParkPro führte die Kässbohrer Geländefahrzeug AG im vergangenen Jahr den neuen Abgasstandard Tier 4 final ein und unterstreicht damit einmal mehr ihre fortwährende Innovationsführerschaft. Die Emissionswerte, die gemäß dem Abgasstandard Tier 4 final vorgeschrieben sind, werden durch die Kombination eines Diesel-Oxidations-Katalysators mit dem SCR-Katalysator erreicht. Dieses Verfahren reduziert die NO<sub>x</sub>-Werte und Partikel im Abgas drastisch. Heute stoßen sage und schreibe 23 Tier 4 final-Fahrzeuge die gleiche Menge an Abgasen aus wie damals allein 1 Fahrzeug mit der Abgasnorm Tier 1.

### 400 ParkPro 4F Triebstrang: Get ready for sportmode

Durch die neue Planetengetriebe (17:1) hat der ParkPro 4F enorm an Schubkraft gewonnen. Das ermöglicht professionelles Arbeiten auch in extrem steilen Landungen und das effektive und schnelle Sammeln von Schnee. Erstmals lässt sich das Fahrverhalten eines PistenBully nun auch entsprechend der Anforderungen des Fahrers individuell einstellen: Sportmode für aggressives Fahren, normal oder sanft, wenn es die Situation erfordert.

Der leistungsstarke 6-Zylinder-Reihendieselmotor mit Common-Rail-Einspritzung zeichnet sich durch einen geringen Kraftstoffverbrauch und geringe Geräusch- und Abgasemissionen aus. Durch das Abgasnachbehandlungssystem erfüllt er die Abgasnorm Tier 4 final: Der SCR-Katalysator (in Verbindung mit AdBlue) und die Abgasrückführung reduzieren die Stickoxidemissionen, der Dieseloxidationskatalysator senkt den Ausstoß von Kohlenmonoxid und Kohlenwasserstoffen. Der 400 PS starke Cummins Motor bringt mit einem maximalen Drehmoment von 1.627 Nm bei 1.500 U/min pure Kraft auf die Piste. Durch den variablen Turbolader erreicht der Motor auch im unteren Drehzahlbereich ein hohes Drehmoment und spricht deutlich besser an. Die patentierten Fleetguard-Filter mit Nanotechnologie sorgen für eine optimierte Kraftstoffausfilterung. Direct-flow-Luftfilter reduzieren die Filterwechselintervalle.



Interalpin 2015 =

# Rekorde und Neuheiten auf allen Ebenen

Auch in ihrem 40. Jubiläumsjahr hat die Interalpin wieder alle Rekorde gebrochen. Seien es die 23.000 Besucher oder die imposante Zahl von 650 Ausstellern – alles war mehr als bei der letzten Messe vor 2 Jahren. Aber nicht nur diese harten Facts sind beeindruckend – jeder Besucher ist auf seine Weise geflasht von dem, was man dort wieder einmal sehen und erleben konnte. Wir haben Moritz Hamberger, unseren Praktikanten und nebenbei vielversprechenden Telemarker aus dem DSV-Kader gebeten, seine Eindrücke als „Interalpin-Neuling“ zu schildern.

Die Messe hat ja bereits im November vergangenen Jahres, als ich mein Praktikum in der Marketing-Abteilung begonnen habe, ihre enormen Schatten geworfen. Intensive Diskussionen über den neuen Stand, schnuckelige Papiermodelle, Muster von Bodenbelägen und Stoffen gaben einem schon das Gefühl, dass hier was Größeres entsteht. Und die Diskussionen um die Rampen... ich hatte erstmal gar keine Ahnung worum es eigentlich geht – bis ich erleben durfte, als getestet wurde, ob und wie ein PistenBully auf so eine Rampe gefahren werden kann und ein allgemeiner Sicherheitscheck stattfand. So langsam hat es mir damals gedämmert, von welchen Dimensionen die ganze Zeit die Rede war. Kurzzeitig hat sich unser Büro in dieser Zeit auch in eine Modeboutique verwandelt – denn alle möglichen Kollegen tauchten

auf, um Ihr neues Messeoutfit anzuprobieren – wir mussten ja die richtigen Größen bestellen. In der Zeit war es besonders unterhaltsam...die Gespräche der Damen über die Passform der Blazer – unglaublich! Als wir dann zwei Tage vor Messebeginn das erste Mal in der Halle A der Messe Innsbruck stehen, traue ich meinen Augen nicht: Es ist nur andeutungsweise zu sehen, wie der Messestand auszusehen hat. Und das soll bis Mittwoch zum Messebeginn stehen? Jetzt gibt es nur eins: anpacken!

So nach und nach nimmt der Messestand Gestalt an. Unsere PistenBully stehen auf den Rampen, der Boden ist verlegt, das angedeutete Bergmassiv gebaut, die Strahler unserer Beleuchtung ausgerichtet. Zum Schluss geht es noch um den Feinschliff: Bilder (auf Stoff bedruckt!) aufhängen, Beschriftungen anbringen, Monitore anschließen, Internet installieren und natürlich putzen ohne Ende... Und am Dienstagabend ist es dann endlich soweit: Ein letzter Check – und fertig ist unser Stand. Einfach überwältigend! Einige Kollegen lassen es sich nicht nehmen, noch kurz einen ersten Blick auf den Stand zu werfen. Wir bekommen einige Komplimente und sind schon ein wenig stolz.

Am Mittwochmorgen ist es dann endlich soweit. Ich bin gespannt, wie das wohl alles so laufen würde – ist es doch meine erste Messe. Jeder der vielen Kollegen hat seinen Aufgabenbereich und macht sich bereit.

In aller Eile noch die Prospekte auslegen, nochmals kurz drüber putzen, schon die ersten Tassen Kaffee und Gebäck herrichten, ein kurzer Blick auf die Video-Wall – alles ist startklar.

Vor der Messehalle stehen schon Menschenmengen. Pünktlich um 9 Uhr werden die Pforten geöffnet und schon zwei Minuten später sind die ersten Besucher auf unserem Messestand. Was mir dabei auffällt, sind die vielen verschiedenen Sprachen, die es zu hören gibt. Kunden und Fans aus aller Welt. Der Beginn von drei erstaunlichen Tagen.

Noch habe ich Zeit, mir unseren Stand genau anzusehen. Unten, im Erdgeschoss, präsentieren sich die Fahrzeuge – der Blickfang schlechthin. Alle PistenBully stehen auf Rampen und sind deshalb für die Besucher in einer völlig neuen Perspektive zu sehen – Staunen überall! Ein richtiger Hingucker ist der neue PistenBully 100 mit seinem intuitiven Steuerungskonzept, eine Weltneuheit. Viele sehr spezifische Fragen an unsere Konstrukteure, viele Kunden, die einfach mal reinsitzen wollen. Bei diesem Andrang bildet sich schon mal eine kleine Menschenschlange. Nicht weniger gefragt ist natürlich unser Flaggschiff, der PistenBully 600 W Polar SCR. Weitere Highlights sind der PistenBully 400 ParkPro und unser PistenBully 600 E+, die unsere Kunden (und Fans!) einfach sehen müssen.

Und überhaupt: Infos an jeder Ecke: Ob über Gebrauchtfahrzeuge, Ersatzteile, Funparks oder – nicht mehr wegzudenken – unser SNOWsat System. Überall kompetente Ansprechpartner – keine Frage bleibt offen. Unsere PistenBully-Boutique wird geradezu belagert. Mützen, T-Shirts und Modelle – das waren die Renner bei Groß und Klein!

Für mich unübertroffen ist die Stimmung auf dem Stand und die vielen gut gelaunten begeisterten Menschen! Man hat ein bisschen den Eindruck, auf einer internationalen Party mitzufeiern – überall gute Laune, fröhliche Gesichter. Aber auch intensive Fachgespräche und der eine oder andere Verkauf.

So muss das sein!

**Mein Fazit ist kurz und bündig: da muss ich wieder hin – unbedingt!**



**Moritz Hamberger**  
PistenBully Praktikant,  
DSV-Telemarker



Schweizer Wahrzeichen und Touristenattraktion: vor 150 Jahren gelang die Erstbesteigung des Matterhorns.

# Der Gipfel der Zuverlässigkeit – das Team Schweiz

Das Matterhorn – der Berg der Berge. Das Wahrzeichen und Symbol der Schweiz. Vor 150 Jahren gelang die Erstbesteigung. Mit 4.478m über dem Meeresspiegel ist das Matterhorn einer der höchsten Berge der Alpen. Und ein unübersehbares Beispiel für die Zuverlässigkeit von PistenBully. Weit oben auf dem Gipfel sorgen PistenBully dafür, dass Skifahrer und Snowboarder stets perfekte Pistenverhältnisse vorfinden. In jeder Situation und jederzeit einsatzbereit – das ist Zuverlässigkeit.

## Gemeinsam sind wir stark

Menschen machen ein Unternehmen zu dem, was es ist. Die PistenBully-Mannschaft ist Motor und Antrieb für den Erfolg der Marke PistenBully. Derzeit arbeiten in der Niederlassung Schweiz knapp 30 Mitarbeiter an 3 Standorten. 8 Service-Monteure sind ständig im Einsatz – die wichtigsten Ersatzteile immer an Bord. Aufgrund der dezentralen Struktur sind sie in kürzester Zeit beim Kunden. Sollte ein Techniker ein spezielles Ersatzteil einmal nicht direkt vor Ort haben, so springt die Niederlassung ein. In Möriken und den Servicestellen Chur und Sion lagern rund 12.000 Ersatzteile für alle Fahrzeug-Typen. Von dort aus lassen sich alle Einsatzgebiete leicht und schnell erreichen.

Bereits in der Saison 1969/70 eroberte der PistenBully die Schweiz. Nur ein Jahr später wurden schon die ersten zehn PistenBully in die Schweiz verkauft. 45 Jahre später ist der PistenBully, auch in der Schweiz, die mit Abstand meist gefahrene Pistenraupe. Vor allem bei Windenmaschinen und im Bereich Langlauf hat der PistenBully klar die Nase vorn. Viele PistenBully sind mehr als 10 Jahre im Einsatz. Und leisten nach wie vor zuverlässig ihren Dienst. Das Schweizer PistenBully-Team ist klarer Marktführer und betreut rund 1.300 Maschinen im Markt.

## Im Team der Niederlassung Schweiz gibt es zwei Neuzugänge

Remo Bulgheroni hat zum 1. Juli 2015 die Leitung unserer Niederlassung in der Schweiz übernommen. Herr Bulgheroni kommt aus dem Beschneigungssektor und ist daher mit der Wintersportbranche vertraut. Er kennt den Schweizer Markt seit vielen Jahren. Dass er diese Erfahrung und seine Marktkenntnis künftig für PistenBully einsetzen wird, ist ein Gewinn für die Kässbohrer Geländefahrzeug AG.

Der zweite Neuzugang ist Rico Storz, der als Verkäufer im Bündner Land die Position von Luzi Wyss übernimmt. Im Zusammenhang diesen Wechsels möchten

wir uns recht herzlich bei Luzi Wyss, der altershalber in den wohlverdienten Ruhestand geht, für seine stets freundliche und kompetente Unterstützung bedanken! 1975 startete Luzi Wyss seine Laufbahn bei der Kässbohrer Vertretung Graubünden als PistenBully-Mechaniker. 1987 wechselte er in den Kommunalverkauf und übernahm 1997 dann die Stelle von Heinz Storz, dem Vater von Rico Storz. So schließt sich der Kreis.

Wir wünschen den Herren Bulgheroni und Storz für ihre neuen Aufgaben viel Erfolg, ein gutes Händchen für die richtigen Entscheidungen und viel Freude in der Zusammenarbeit mit Kollegen und Kunden. Willkommen in der Familie!

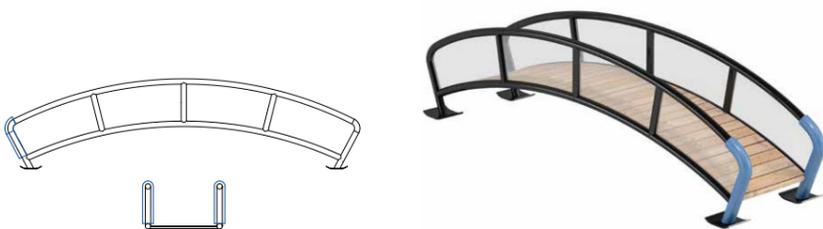


An der Spitze der Niederlassung Schweiz: Remo Bulgheroni



Luzi Wyss und Rico Storz: Stabübergabe im Bündnerland

## Zwei Firmen – ein Qualitätsanspruch



Von der ersten Idee bis zur Serienreife – eine Brücke im Snowpark.

Inzwischen ist dieses Bild in vielen Skigebieten bekannt: Der Schnee knirscht unter den Ketten des gut 8 Tonnen schweren PistenBully, wenn er sich durch den Snowpark bewegt. Unter Einweisung des Parkpersonals, den sogenannten Shapern, manövriert der PistenBully 400 ParkPro ein rund fünf Meter langes Obstacle in Form einer Brücke zu seiner vorgesehenen Position. Wenn man nun Maschine und Obstacle so zusammen betrachtet, fällt es auf den ersten Blick schwer, neben dem Einsatz im Snowpark weitere Gemeinsamkeiten zu erkennen. Und doch – die Parallelen sind da.

Beide Firmen arbeiten seit 2013 als Kooperationspartner zusammen und gehen, obwohl die beiden Produkte, das Obstacle und der PistenBully, sehr unterschiedlich sind, mit der gleichen Verantwortung an die Entwicklung und Herstellung heran. Die Produktion von Snowpark-Obstacles mag im Vergleich zu den PistenBully zunächst sehr einfach erscheinen. Geht man jedoch ins Detail, wird klar, dass auch hier ein vielschichtiger Entwicklungsprozess dahinter steckt. Ebenso wie bei der Entwicklung von neuen PistenBully beginnt auch der Entstehungsprozess eines Obstacles mit der Idee, ein innovatives und sicheres Produkt für die passende Zielgruppe zu kreieren. Die Branche für Snowpark-Obstacles ist noch sehr jung und dynamisch und verlangt fortwährend nach Neuerungen.

Es geht darum, die Besucher von Snowparks immer wieder neu zu begeistern. Aus dieser Motivation heraus entsteht die erste Idee für ein neues Obstacle-Design meist in Form einer Handskizze. Es wird eine technische Konstruktionszeichnung angefertigt, wie es bei der Planung von industriellen Qualitätsprodukten weltweit üblich ist. Bei Schneestern fließen in diesen Prozess nicht nur Kreativität und Jahre der Erfahrung aus mehr als 10.000 verkauften Obstacles mit ein, sondern auch der Anspruch auf höchste Qualität und kompromisslose Produktsicherheit. Der nächste Schritt ist eine 3D-Visualisierung im Modell, die vor Augen führt, wie das endgültige Produkt aussehen wird. Von hier aus findet das Obstacle seinen Weg in den Produktionsprozess. Als Prototyp muss das neue Obstacle noch so manchen Test über sich ergehen lassen, bevor es schließlich die finale Freigabe zum Serienprodukt erhält. Schneestern und PistenBully setzen ihre Ansprüche hier gleich hoch an und unterziehen ihre Produkte beide einer unabhängigen Qualitäts- und Sicherheitsprüfung durch den TÜV. Was für Pistengeräte selbstverständlich ist, gilt nicht bindend für die Herstellung von für Snowpark-Produkten. Schneestern ist der einzige Hersteller für Rail-Produkte weltweit, der freiwillig auf diesem Qualitätsniveau produziert. Ein Anspruch, der aus modernen und sicheren Skigebietsinfrastrukturen nicht mehr wegzudenken ist. Am Ende stehen also der PistenBully und das ausgelieferte Obstacle nebeneinander im Schnee und haben systematisch eine ähnliche Reise hinter sich. Von der Idee bis zum fertigen TÜV-geprüften Endprodukt stellen beide Firmen ähnliche Ansprüche an sich selbst und liefern damit Produkte für unterschiedliche Einsatzzwecke, die aber mit der gleichen Verantwortung entwickelt und produziert wurden.

## Funslope Innovation Days 2015 am Dachstein



Ein ParkPro leistete kraftvolle Unterstützung beim Bau der spektakulären Funslope8.



Einmalige Showcase-Funslope mit kreativen Neuheiten.

Ende April fanden die Funslope Innovation Days am Dachstein Gletscher statt, wo unser Partner Young Mountain Marketing GmbH in einer einmaligen Showcase Funslope seine zukunftsträchtigsten Neuheiten präsentierte. Es wurden keine Mühen gescheut, um die kreativsten Ideen in Schnee-Realität zu verwandeln. Mit dem brandneuen PistenBully 400 ParkPro und einem PistenBully 600 Park konnte die Innovation Days Funslope wie geplant umgesetzt werden. Den geladenen Gästen, insgesamt 57 Vertreter von Bergbahnbetreibern, bot sich ein beeindruckendes Schnee-Kunstwerk, das Groß und Klein gleichermaßen Spaß bereitete.

Der Begriff Funslope braucht mittlerweile kaum noch Erklärung – schließlich zierten im vergangenen Winter bereits 29 Funslopes die Skipisten in Österreich, Italien, Deutschland und der Schweiz. Diese Spaß-Pisten bestechen durch ihre prägnanten Schneeformen wie Schneetunnel, Wellenbahnen oder die allseits beliebte Schnecke.

Trotz des großen Erfolgs des Funslope-Konzepts ist Stillstand für die Young Mountain Marketing GmbH ein Fremdwort – und so riefen sie einen firmeninternen Ideen-Wettbewerb aus, bei dem es um die Funslope-Elemente der Zukunft ging. Im Vorfeld der Funslope Innovation Days gingen insgesamt 72 Konzeptvorschläge von Mitarbeitern ein. Nach einer kniffligen Vorauswahl wurden die erfolgversprechendsten Ideen zur Produktion und zum Aufbau freigegeben. Der Dachstein bot dabei die passende Kulisse und die nötige Fläche für das noch nie da gewesene Projekt.

Die Herausforderung war groß – vor allem die technische Umsetzung der großangelegten Schnee-Elemente, wie beispielsweise die Funslope8, die Doppelwellenbahn oder die Banked Waves, forderten die Technischen Leiter Flo Penzinger und Andi Röck heraus. Die beiden erfahrenen Park-Bau-Spezialisten konnten bei ihrer Arbeit jedoch auf PS-starke Unterstützung von PistenBully zurückgreifen: Mithilfe des PistenBully 400 ParkPro und des PistenBully 600 Park konnten insgesamt ca. 15.000 m<sup>3</sup> Schnee verbaut werden. Durch den Einsatz dieser hochspezialisierten Maschinen ist es möglich, feine Details sowie klar definierte Übergänge und Wellen in den Schnee zu zimmern. Der hohe Aktionsradius des PistenBully 400 ParkPro und seine besonders agile Wendigkeit waren vor allem beim Bau der spektakulären Funslope8 von Vorteil: Immerhin mussten zwei Schneetunnel mit Übergängen in 8er-Form erbaut werden.

Am Abschluss der Funslope Innovation Days ließ die Sonne das 620 m lange Meisterwerk in all seiner Pracht erstrahlen. Strahlend waren auch die Blicke derer, die die erste Innovation Days Funslope am Dachstein Gletscher durchquerten. Die Kooperation brachte somit für alle Beteiligten den gewünschten Erfolg. Man darf weiter gespannt sein, welche Wege die beiden Innovations- und Marktführer gemeinsam im Winter 2015/16 beschreiten werden.



# Höherer Umsatz, geringere Kosten, gut für die Umwelt

## Neues von SNOWsat

Viel hat sich getan in den letzten 5 Jahren, in denen wir uns intensiv mit unserem Pisten- und Flottenmanagement-System SNOWsat beschäftigen. 5 Jahre mit zahlreichen Innovationen, viel technischem Fortschritt, aufwändigen Programmierungen und immer wieder intensivem Austausch mit unseren Kunden. In diesen 5 Jahren haben wir SNOWsat in die halbe Welt verkauft. Von Skandinavien bis Neuseeland sind heute mehr als 150 SNOWsat-Systeme in mehr als 30 Skigebieten im Einsatz. Inzwischen setzen wir auch in diesem Bereich die Messlatte hoch und können stolz sagen, dass SNOWsat sich mittlerweile zum Weltmarktführer unter den Pisten- und Flottenmanagementsystemen entwickelt hat.

Es sind viele verschiedene Aspekte, die gemeinsam zu diesem Erfolg geführt haben. SNOWsat ist das ganzheitliche System, welches alle Funktionen rund um die Pistenpräparierung anbietet. Ein System, das flexibel und unkompliziert erweiterbar ist vom „einfachen“ Flotten- bis hin zum Premium-Pistenmanagement inklusive der Schneetiefenmessung. Mit einem besonders ansprechenden und übersichtlichen User-Interface ist die Software unabhängig von den verschiedenen Fahrzeugsystemen einsetzbar. Im Falle einer Aufrüstung bleibt die Basis gleich und ist unkompliziert um die entsprechenden Module erweiterbar. Unsere langjährigen PistenBully-Kunden schätzen die Tatsache, dass sie mit SNOWsat alles aus einer Hand beziehen – von einem Unternehmen, das seit mehr als 45 Jahren für und mit den Skigebieten arbeitet und dessen Kernkompetenz in der Pistenpräparierung liegt. Denn wir verstehen die Bedürfnisse der Kunden.

### Flottenmanagement:

**Optimierte Arbeitsabläufe zu geringeren Kosten** Schon dieses „einfache“ Fahrzeugsystem „Flottenmanagement“ bietet die komplette Übersicht, Fahreridentifikation und Kontrolle im Skigebiet. Die kleine Box kann in alle Fahrzeuge im Skigebiet (auch Motorschlitten, Quads, Bagger etc.) eingebaut werden. Mithilfe des digitalen Fahrtenbuches können die Arbeitsabläufe analysiert und optimiert werden. Die effizien-

tere Arbeitsweise generiert mehr Zeit und ermöglicht dadurch eine höhere Präparier- und Pistenqualität. Die Daten können auch unter anderem bei Schadensfällen zur Dokumentation genutzt werden. Dies führt zu geringeren Betriebskosten und Steigerung der Effizienz:

- Geringere Verbrauchs- und Wartungskosten
- Optimaler Personaleinsatz
- Reduktion der Maschinenstunden und Arbeitszeit
- Schonender Umgang mit den Fahrzeugen
- Verbesserung der Pistenqualität
- Reduktion der Schadstoffemission

**Pistenmanagement inklusive Schneetiefenmessung: Alles im Blick, höhere Umsätze und gut für die Umwelt**



Optimierte Pistenpräparierung durch Anzeige der Fahrspuren und Schneetiefe auf dem Touchscreen im Fahrzeug.

Die höchste Ausbaustufe des Systems bietet im Fahrer-Display den optimalen und zentimeter-genauen Überblick über alle Fahrzeuge und die gesamte Infrastruktur (Pistenränder, Beschneigungsschächte, Ankerpunkte, Windenseile, Straßen und Wege, Gebäude, Hindernisse etc.) im Skigebiet – und das bei jeder Sicht. Hier steht die Sicherheit der Fahrer im Vordergrund. Auch für die Umwelt ist SNOWsat ein Gewinn: geringerer Energie- und Wasserverbrauch, weniger Kraft- und Schadstoffe und die Minimierung von Geländeschäden tun der Natur gut. Die optimierte Verteilung des Schnees im Skigebiet garantiert eine lange Saison mit bester Pistenqualität – und damit mehr Umsatz. Zudem reduzieren sich die Kosten:

- Optimierte Pistenpräparierung durch Anzeige der Fahrspuren und Schneetiefe
- Optimaler Personal- und Maschineneinsatz
- Beschneigung tagesaktuell nur nach Bedarf
- Einsparung von bis zu 15 % der Kosten für den Maschinenschnee
- Vermeidung von Geländeschäden
- Früheres Öffnen der Pisten möglich
- Wege und Straßen werden am Saisonende schneller freigeräumt (Zeitersparnis bis zu 50 %)
- Nachweis der Pistenqualität für Skisport-Veranstaltungen
- Kostenstellenerfassung

**Im Vergleich mit anderen Anbietern ergeben sich weitere markante Vorteile...**

Alle Vorteile von SNOWsat sehen Sie auf einen Blick in der Tabelle rechts. Besonders interessant sind die folgenden Merkmale: SNOWsat ist das perfekte Hilfsmittel zur effizienten Pistenpräparierung, optimiert auf die Bedürfnisse der Skigebiete, ganzheitlich nutzbar für Flotten- und Pistenmanagement inkl. Schneetiefenmessung. Hinter SNOWsat steht eine **Weltfirma**, die für **Systemsicherheit und Kontinuität** steht. Kundennähe, HighTech-Kundendienst und ein weltweit dichtes Servicenetz sind anerkannte Werte der Kässbohrer Geländefahrzeug AG. SNOWsat wird ständig mit den neusten Erkenntnissen und zusammen mit unseren Kunden weiterentwickelt.

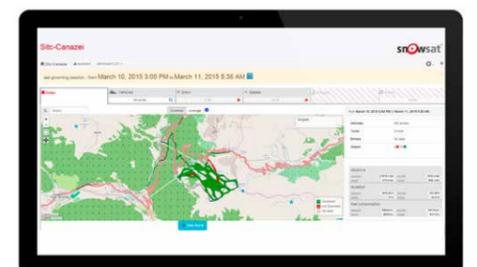
Als Hersteller von Pistenfahrzeugen kennen wir die Bedürfnisse der Skigebiete hinsichtlich der relevanten Fahrzeugdaten ganz genau. So können wir mit unserem Flottenmanagement nicht nur die PistenBully, sondern **alle anderen eingesetzten Fahrzeuge** abdecken. SNOWsat bietet als einziger Hersteller die Möglichkeit, die Fahreridentifikation, die Aufgabe und die Kostenstellenerfassung gleichzeitig zu nutzen. Sehr wichtig sind für uns Datensicherheit und Datenschutz. Mit SNOWsat bleiben alle sensiblen Daten (z. B. personen- und finanzbezogene Informationen) im Skigebiet und schwirren nicht in der Cloud umher. Ganz bewusst haben wir uns bei SNOWsat für die **satellitenbasierte**

**Schneetiefenmessung** entschieden. Hierbei werden Methoden aus dem Vermessungswesen angepasst und optimiert auf die Gegebenheiten in Skigebieten angewandt. Dies ermöglicht Zentimetergenauigkeit auch unter schwierigen Bedingungen – die Grundlage unseres effizienten Pisten- und Schneemanagement.

Im Gegensatz hierzu sind radar-basierte Systeme abhängig von der Konsistenz und Dichte des Schnees, was häufig zu Ungenauigkeiten führt. Gleichzeitig führen diese auch in der Positionsbestimmung zu Fehlern im Schneemanagement.

SNOWsat setzt mit XFill™ vom Marktführer für Vermessungsequipment Trimble® auf **modernste Technologie aus der Vermessungsbranche**. XFill™ ermöglicht es, Korrektursignalausfälle von bis zu 5 Minuten auszugleichen und somit die höchstmögliche und zuverlässigste Abdeckung anzubieten.

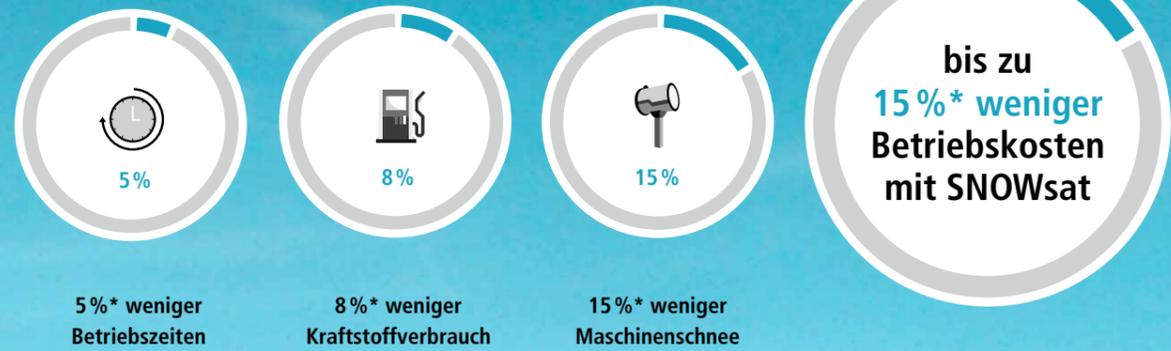
**SNOWsat: Alles aus einer Hand. Und das zur PistenBully Qualität!**



Neuerdings sind die Software-Komponenten CAN und Fleet beide webbasiert und auf sämtlichen mobilen Endgeräten abrufbar.



### Kosteneinsparungen in allen Bereichen



\* Basierend auf Erfahrungswerten und Einsparungen von SNOWsat Nutzern – die tatsächlichen Einsparungen können je nach Größe und Organisation des Skigebietes abweichen.



### SNOWsat und seine Mitbewerber im Vergleich



<b>Flottenmanagement</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✗	In Planung
Fahreridentifikation	Schlüssel + Display	Schlüssel	Schlüssel	Schlüssel	Schlüssel	✗	Schlüssel
Auftrag/Kostenstellenerfassung	Display	Schlüssel wahlw.*	✗	✗	✗	✗	Schlüssel wahlw.*
<b>Fahrzeugdaten</b>							
· Position, Geschwindigkeit, Fahrtrichtung und Zeit	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
· Motordaten (Drehzahl, Verbrauch, Wasser/Öl-Temperatur, ...)	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓
· Statusinformationen der Winden und Fräse	✓	✓	✓	✗	✓	✗	✓
· Lichter und Alarmer	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✓
Datenschutz und Datensicherheit (Daten im Skigebiet)	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Vorinstallation in PistenBully	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Erweiterbar zu Premium Flottenmanagementsystem (Display)	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✗
Erweiterbar zu Pistenmanagementsystem (Schneetiefenmessung)	✓	✗	✓	✗	✗	✗	(In Planung)
Option Telemetrie	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
<b>Pistenmanagement</b>	✓	✗	✓	✗	✗	✓	✓
Schneetiefenmessung	✓	✗	Radar	✗	✗	✓	✓
RTK Abdeckung Erweiterung (XFill™)	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Anzeige des gesamten Skigebietes im Fahrzeug	✓	✗	✓	✗	✗	✓	✗
Genauigkeit der Schneetiefenmessung	+/- 3 cm	✗	+/- 20 cm	✗	✗	+/- 5 cm	+/- 5 cm
Auflösung der Schneetiefenmessung	16 Pkt/m <sup>2</sup>	✗	<1 Pkt/m <sup>2</sup>	✗	✗	1 Pkt/m <sup>2</sup>	1 Pkt/m <sup>2</sup>
Schnee(-volumen)-Management	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓
Datenaustausch mit Beschneigungssoftware (z. B. ATASSplus)	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✓
<b>Service &amp; Qualität</b>							
PistenBully Qualität	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Serviceteam in Kundennähe	✓	Zentr. Servicestelle	Zentr. Servicestelle	Zentr. Servicestelle	Zentr. Servicestelle	Zentr. Servicestelle	Zentr. Servicestelle
Lösung aus einer Hand	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Entwickelt speziell für Skigebiete	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✓
Weltweite Kundenbasis	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Kontinuierliche Produktpflege und Weiterentwicklung	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓

\* entweder Fahrer ID oder Auftrag ✓ Funktion beinhaltet ✓ Funktion eingeschränkt ✗ Funktion nicht beinhaltet 📺 Mitbewerber

# Top of Europe

Jungfraubahnen und Männlichenbahnen setzen voll auf SNOWsat 



Ein Teil der PistenBully-Flotte vor einer beeindruckenden Kulisse: Eiger-Nordwand

Im Winter 2014/2015 hat sich die Jungfrau Ski Region mit dem einmaligen Panorama Eiger, Mönch und Jungfrau in der Schweiz entschieden, 17 ihrer Pistenfahrzeuge mit SNOWsat auszurüsten. Nach der ersten Saison blicken wir gemeinsam mit den Verantwortlichen zurück. Als Leiter der Firstbahn und des Geschäftsfeldes Wintersport bei der Jungfraubahnen ist Marco Luggen von den ersten Überlegungen an in das Projekt involviert gewesen. Das gilt auch für Toni Fuhrer, dem Leiter der Pistenpräparierung und Garage im Teilgebiet Grindelwald-First.



Marco Luggen (rechts) und Toni Fuhrer im Gespräch mit PistenBully News

## PistenBully News:

Wie kam die Entscheidung für SNOWsat zustande?

**Marco Luggen:** Das war natürlich ein langer Prozess. Erfahren habe ich von diesem System über mehrere Kanäle, in der Fachpresse, bei einem Besuch aus Ihrem Hause, und vor allem von meinen Fahrern. Die sind ja sehr gut informiert und vernetzt...

**Toni Fuhrer:** Der Austausch zwischen den Fahrern funktioniert gut und nach einem Infotag in Meiringen vor 4 Jahren kamen die Männer mit diesem Vorschlag zurück.

**PistenBully News:** Was waren die Hauptargumente, die letztendlich zur Entscheidung geführt haben?

**Marco Luggen:** Pistenpräparierung ist ein großer Kostenfaktor im Wintersport. Daher schauen wir uns Neuerung in diesem Bereich sehr genau an. Zudem ist es Teil der Unternehmenskultur, dass Mitarbeiter neue Ideen einbringen sollen und ihre Argumente auch gehört werden. So haben wir uns SNOWsat dann genauer angeschaut und fanden die Idee unserer Fahrer sehr interessant.

**Toni Fuhrer:** Einige waren schon erst einmal skeptisch und hatten Angst vor der Kontrolle. „Wir wissen doch, wo der Schnee liegt“, war eine typische Aussage.

**Marco Luggen:** Entscheidend war dann unsere Fahrt letztes Jahr an den Titlis, wo wir zu einer Präsentation des Systems eingeladen worden waren. Bei der Hinfahrt gab es heiße Diskussionen, und auch während der Präsentation kamen von manchen meiner Leute noch Einwände. Oben auf dem Trübsee haben sie dann ein Fahrzeug in die Hand bekommen und konnten praktisch erfahren, was das System kann und bietet. Und als wir danach bei einem Kaffee zusammensaßen, habe ich förmlich die 180°-Wende gespürt. Diese eine Fahrt hat sämtliche Zweifel aus dem Weg geräumt. Man muss SNOWsat einfach live erleben, um sich ein richtiges Bild davon zu machen.

**Toni Fuhrer:** Und auch das Thema „Kontrolle“ war dann plötzlich keines mehr...

**Marco Luggen:** Ich habe den Fahrern immer kommuniziert, dass es hier absolut nicht um Kontrolle geht, sondern mein Anliegen ist, dass jeder Fahrer davon profitiert. Sie haben die Entscheidung für SNOWsat von Anfang an begleitet und wussten genau, was sie erwartet. Ich bin davon überzeugt, dass das der entscheidende Punkt für die außergewöhnliche Akzeptanz unter den Fahrern ist.

**Toni Fuhrer:** Den Hauptnutzen sehen wir darin, dass die Fahrer 1:1 ihr Feedback im Fahrzeug bekommen und direkt darauf reagieren können.

**Marco Luggen:** Know-how-Sicherung und Optimierung in der Pistenpräparierung waren wichtige Argumente. Mit einem erfahrenen Fahrer, der uns warum auch immer verlässt, verliert man sehr viel Wissen. Mit SNOWsat ist zumindest ein Teil dieser Erfahrungen gespeichert und sie können von Jahr zu Jahr verbessert und weitergegeben werden.

**PistenBully News:** Was hat sich in der Arbeitsweise und Kommunikation verändert?

**Marco Luggen:** Wir haben die vorhandenen Erfahrungen wie Schneemenge pro Schacht und Schneemenge schon immer gezielt in der Planung eingesetzt. Damit haben wir auch in der Vergangenheit eine gute Pistenqualität erzielt. Bei den wenigen Schneetagen im letzten Winter jedoch hat SNOWsat mit den zusätzlichen Informationen geholfen, den vorhandenen Schnee gezielter zu verteilen und so konnten wir frühzeitig mehr Pistenfläche für unsere Gäste zur Verfügung stellen. Und es ging wirklich um Zentimeter. Die Talabfahrten waren bis zum Saisonende hervorragend.

**Toni Fuhrer:** Die Schneetiefe erkennt man jetzt ja direkt beim Drüberfahren. Ausgestiegen und mit dem Stab gemessen wird nicht mehr! Das Abstecken der Pisten ist auch viel leichter geworden. Unsere Daten haben wir ins System eingepflegt und konnten dann in der letzten Saison selbst im dichtesten Nebel ganz einfach die Pistenränder markieren – nur anhand der Navigation. Ohne SNOWsat mussten wir das bei Nebel in der Nacht machen – denn tagsüber sieht man dann ja gar nichts – da ist ja alles einfach nur weiß.

## PistenBully News:

Wird die Beschneigung nun auch genauer geplant?

**Marco Luggen:** Vor gut 14 Jahren wurde im Teilgebiet First eine sehr moderne zusammenhängende Beschneigungsanlage gebaut. Auf diesem Stand stehen wir noch heute und sind inzwischen etwas beschränkt in der Beschneigungsleistung gegenüber unseren anderen Teilgebieten. SNOWsat hilft hier, die vorhandene Be-

schneigung optimierter zu verwenden. So hilft es, mit dem vorhandenen Naturschnee und relativ wenig Maschinenschnee eine qualitativ gute Piste zu machen. Seit rund 6 Jahren gibt es auch im Gebiet Kleine Scheidegg/Männlichen großflächige, noch modernere Beschneigungsanlagen. Dort geht es überwiegend darum, die topmoderne Anlage optimal und so wirtschaftlich wie möglich zu betreiben.

## PistenBully News:

Worin sehen Sie die größten Vorteile des Systems?

**Toni Fuhrer:** Mit SNOWsat ist es sehr viel einfacher, neue Fahrer einzulernen. Besonders bei schlechten Wetterbedingungen hat ein neuer Fahrer kaum Orientierung. Früher musste dann anfangs immer einer von uns mit. Heute zeigen wir ihm auf dem Display oder auch dem Ausdruck alle heiklen Stellen, er lernt sein Einsatzgebiet viel schneller kennen und kann sich auf die Daten verlassen.

**Marco Luggen:** Ganz entscheidend ist der Eröffnungszeitpunkt des Skigebietes. Meldungen über das offene Skigebiet in der Vorsaison bleiben dem Gast die ganze Wintersaison über im Kopf und zeugen von Schneesicherheit und guter Pistenqualität im Gebiet. Nachdem wir in der letzten Saison erst so spät Schnee bekommen haben, kam uns SNOWsat dann zur rechten Zeit. Wir konnten manche Pisten früher in Betrieb nehmen als wir dies ohne SNOWsat hätten tun können. Jedes bisschen Schnee, das irgendwo lag, wurde optimal abgetragen und verteilt.

**Toni Fuhrer:** Auch das Ausapern war deutlich entspannter. Bei uns sind viele Pisten Kulturland der Landwirte. Deshalb müssen wir gleich nach dem Skibetrieb den Schnee gut ausstoßen, sprich verteilen, dass er möglichst schnell und gleichmäßig wegschmilzt. Da gab es früher dann schon den ein oder anderen Flurschaden, wenn der Fahrer den Schnee zu tief abgetragen hat und ins Erdreich gefahren ist. In diesem Frühjahr hat das sehr viel besser und ohne große Schäden funktioniert.

**PistenBully News:** Wie zufrieden sind Sie mit der Betreuung durch PistenBully vor, während und seit der Installation und Inbetriebnahme?

**Toni Fuhrer:** Die Präsentation war für mich persönlich sehr hilfreich. Zudem konnte ich sie benutzen, um meinen Leuten SNOWsat besser vorzustellen. Der Zeitdruck war enorm, da wir unsere Bestellung ja erst Anfang November platzieren konnten. Die Installation lief dann zum Teil mitten in der Saison.

**PistenBully News:** Aber dank Ihrer guten Vorbereitung haben wir es zusammen ja geschafft!

**Marco Luggen:** Wir waren wirklich überzeugt vom System und hatten daher gemeinsam mit den Fachleuten von PistenBully schon im Vorfeld alle technischen Fragen und Anforderungen abgeklärt. Aber ich musste mich eben nach unserem Budget richten, das im November für die nächste Saison verabschiedet wird. Wir wollten das System aber unbedingt noch für die anstehende Saison einsetzen. Und vor diesem Hintergrund muss ich sagen, war es eine tolle Leistung von PistenBully, dass bis Weihnachten alle 17 Fahrzeuge installiert waren. Das war rückblickend auf den schneearmen Winter auch echt ein Glücksfall – wir konnten es wirklich brauchen! Jetzt haben wir eine Saison hinter uns und können die Datenbasis und das System für die nächste Saison verfeinern.

**PistenBully News:** Auch wir haben in dieser Zeit natürlich wieder viel dazugelernt! Dieser Austausch macht es ja auch für uns leichter und führt dazu, dass SNOWsat noch besser und effizienter an die Bedürfnisse der Skigebiete angepasst wird.

**Marco Luggen:** Bei unseren 17 Fahrzeugen, der Größe des Gebietes und vor allem bei der Kürze der Zeit gab es natürlich schon den einen oder anderen Punkt, der nicht auf Anhieb funktionierte. Es hat uns aber gefreut, mit welchem Engagement und Fachkenntnis die Dinge bearbeitet worden sind.

**PistenBully News:** Können Sie heute schon konkrete Aussagen zu den Einsparungen nach einer Saison treffen?

**Marco Luggen:** In konkreten Zahlen kann ich noch nichts sagen, da wir je eigentlich mitten in der Saison richtig angefangen haben. Selbstverständlich haben wir uns Gedanken gemacht, und zwar nicht wenige bei dieser sechsstelligen Investitionssumme. Wir sind zum Schluss gekommen, dass sich die flächendeckende Ausrüstung mit SNOWsat wirtschaftlich auf jeden Fall lohnen wird. Allein schon durch das direkte Feedback vom System an den Pistenfahrzeugfahrer. Ich bin davon überzeugt, dass die größte Effizienz direkt beim Fahrer entsteht, der in der Maschine sitzt und genau sieht, was er macht. So wird auf jeden Fall effektiver gefahren und das spart Zeit und damit Geld. Eine weitere Verbesserung sehe ich in der effektiven Beschneidung. Ein beträchtlicher Kostenfaktor im Skigebiet ist die Produktion von Maschinenschnee. Bei 206 Kilometern Pisten umso mehr! Durch die satellitengesteuerte Schneetiefenmessung wird eine äußerst genaue Verfrachtung des vorhandenen Naturschnees ermöglicht. Dies reduziert die Menge an Maschinenschnee. Unsere Schneemeister haben schon immer drauf geachtet, sparsam mit dem Wasser zu wirtschaften. Zukünftig werden sie die Schneeflächen sowie die Ist- und Sollwerte noch genauer definieren können. Das erhöht Sicherheit und führt zu einem noch geringeren Wasserverbrauch.

Unsere Fahrzeuge verbrauchen ja auch entsprechend Kraftstoff. Wir sprechen da von um die CHF 600.000 im Jahr. Wenn hier nur ein paar wenige Prozent eingespart werden können, dann ist das schon einiges. Summa summarum schätze ich, dass sich die Investition innerhalb von drei Jahren amortisiert. Das ist ein Zeitraum, mit dem man rechnen kann!

**PistenBully News:** Wie finden die Fahrer SNOWsat? Gab es Bedenken? Wie ist deren Meinung jetzt? Macht das Fahren jetzt mehr Spaß?

**Toni Fuhrer:** PistenBully-Fahren hat schon immer Spaß gemacht – und das bleibt auch so! SNOWsat bringt viele Erleichterungen! Man kann besser planen, schaut sich abends vor dem Einsatz seinen Pistenabschnitt an und weiß genau, wo Not am Mann ist bzw. Schneemangel auf der Piste herrscht.



Fahrerbesprechung bevor es auf die Piste geht

**Marco Luggen:** Ich habe auch das Feedback bekommen, dass es schon Naserümpfen gibt, wenn Fahrzeuge gefahren werden müssen, welche nicht mit SNOWsat ausgestattet sind. Inzwischen sind alle Fahrer froh, SNOWsat in der Maschine zu haben. Das ist für mich Bestätigung genug, dass unsere Entscheidung richtig war.

**PistenBully News:** Herzlichen Dank für das Gespräch!

#### Das Skigebiet Grindelwald

Die Jungfraubahn Holding AG umfasst acht Tochtergesellschaften und beschäftigt in der Hochsaison circa 800 Mitarbeiter. Als Haupttätigkeit betreibt die Gruppe Ausflugsbahnen und Wintersportanlagen in der Jungfrau Region. Dabei wird den Gästen mit der einmaligen Kulisse ein Erlebnis in den Bergen und in der Bahn geboten. Die Jungfraubahn-Gruppe definiert drei Geschäftsfelder: Jungfraujoch – Top of Europe, Wintersport und Erlebnisberge.

Das Jungfraujoch – Top of Europe bildet mit der höchstgelegene Eisenbahnstation Europas auf 3.454 Metern das ertragsstärkste Geschäftsfeld der Gruppe.

Die Segmente Wintersport und Erlebnisberge in den Gebieten Kleine Scheidegg-Männlichen und Grindelwald-First runden das touristische Angebot perfekt ab.

Auf 206 Pistenkilometern sorgen 40 Beförderungsanlagen für Spaß und Wintersport in der Jungfrau Ski Region der Extraklasse.

## Jungholz: Praxis der Anwendung =



**Langzeiterfahrungen:** Arnold Holl ist einer der Pioniere im Einsatz von SNOWsat. Vor 5 Jahren entschied sich der Geschäftsführer der Skiliftgesellschaft Jungholz für die Anschaffung des Systems. Mit den Erfahrungen der vergangenen Jahre weiß er, wie unverzichtbar SNOWsat mittlerweile für Bergbahnbetreiber ist.

**PistenBully News:** Seit mehr als 5 Jahren arbeiten Sie mit SNOWsat und haben sich nun für ein komplettes „Update“ des Systems entschieden. Worin liegen Ihrer Meinung nach die wichtigsten Vorteile von SNOWsat?

**Arnold Holl:** SNOWsat ist für uns ein mächtiges Werkzeug für die Bereitstellung von hervorragenden Pisten geworden. Es dient als Entscheidungsgrundlage, wann die Schneerzeuger versetzt werden sollen. So kann dieser Prozess viel früher als bisher eingeleitet und die Schneeproduktion optimiert werden. Eine schnellere Öffnung der Pisten für den Skibetrieb ist das Resultat.

**PistenBully News:** Stichwort „Schneemanagement“: Was macht es für Sie so attraktiv?

**Arnold Holl:** Für die verschiedenen Entscheidungen im Beschneigungs- und Präparierungsbedarf haben wir mit SNOWsat ein Werkzeug zur Hand, das bei der Planung der Arbeiten – wenn es richtig eingesetzt wird – nicht mehr wegzudenken ist. Statt vieler Diskussionen wird der IST-Zustand ausgedrückt, auf den Tisch gelegt und sowohl die Beschneier wie auch die Präparierer wissen genau, was zu tun ist. Allein diese Zeitersparnis bei den Besprechungen macht bei uns bis zu 4 Stunden in der Woche aus.

**PistenBully News:** Vereinfacht SNOWsat Ihrer Erfahrung nach das Beschneien?

**Arnold Holl:** Ja, weil sowohl die Beschneier wie auch die Maschinisten genau wissen, welche Schneeaufgabe vorhanden und unter ihren Maschinen ist. Gerade im Beschneigungssektor ergibt sich bei uns somit die größte Kosteneinsparung durch den Einsatz von SNOWsat.

**PistenBully News:** Können Sie uns das ganz praktisch aus dem Alltag heraus schildern?

**Arnold Holl:** Während vor SNOWsat präpariert wurde, bis das Bodeneis (wenn überhaupt vorhanden) zum Vorschein kam, wird heute ab einer geringen Schneeaufgabe von weniger als 30 cm bereits begonnen, die Piste wieder zu korrigieren. Von dort, wo mehr Schnee vorhanden ist, wird der Schnee zu den Stellen transportiert, wo es knapp ist. Somit haben wir die letzten 5 Jahre fast keine einzige vereiste oder dreckige Stelle mehr im beschneiten Skigebiet. Das haben uns auch unsere Kunden bestätigt. Eine hohe Besucherzahl – auch unter der Woche – ist die Folge.

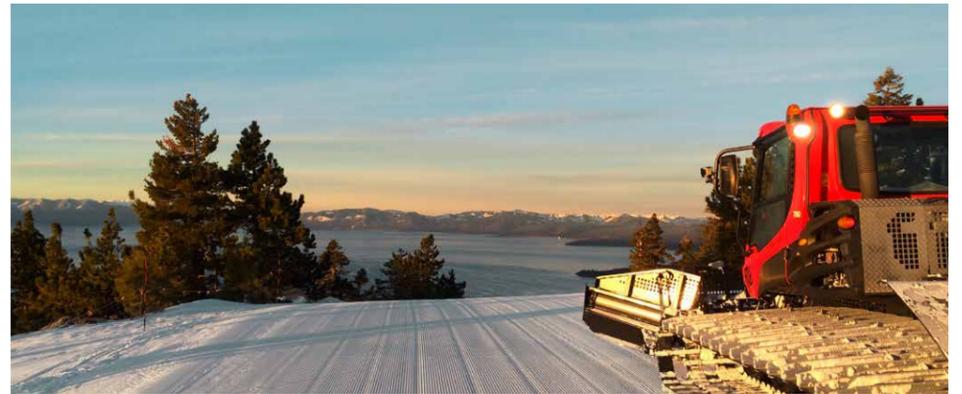
(Fortsetzung auf Seite 12)

(Fortsetzung der Seite 11)

**PistenBully News:** Konnten Sie dadurch das Skigebiet wirklich länger öffnen?**Arnold Holl:** Seit Einsatz des SNOWsat Systems konnten wir das Skigebiet in den letzten 5 Jahren rund eine Woche früher öffnen als zuvor.**PistenBully News:** Beschneien Sie weniger? Und warum?**Arnold Holl:** Wir beschneien weniger, weil wir wissen, dass unser Skigebiet mit einer bestimmten Schneeeauflage, die Ende Jänner gemessen wird, bis zum Saisonschluss auskommen wird. Diese Vorgehensweise hat sich in den letzten Jahren bestätigt und uns in der Entscheidung bestärkt, die Schneeproduktion für den Rest der Saison einzustellen.**PistenBully News:** Wie empfinden Sie und vor allem auch Schneemeister, Pistenchef und die Fahrer SNOWsat?**Arnold Holl:** Schneemeister und Pistenchef empfinden das SNOWsat-System als wichtiges Werkzeug, das sie nicht mehr hergeben würden. Das Personal hat „Facts“ in der Hand, mit welchen sie den „Grund ihres Tuns“ sowohl der Geschäftsleitung wie auch den Kunden gegenüber argumentieren können. Sie hängen mit ihren Entscheidungen nicht mehr in der Luft. Das System ist sehr ausgereift und wenig störungsanfällig. Als Kontrollwerkzeug des Chefs wird es von keinem unserer Mitarbeiter empfunden.**PistenBully News:** Haben sich die Kosten fürs Pistenpräparieren gesenkt?**Arnold Holl:** Die Kosten haben sich vor allem bei der Beschneigung gesenkt. Wir präparieren seit der Eco-SnowDrive-Schulung von Christian Zimmermann sehr langsam und nur im „grünen“ Bereich. Dies verlängert zwar die reine Präparierzeit etwas, wird aber durch den geringeren Dieserverbrauch wieder eingespart. Hervorragende Pisten mit vielen Besuchern sind das Ergebnis, was sich zwar nicht direkt in einer Kostensenkung abbilden lässt, aber zu höheren Einnahmen durch die gestiegenen Besucherzahlen führt.**PistenBully News:** Stichwort „Kostenkontrolle“: Ist das für Sie ein wichtiges Kriterium – und wenn ja, wie setzen Sie diese ein?**Arnold Holl:** Die Entscheidung, wann mit der Beschneigung aufgehört wird, ist nur durch das SNOWsat-System möglich, da hier keine Emotionen mitspielen. Es wird ein sachlicher Ist-Zustand ermittelt, mit dessen Hilfe die Entscheidungsträger das Ende der Nachbeschneigung festlegen können. In unserem Skigebiet machte dies im Vergleich zu früheren Wintern bis zu 20 % Kostenersparnis beim Beschneigungsaufwand aus.**PistenBully News:** Herr Holl, herzlichen Dank für das Gespräch!

Bereit für den Einsatz

## SNOWsat hilft durch den schneearmen Winter



Diamond Peak am Lake Tahoe: Erfahrungen in einer schwierigen Saison

Seit 4 Jahren leidet Kalifornien unter einer extremen Dürrephase. Dies spiegelt sich auch in den geringen Schneemengen in den Skigebieten rund um den Lake Tahoe in der Sierra Nevada wider. Viele Skiresorts waren dort gezwungen, wegen zu wenig Schnee und ungewöhnlich warmer Temperaturen schon einige Wochen früher, zum Teil Anfang Februar, zu schließen. Auch in Diamond Peak, nordöstlich des Lake Tahoe, waren die Ausgangsbedingungen für genug Schnee denkbar schlecht. Doch Diamond Peak hat seit Herbst 2014 einen großen Vorteil: SNOWsat. Mit dem Flotten- und Schneetiefenmanagement hat es die Mannschaft dieses Skigebietes geschafft, dass der Schnee besonders effizient verteilt werden konnte. So konnte Diamond Peak den Skifahrern während der gesamten Saison eine geschlossene und sichere Schneedecke bieten – als einziges Skigebiet der Region. Brad Wilson, General Manager von Diamond Peak, erläutert, welchen großen Einfluss SNOWsat auf die Saison hatte.

**PistenBully News:** Wie viele Wochen dauert eine Skisaison in Diamond Peak durchschnittlich in einem guten Jahr und einer Saison wie der vergangenen?

**Brad Wilson:** Üblicherweise öffnen wir Anfang Dezember. Bisher endete unsere Saison immer Mitte oder Ende April. Aber selbst dieses Jahr hatten wir 14 Wochen Skibetrieb – und das, obwohl der letzte Winter der wärmste und trockenste in der Geschichte dieser Region war.

**PistenBully News:** Was waren die größten Herausforderungen, mit denen Sie konfrontiert waren?

**Brad Wilson:** Diese Trockenheit bedeutete für uns, dass kaum Schnee gefallen ist. Die größte Herausforderung war das Beschneien der Loipen, wenn die Temperatur wieder einmal zu hoch war. Diese verkürzten Zeitfenster zur Beschneigung zwangen uns, die Loipen so schnell wie möglich zu präparieren. SNOWsat war uns dabei eine enorme Hilfe. Da der Fahrer die Schneemenge in Echtzeit im Fahrzeug sieht, kann er erheblich schneller und effektiver präparieren.

**PistenBully News:** Wie wichtig ist es finanziell betrachtet für einen Ferienort, zu den geplanten Terminen zu öffnen und zu schließen?

**Brad Wilson:** Die Grundlage für den finanziellen Erfolg einer Saison wird bei uns während der Weihnachts- und Neujahrsfeiertage gelegt, da wir in dieser Zeit mehr als 25 % unseres gesamten Umsatzes generieren. Durch die Maximierung unserer Beschneigungskapazitäten, entscheidend unterstützt durch SNOWsat, war es uns allen Widrigkeiten zum Trotz möglich, pünktlich zu öffnen und unsere Schneedecke durchgehend in einer guten Qualität aufrecht zu erhalten. In der vergangenen Saison unter den schwierigsten Umständen, die wir je hatten.

**PistenBully News:** Welchen Beitrag hat SNOWsat geleistet, um die Saison 2014/15 zu verlängern? In welchem Umfang?

**Brad Wilson:** Das von PistenBully gelieferte und installierte SNOWsat-System war sehr hilfreich, damit Diamond Peak seinen Kunden durchgehend ein qualitativ hochwertiges Erlebnis bieten konnte. Wir waren sehr froh, unseren Mitarbeitern diese Technologie an die Hand geben zu können, damit sie die Schneetiefen unseres Loipensystems besser nachvollziehen können. Mit SNOWsat konnten wir den Schnee mit unseren PistenBully-Fahrzeugen ganz gezielt verfrachten, um überall die Höhe der Schneedecke zu optimieren. Die Kartenansicht der Schneetiefe ermöglicht es unseren Pistenchefs, die Landkarten mit den Schneetiefen tagesaktuell als Basis für die Planung auszudrucken und den Teams für die Beschneigung und Präparierung zur Verfügung zu stellen.

**PistenBully News:** Wie sah die Unterstützung durch PistenBully für Ihr Skigebiet aus, von der Installierung bis zur technischen Unterstützung während der gesamten Saison?

**Brad Wilson:** Bei vielen Investitionen ist man ja nach dem Kauf relativ oft schnell auf sich selbst gestellt und hofft vergeblich auf Unterstützung... Das war bei SNOWsat und PistenBully nicht der Fall. Ich war total beeindruckt von der Analyse und der Installierung des Produkts, der perfekten Betreuung während der Saison und der kontinuierlichen Schulung unseres Personals. Das hätte nicht besser laufen können. Die Beziehung zwischen Diamond Peak und dem Team von PistenBully ist wirklich eine runde Sache.

**PistenBully News:** War SNOWsat für Ihr Skigebiet eine gute Investition? Würden Sie das System weiterempfehlen?

**Brad Wilson:** Ich würde die SNOWsat-Technologie anderen Skigebietsbetreibern auf jeden Fall empfehlen. Dieses System ist äußerst nützlich und hilfreich, um die Bereiche Beschneigung und Präparieren wirtschaftlich zu betreiben. Letzte Saison war das System noch neu, deshalb haben wir es noch nicht voll genutzt. Ich freue mich darauf, alle Aspekte der Technologie kennenzulernen und bei unseren Präpariersystemen einzusetzen.

**PistenBully News:** Wo sehen Sie sich mit der SNOWsat-Technologie in Zukunft?

**Brad Wilson:** Wegen der sehr technischen Möglichkeiten dieses System glaube ich, dass wir bisher nicht mal die Oberfläche dessen angekratzt haben, was dieses Instrument für uns in der Zukunft leisten wird. Dem Beschneigungsteam zu zeigen, wo wir Schnee brauchen und dass unser Präparierteam jetzt weiß, mit wieviel Schnee genau sie jetzt arbeiten können, ermöglicht es uns, unseren Kunden höchste Pistenqualität zu bieten. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit mit PistenBully und Ihren Kundendiensttechnikern.

### Jungholz – Facts and Figures

- Eines der ältesten Skigebiete im Allgäu (Eröffnung im Winter 1948)
- 7 Lifte (9.400 Personen/h Kapazität)
- 2 Zauberteppiche (3.500 Personen/h Kapazität)
- 2009 in Beschneigungsanlage investiert (40 Schneekanonen)
- 2015 SNOWsat neu und Beschneigungsfläche auf nahezu 100 % optimiert
- Binnen 48 Stunden sind alle Pisten 20 cm hoch beschneit



Natur pur: Skifahren in Neuseeland



In Cardrona, Neuseeland, sind mit SNOWsat optimale Bedingungen garantiert

## Skifahren in seiner ursprünglichsten Form



Die Mannschaft des Cardrona Alpine Resort

**Im Cardrona Alpine Resort auf der Südinsel Neuseelands findet jeder Skibegeisterte das passende Revier. Dafür wird auch einiges getan. Für diese Saison wurde wieder ordentlich investiert: die 4 Fahrzeuge der PistenBully-Flotte sind erneuert worden – alle ausgestattet mit SNOWsat.**

Neuseeland besitzt geographisch ungefähr die gleiche Größe wie Deutschland. Mit gerade einmal 4 Mio. Einwohnern erscheint die größte Ski-Nation der südlichen Hemisphäre aber verschwindend klein. Genau das macht aber Skifahren in Neuseeland und ganz besonders Skifahren in Cardrona so außergewöhnlich. Das Panorama bietet unglaubliche Ausblicke über eine völlig unbewohnte Berglandschaft – das ist auch für erfahrene Skifahrer (gerade aus Europa oder Nordamerika) eine völlig neue Erfahrung.

Das Cardrona Alpine Resort ist eines der größten Skigebiete der Südinsel Neuseelands und gehört zu den „Großen Vier“ im Gebiet der Southern Lakes um Queenstown. Mit sieben verschiedenen Liften bietet Cardrona wie alle Skigebiete in Neuseeland für europäische oder nordamerikanische Verhältnisse relativ

wenige Beförderungsanlagen. Doch mit diesen Liften werden fast 350 Hektar Abfahrtsfläche erschlossen, so dass auch anspruchsvolle Skifahrer voll auf ihre Kosten kommen.

### Eines der besten Freestyle-Gebiete der Welt

Auch für Freestyler ist beeindruckendes geboten: Dreierengroße Funparks wurden extra für Anfänger, Fortgeschrittene und Profis angelegt, vier Halfpipes stehen zur Verfügung. Sehr gefragt ist auch die 800 Meter lange „Gravity Cross“ Boardercross Strecke. Einige schöne Tiefschneehänge runden das herausragende Angebot für Freeride-Fans ab.

Fast 2 Millionen Dollar hat das Skigebiet dieses Jahr in die Modernisierung investiert: neben einem zusätzlichen Zauberteppich und diversen Erdarbeiten an der knapp acht Meter (22 ft) breiten „Olympic Pipe“ ist jetzt eine komplett neue Flotte mit einem PistenBully ParkPro, zwei PistenBully 600 Polar W sowie einem PistenBully 600 Polar im Einsatz. Alle vier Fahrzeuge sind mit dem SNOWsat-Flottenmanagement-System ausgestattet, zwei davon zusätzlich erweitert für Pistenmanagement mit Schneetiefenmessung.

### Pionier auf der südlichen Halbkugel

Cardrona ist damit das erste Skigebiet der südlichen Halbkugel, das dieses innovative System einsetzt. Erik Barnes, Cardrona's Pistenchef (Manager of Infrastructure and Operations) ist jetzt schon davon überzeugt: „Diese Technologie ist wegweisend für die ganze neuseeländische Skiszene. Wir werden ab jetzt unsere Pisten noch besser managen können, um unseren Gästen einen perfekten Tag in den Bergen zu garantieren. Wir haben nach Wegen zu nachhaltigeren Arbeitsweisen und Lösungen gesucht, die den Einfluss auf die Natur reduzieren und gleichzeitig eine noch bessere Pistenqualität garantieren. Unseren Bedarf an Maschinenschnee werden die neuen PistenBully und SNOWsat deutlich reduzieren und es uns ermöglichen, die perfekte Grundlage und ideale Pistenverhältnisse zu schaffen.“

### Die Vision eines ökologisch nachhaltigen Skigebietes

Wie so viele andere Skigebiete auch war Cardrona mit der Frage konfrontiert, wie man die Schneeresourcen effizienter und effektiver managen könnte. Schon lange ist die Vision „natural is best“. Deshalb kam man in Cardrona auch recht spät zum Maschinenschnee und installierte erst 2006 das erste System. Doch schnell stellte sich heraus, dass mit den verfügbaren Wasserreserven gar nicht die Menge an Schnee hergestellt werden konnte, die eigentlich nötig war. „Wir mussten deshalb schon immer sehr sparsam wirtschaften. Wasserverschwendung gab es bei uns noch nie!“, versichert Erik Barnes.

Im Jahr 2014 wurde – auch im Hinblick auf die klimatischen Veränderungen – eine Ist-Analyse im Skigebiet durchgeführt, denn die Voraussagen sind bedenklich: Rückgang der Schneedecke in 1.000 Meter Höhe um 21%, in 2.000 Meter um 8%. „Mit dieser Herausforderung begannen wir unsere Reise zu einem nachhaltigen Management in unserem Resort. Im Sommer haben wir den Fokus auf die Optimierung der Pisten gelegt, haben Löcher und Kuhlen ausgeglichen, Jumps und Half Pipes

umgeformt, Strecken aufgearbeitet sowie Drainagen gelegt. Wir haben vier unserer altgedienten PistenBully ersetzt. Diese neuen Fahrzeuge haben unsere Effizienz und auch die Pistenqualität vom ersten Einsatz an signifikant verbessert. Wir wollten aber nicht nur moderne Maschinen, wir wollten auch die Art und Weise unseres Schneemanagements ändern. Wie gesagt, ein Fokus liegt bei uns immer in der Suche nach Wegen, das Wasser so sparsam wie möglich zu nutzen. Und sollten wir jemals mehr Wasser zur Verfügung haben, werden wir diesen Weg trotzdem weiterverfolgen!“

Unterstützt wird diese Reise von nun an von SNOWsat: „Mit SNOWsat verstehen wir unserer Berge und den Schnee noch besser. Es entstehen ganz neue Verbindungen zwischen den Abteilungen, da unsere Leute sich jetzt viel mehr darüber austauschen können, wann, wo und wie Schnee produziert, transportiert und gesammelt werden könnte oder sollte und wie man die Abfahrten noch perfekter präparieren könnte.“

Erik Barnes freut sich auf die neue Ära: „Neuseeland rühmt sich immer für seine unverfälschte Natur – und das wollen auch wir so weitertragen. Unsere Reise zu nachhaltigem Skivergnügen hat eben erst begonnen, aber mit den neuen PistenBully und SNOWsat haben wir uns ab, sind optimistisch für unseren langfristigen Erfolg und garantieren unseren Gästen außergewöhnliche Eindrücke und tolle Urlaubstage.“

### Cardrona Alpine Resort, Neuseeland

- 4 Schlepplifte
- 3 Sessellifte
- 345 Hektar präparierte Piste in allen Schwierigkeitsstufen
- Skigebiet von 1670–1860 m
- Skibetrieb vom 13.6. bis 11.10.15
- Durchschnittlicher jährlicher Schneefall: 2,9 m
- Kapazität: 11.000 Personen pro Stunde

Interview mit Fritz Heimann

# Seit 42 Jahren PistenBully-Fahrer mit Leib und Seele

Fritz Heimann (62) ist PistenBully-Fahrer und Fan der ersten Stunde. 1973 setzte er sich erstmals für seinen Arbeitgeber, die Bergbahnen Meiringen-Hasliberg, in einen PistenBully PB 145 D. Während seiner langjährigen Arbeit auf dem Berg hat er viele spannende Herausforderungen gemeistert und unzählige wunderschöne Momente erlebt. PistenBully News sprach mit ihm über seine 42 Jahre Arbeit als PistenBully-Fahrer.

**PistenBully News:** Was war Ihr größtes Highlight mit einem PistenBully?

**Heimann:** Es gab so viele Highlights, dass ich gar nicht weiß, wo ich anfangen soll. Toll war immer das Präparieren bei internationalen Wettkämpfen wie den Ski Alpin Weltcup oder Freestyle Ski Weltmeisterschaften. Doch auch der Bau des Snowparks Mägisalp mit dem PistenBully 300 Park und 300 Polar mit Winde war wirklich spannend. Am liebsten bewege ich mich jedoch mit den großen Maschinen in der hochalpinen Bergwelt. Aus diesem Grund begeistern mich der PistenBully 600 Polar mit Winde oder auch der PistenBully 600 E+ jeden Tag aufs Neue. Von diesem grünen PistenBully bin ich wirklich überzeugt.



**PistenBully News:** Welches sind die schönsten Seiten Ihres Jobs?

**Heimann:** An einem schönen Wintermorgen, wenn alles frisch verschneit ist und der Neuschnee bis über die Raupen spritzt, die Pisten zu präparieren, das ist schon unbeschreiblich. Wunderschön ist es auch gegen Abend, wenn sich unten im Tal ein Nebelmeer bildet und man vom PistenBully aus den Sonnenuntergang genießt, Musik hört – und dabei auch noch Geld verdient!

**PistenBully News:** Was macht Ihnen den Job als PistenBully Fahrer manchmal schwer?

**Heimann:** Die langen Arbeitszeiten mit Beginn meist morgens um 4 Uhr; manchmal starten wir sogar um 2 Uhr morgens mit nur kurzen Pausen über Mittag. Früher wurden ja auch die Reparaturen recht oft draußen in der Kälte oder im Schneesturm vorgenommen. Aber glücklicherweise ist das ja die Ausnahme!

**PistenBully News:** Verraten Sie uns noch eine Anekdote aus Ihrem Leben als PistenBully-Fahrer?

**Heimann:** In meinem ersten Jahr machte ich mit Arnold Glatthard, dem damaligen Verwaltungsratspräsidenten und Hauptinitianten der Bergbahnen Meiringen-Hasliberg, eine Erkundungsfahrt auf dem Hasliberg. Wir wollten die Sunshine-Piste anlegen. Fast auf dem Grat angekommen, fuhren wir neben eine Wechte. Arnold Glatthard stieg aus, ging zu Fuß quer über die Wechte und winkte mir, dem unerfahrenen Fritz, sehr überzeugend zu, ich könne kommen. Also fuhr ich los. Doch plötzlich drehte sich mein PistenBully, stürzte kopfveran über die Wechte und stand auf dem Räumschild. Zum Glück hatte ich meine Ski dabei und konnte Hilfe holen. Mit Schneeschaukeln, Seilzug und unserer zweiten Maschine brachten wir mein Vehikel wieder auf die Raupen. Die Frontachse ging zwar krumm, war aber fahrbar. Heut noch wird der Name „Gladis Wechte“ unter den Fahrern verwendet!



**PistenBully News:** Was zeichnet für Sie PistenBully aus?

**Heimann:** Ich war immer ein Fan von Kässbohrer. In meiner Karriere bekam ich auch schon Konkurrenzmaschinen zum Arbeiten. Aber PistenBully war allen anderen Marken immer einen Schritt voraus. Ich war während all der Jahre mit Herzblut und mit Leib und Seele PistenBully-Fahrer. Die ganze technische Entwicklung hat mich immer fasziniert. PistenBully zu fahren ist wie eine Sucht – wenn man die mal hat, dann bringt man sie fast nicht mehr weg. Auch die Kameradschaft im immer grösser werdenden Bully-Team war immer super. Jetzt bin ich gespannt auf SNOWSAT – denn ab dem kommenden Winter werden wir dieses Pisten- und Flottenmanagement-System auf zwei Fahrzeugen im Einsatz haben.



Ich wünsche der Kässbohrer Geländefahrzeug AG weiterhin Fingerspitzengefühl in der Entwicklung der PistenBully und meinem Arbeitgeber, den Bergbahnen Meiringen-Hasliberg, nach wie vor gutes Gelingen – auf dass sie immer bei PistenBully bleiben!

## PistenBully 600 E+ weiter auf Erfolgskurs



Immer stärker ist in der gesamten Branche das Bewusstsein für Nachhaltigkeit zu beobachten. Viele Skigebiete bemühen sich mit einem beeindruckenden Engagement um umweltverträgliches Handeln und Wirtschaften. Das gefällt uns gut! Schließlich haben wir uns diese Orientierung groß auf die Fahne geschrieben – mit unserer Unternehmensstrategie BLUEIQ für eine verantwortliche Gestaltung der Zukunft.

Ein Beitrag dazu ist unser PistenBully 600 E+, die erste und einzige diesel-elektrisch angetriebene Pistenraupe im alpinen Einsatz weltweit. Weltweit im wahrsten Sinne des Wortes, denn drei Jahre nach der Markteinführung ist dieser „grüne“ PistenBully nicht nur in vielen Ländern Europas, sondern auch in den USA bei der Arbeit. Besonders in der Schweiz und in Frankreich war dieses Modell von Anfang an gefragt. Ab der kommenden Saison werden beispielsweise in Davos und St. Moritz weitere grüne PistenBully zum Einsatz kommen. Aber auch in anderen Ländern wird im Winter 2015/2016 die E+-Front breiter – mehr dazu in der nächsten Ausgabe!



### Der PistenBully 600 E+

Bei diesem Modell wird das Thema „Umwelt“ besonders groß geschrieben: Die Technologie des Antriebs ermöglicht es nicht nur, den Ausstoß an NO<sub>x</sub> und CO<sub>2</sub> um jeweils 20% zu reduzieren. Auch der Kraftstoffverbrauch und damit verbunden die Betriebskosten gehen ebenfalls deutlich um 20% zurück. Kein Wunder – kann doch mit einer erheblich niedrigeren Drehzahl gefahren werden.

Das macht den PistenBully 600 E+ auch wesentlich leiser. Mit weniger Geräuschen in der Kabine kann der Fahrer seine Musik viel besser hören. Und währenddessen auch bei Nacht näher an den Hotels präparieren.

Ein weiterer sehr erfreulicher Effekt ist, dass 99% weniger Rußpartikel in die Luft abgegeben werden. Und bei alledem bleibt der PistenBully 600 E+ doch immer zu 100% ein echter PistenBully.

# Fotowettbewerb 2014/2015

Hier finden Sie die prämierten Motive aus unserem 16. Fotowettbewerb. 320 Einsendungen aus 21 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!



S

Charlie Munro, Großbritannien: Glencoe Mountain Resort, Schottland



★

Eric Katich, USA: aufgenommen in Riksgränsen, Schweden



★

Marco Schnyder, Schweiz: aufgenommen in Jeizinen im Wallis, Schweiz



★

Thomas Schaub, Schweiz: aufgenommen in Leukerbad, Schweiz



★

Josh Milek, USA: aufgenommen in Wyoming, USA



S

Jörg Luca, Italien: aufgenommen in San Bernardino (Graubünden), Schweiz



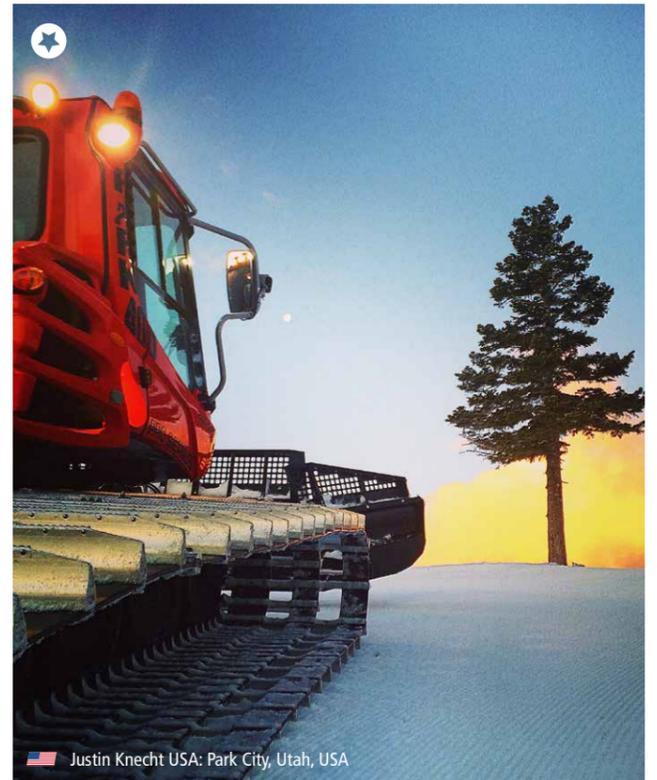
★

Georg Fiegl, Österreich: aufgenommen in Obergurgl, Österreich



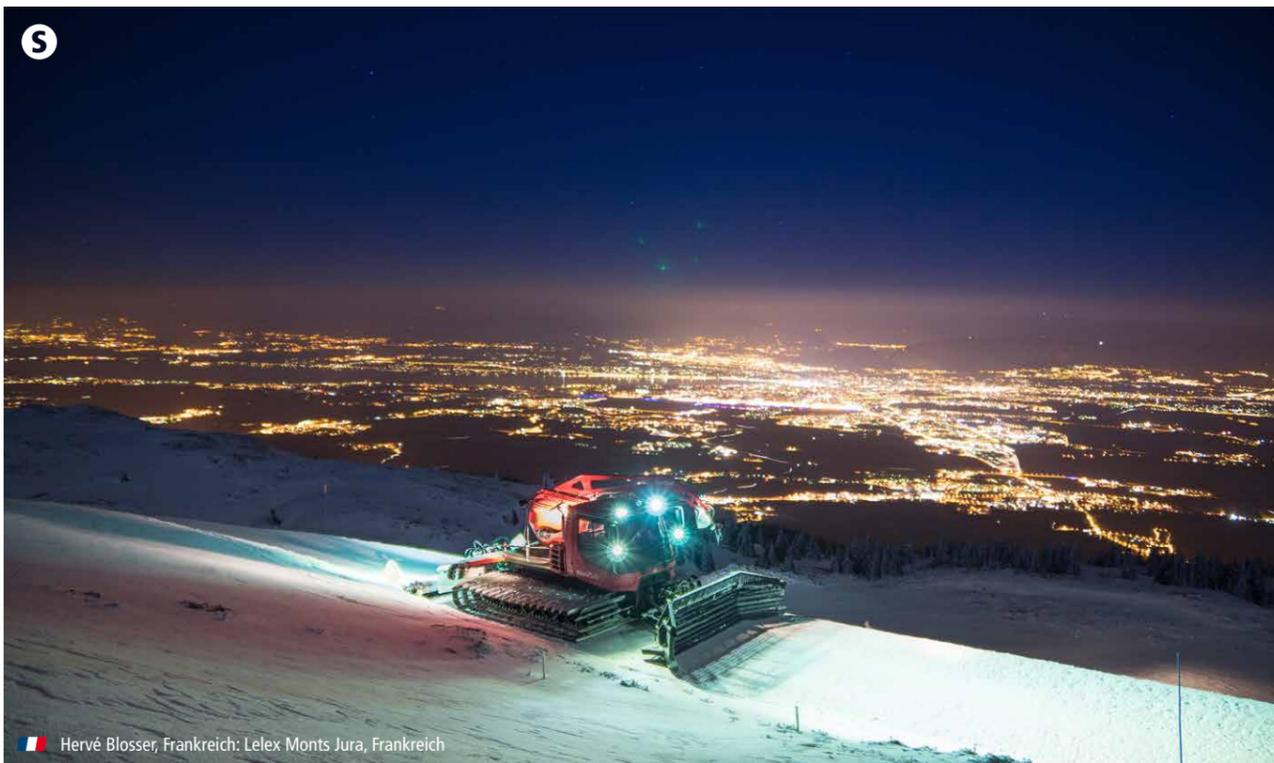
★

Arthur Mottier, Schweiz: Château-d'Oex en Suisse, Schweiz



★

Justin Knecht USA: Park City, Utah, USA



S

Hervé Blosser, Frankreich: Lelex Monts Jura, Frankreich

★ Gewinner

S Sonderpreis



# Mission Silage

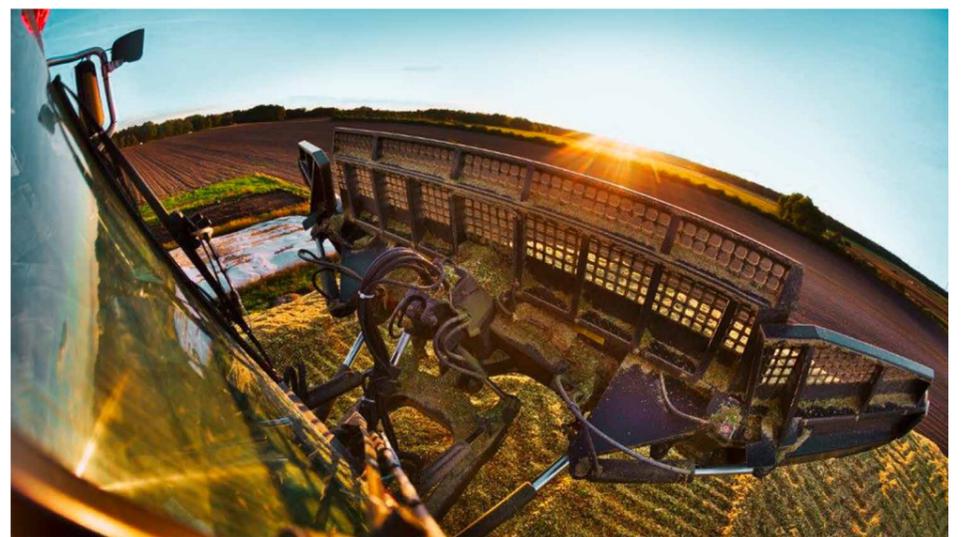
Ziel erfüllt: Ein begeisterter Kunde 

Seit vielen Jahren sind PistenBully nicht nur auf Skipisten weltweit unterwegs. Im Bereich GreenTech nimmt die Einbringung von Silage einen großen Raum ein. Darüber haben wir schon mehrfach in der PistenBully-News berichtet. In dieser Ausgabe möchten wir einen weiteren langjährigen Kunden, Stefan von Campen aus Wittingen, vorstellen.

Stefan von Campen ist nun seit 5 Jahren zufriedener Besitzer eines PistenBully 300 Polar. Den PistenBully nutzt er in seinem Lohnunternehmen hauptsächlich für das Einbringen von Silage in Biogasbetrieben mit Anlagengrößen zwischen 500 kW und 1,3 MW. Jährlich ist sein Fahrzeug 350 Stunden bei der Mäusernte und 50 Stunden bei der Ernte von Gras, Grünroggen und Ganzpflanzsilage im Einsatz. „Durch seine enorme Schubkraft und sehr gute Rückverfestigung, wie auch durch die notwendige Sicherheit im Silo überzeugt der PistenBully in jeder Hinsicht. Außerdem ermöglicht der PistenBully GreenTech nicht nur einen schnellen

Einbau, sondern darüber hinaus einen steilen Zubau und je nach Mietenplatzgröße einen höheren Einbau der Silage“ berichtet Stefan von Campen. Die PistenBully GreenTech sind mit Gummiketten, bekannt als Silospezialketten, ausgestattet. Die Ketten bieten dem Fahrer ein ausgezeichnetes Steigverhalten und absolute Sicherheit im Silo, auch bei steilen Kanten. „Durch die breiten Ketten ist ein höherer Einbau als mit einem Radfahrzeug möglich. Steile Silageberge sind keine Herausforderungen für den PistenBully“ sagt von Campen begeistert.

Der PistenBully GreenTech ist des Weiteren einsetzbar für Mäh- und Mulcharbeiten, Torfeinsätze und andere Verschiebearbeiten im unwegsamen Gelände. Mit einem durchschnittlichen Kraftstoffverbrauch ab 13 Liter pro Stunde, abhängig von den Einsatzbedingungen zählt der PistenBully zu den Geringverbrauchern. Ein einzelnes Fahrzeug schafft es, bis zu 200 Tonnen Silage pro Stunde einzubauen. Eine vergleichbare Menge müsste z. B. mit 2 Radladern eingebracht werden.



„Durch den geringeren Verbrauch und die gleichzeitig höhere Leistung zeigt der PistenBully hier seine bedeutenden Vorteile gegenüber anderen Walzfahrzeugen“ stellt von Campen heraus.

## Service der Extraklasse

Ein großes Lob spricht Stefan von Campen dem Kundenservice der Kässbohrer Geländefahrzeug AG aus: „Die Wartung ist sehr einfach gehalten und der Service seitens Kässbohrer schnell und unkompliziert.“ Wir von der Kässbohrer Geländefahrzeug AG freuen uns sehr über dieses Statement! Denn Verlässlichkeit steht für uns an erster Stelle.



# Verstärkung für GreenTech



Die Sonderfahrzeuge haben bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG schon immer einen besonderen Stellenwert. Mit dem PistenBully GreenTech stehen verschiedenste Umbauten für mannigfaltige Einsätze im unwegsamen Gelände zur Verfügung – eben überall dort, wo transportiert, gearbeitet und bewegt werden muss. Die PistenBully GreenTech sind die Ganzjahres-Maschinen, die auf steilen Hängen ebenso gut zum Einsatz kommen wie auf äußerst empfindlichen Untergründen wie Silos in Biogasanlagen oder Naturschutzgebieten.

Um die hohen Anforderungen des Marktes und die komplexen technischen Fragestellungen detailliert

empfehlen und erklären zu können, steht Ihnen mit Johannes Linder seit dem 1. September 2015 ein kompetenter Ansprechpartner im Verkauf GreenTech zur Verfügung.

Der Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH) Johannes Linder ist nicht nur durch seine Schwerpunkte während des Studiums bestens zum GreenTech-Verkäufer qualifiziert, sondern auch durch berufliche Erfahrungen im Bereich Silagetechnik und Ladewagen, wo er bis jetzt als Produktmanager eines großen europäischen Herstellers tätig war. Und dass er auf einem landwirtschaftlichen Hof aufgewachsen ist, rundet sein Know-how erst recht ab. All diese Erfahrungen fließen in seine neue Tätigkeit als Ihr fachkundiger Ansprech-

partner rund um das Thema Verkauf GreenTech ein. Wir begrüßen unseren neuen Kollegen herzlich und wünschen viel Erfolg bei seinen Herausforderungen!

## Kontakt:

Johannes Linder  
Vertrieb GreenTech  
Telefon +49 (0)7392 900-422  
Mobil +49 (0)171 4036217  
johannes.linder@pistenbully.com

# Russland: Neue Vertretung

Ein junges Team, erfahren und engagiert



Prime Pride-Geschäftsführer Sergei Orlov



Evgenija Sedykh, Vertrieb

Seit dem 1. Juli 2015 wird PistenBully in Russland und Weißrussland von der Firma Prime Pride aus Samara vertreten. Im Jahre 2014 gegründet, entstand Prime Pride aus jungen und ambitionierten Menschen, die schon seit langem mit und für PistenBully arbeiten. Neben PistenBully vertritt das Unternehmen weitere namhafte Marken von Spezialfahrzeugen für besondere umweltschonende Einsätze. Die 14 Mitarbeiter, davon 4 Mechaniker, haben große Erfahrung mit dem Verkauf und der Lieferung von PistenBully für verschiedene Welt- und Europameisterschaften sowie rund um die Olympischen Spiele in Sotchi.

Prime Pride kann auf unsere auch in Russland und Weißrussland bekannte und gelebte Unterstützung bauen. Kundenorientierung schreibt der Prime Pride-Geschäftsführer Sergei Orlov genauso wie Pisten-

Bully ganz groß. Das spiegelt sich auch im After-Sales-Service wider: Die Spezialisten vom Kundendienst verfügen über einen reichen Erfahrungsschatz beim Service von PistenBully, was unseren russischen und weißrussischen Kunden zuverlässig eine kompetente technische Unterstützung gewährleistet.

### Prime Pride

Die Firma Prime Pride hat ihren Sitz in Samara, einer Industriestadt im Südosten des europäischen Teils von Russland, an der Wolga. Mit mehr als einer Million Einwohnern ist Samara die sechstgrößte Stadt Russlands. Prime Pride verfügt über ein Lager an gebrauchten Fahrzeugen und eine Werkstatt, die genug Platz für die Reparaturarbeiten aller Art bietet.



Neuer Stand, neues Outfit: Die gesamte Vertriebs- und Servicemannschaft präsentiert sich zusammen mit Michi Klemera, dem Geschäftsführer von Luis Trenker, auf der InterAlpin in legerem Cord!

## Kooperation unter Berglern

Top gestylt auf der InterAlpin

Seit diesem Frühjahr besteht zwischen dem Südtiroler Mode- und Lifestylelabel LUIS TRENKER und dem Hause Kässbohrer Geländefahrzeug AG eine weiterführende Kooperation der beiden Marken.

Neben der Einkleidung der Mitarbeiter, zum Beispiel der gesamten Außendienst-Mannschaft mit alpin-modernen Sakkos und Blazern für die InterAlpin, freuen wir uns auf weitere gemeinsame Projekte in der nächsten Zeit.

## Japan: Erster ParkPro

In Ikenotaira Onsen Skijo 

Ende März hat die japanische Vertretung der Kässbohrer Geländefahrzeug AG gemeinsam mit dem Gebietsverkaufsleiter Japan eine zweitägige Fahrzeugvorführung im Skigebiet Ikenotaira Onsen Skijo durchgeführt.

Ikenotaira liegt circa 300 Kilometer nordwestlich von Tokio. Das Skigebiet ist das erste in ganz Japan, welches einen ParkPro aus dem Hause Kässbohrer Geländefahrzeug AG gekauft hat. Es konnten aber nicht nur Erfahrungen mit dem ParkPro gesammelt werden, auch der PistenBully 400 Park und der PistenBully 400 waren für Vergleichszwecke mit vor Ort. Insgesamt nahmen 60 Skigebiete und somit etwa 130 Personen die Gelegenheit wahr, die Fahrzeuge ausgiebig zu testen.



Begeisterte PistenBully-Fahrerin: Kei Kawamura

Eine weitere Besonderheit in Ikenotaira Onsen Skijo ist, dass der neu gekaufte ParkPro von einer Frau gefahren wird. Kei Kawamura ist 30 Jahre alt und fährt seit rund vier Jahren PistenBully. Positiv aufgefallen ist ihr der PistenBully 400 ParkPro durch die sehr gute Ergonomie des Joysticks, der ausgeklügelten Sticksteuerung sowie durch seine enorme Wendigkeit auf der Piste.



Einfach und kundenorientiert: mit einer individuellen Zahlenkombination kann der Fahrer sein Ersatzteil-Paket rund um die Uhr abholen.

## Ersatzteile pünktlich abholen

Rote Abholboxen für ET-Pakete

Auch außerhalb der Öffnungszeiten können bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG in Laupheim dringend benötigte Ersatzteile direkt abgeholt werden.

Kurz vor 16 Uhr – und Stau auf der A7. Der LKW sollte jetzt eigentlich schon in Laupheim sein, um wichtige Ersatzteile für Tschechien abzuholen. Denn dort steht ein PistenBully auf der frisch verschneiten Piste und wartet auf ein neues Antriebsrad.

Kein Problem – ein Anruf bei der Kässbohrer Geländefahrzeug AG und der Fahrer kann den Stau entspannter nehmen. Denn am Werk in Laupheim stehen vor dem Tor drei Abholboxen, mithilfe derer Ersatzteile auch außerhalb der Öffnungszeiten abgeholt werden können. Der Spediteur erhält von seinem PistenBully-Ansprechpartner für Ersatzteile telefonisch eine Zahlenkombination sowie die Nummer seiner Box und gibt diese an den Fahrer weiter. Das Ersatzteilpaket wird in der Box für ihn hinterlegt. So kann er mit seinem Code das Paket auch zu später Stunde abholen und pünktlich zum Auftraggeber bringen. Gerade PistenBully-Kunden aus den nahe gelegenen Gebieten wie Allgäu und Schwarzwald oder GreenTech-Kunden nehmen dieses Angebot gerne und oft wahr. Aber zum Beispiel auch nach Osteuropa werden auf diesem Wege zahlreiche Bestellungen geliefert – und sichergestellt, dass der Kunde seine Teile trotz des Staus noch pünktlich bekommt. Damit der PistenBully bald wieder seine Bahnen zieht!

# Luftpost nach Japan

Und weiter ins ewige Eis 

Nach ersten Expeditionen in den Jahren 1910 bis 1912 als Fortsetzung von Walfang und Tiefseefischerei stieg Japan ab 1956 mit der festen Showa-Station in die Antarktis-Forschung ein. Die Koordination liegt beim National Institute of Polar Research (NIPR), das bereits 2012 einen PistenBully 300 mit Kabine und Kran für Traversen sprich die Versorgung zwischen den Stationen erworben hat. Jüngst wurde nun ein PistenBully 100, der als Stationsfahrzeug bspw. zur Durchführung wissenschaftlicher Untersuchungen eingesetzt wird, mit dem Flugzeug nach Japan ausgeliefert. Von dort geht es dann mit einem Expeditionsschiff weiter in die Antarktis.



PistenBully 100 auf dem Rollfeld Flughafen Frankfurt/Main



Fest verzurrt geht es in Richtung Japan



Verladung im Hafen von Tokio



PistenBully 100 im Einsatz auf der japanischen Station Syowa (Antarktis)



Das ganze Marketing-Team: Patricia Röhl, Thilo Vogelgsang, Heike Mathes, Sabine Denzler, Martin Uhlmann (von links nach rechts).

## Neuigkeiten aus dem Marketing

Seit dem 1. Juli ist Thilo Vogelgsang unser neuer Marketingleiter

Im Hause Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat mit Thilo Vogelgsang ein ausgemachter Marketingprofi die Verantwortung für die Abteilung Marketing und Kommunikation übernommen. Nach mehreren Stationen in namhaften Unternehmen aus verschiedenen Branchen verfügt der 49-jährige Diplom-Betriebswirt (BA) über einen großen Erfahrungsschatz in allen Bereichen von Marketing, Branding und Vertrieb.

In seiner neuen Aufgabe verantwortet Thilo Vogelgsang die gesamten Marketingaktivitäten sowie die Unterstützung für den Vertrieb der Kässbohrer Geländefahrzeug AG mit dem Ziel, das positive Image der Marken PistenBully, PowerBully, SNOWsat und BeachTech weiter zu stärken und in die Zukunft zu begleiten.

Er kann sich auf ein erfahrenes Team verlassen, in dem jeder jeden unterstützt und auch bei den Aufgaben

der anderen einspringt: Martin Uhlmann, Fachmann für alles rund um Fotografie, Film und Druck, ist unter anderem auch unser Experte für Messen und Events sowie die gesamte Werbeausstattung.

Heike Mathes hat immer ein offenes Ohr für Ihre Fragen und ist die Ansprechpartnerin für unsere Werbearbeit und den Webshop.

Patricia Röhl ist vor allem zuständig für die Pressearbeit rund um alle Produktbereiche, ist Chefredakteurin der Kundenmagazine und freut sich immer über Ihre Nachrichten und Fotos aus der Praxis.

Bei Sabine Denzler liegt unter anderem die Verantwortung für alles, was mit den Websites zu tun hat – sie textet, gestaltet und pflegt den Internetauftritt unserer Produktbereiche.

Immer auf der Suche nach Optimierung

## Kombikette Plus für PistenBully 600 SCR/600 SCR W



Neue Anordnung, neue Form: die Bestückungselemente der Kombikette Plus für bessere Steigfähigkeit und Schubkraft

**Bis ein Produkt für uns perfekt ist, wird stets daran weiter optimiert. Wir nehmen uns Ihre Impulse sehr zu Herzen, stellen in Frage, testen Alternativen, entwickeln weiter. So auch bei der Kombikette Plus. Dank weiterer Überarbeitungen wieder ein Schritt näher an der Perfektion.**

Diese Allround-Kette ist die perfekte Kombination aus einem leichten Aluminiumsteg und einer hochfester Stahl-Verschleißschiene. Die leistungsstarken und extrem widerstandsfähigen breiteren Kettenstege stehen für hohe Standfestigkeit und optimale Kraftübertragung. Die Kombikette Plus ist überall einsetzbar, vom „normalen“ Gelände bis zum Steilhang und garantiert optimales Fahr- und Steigverhalten bei jeder Art von Schnee.

Die neue Anordnung mit 7 Bändern verteilt die auftretenden Kräfte gleichmäßiger und entlastet die Kettenstege und Gummibänder. Die versetzte Anordnung der Bestückungselemente bietet verbesserte Steigeigenschaften und reduziert die Vibration. Durch die Vereinigung von Seitenführungselement und Spike reduziert sich die Teilevielfalt noch weiter. Der neue Kegelspike dringt noch sauberer ins Eis ein, bietet so einen insgesamt besseren Halt und durch die integrierte Seitenführung vor allem auch einen optimierten Seitenhalt.

Die neue Geometrie des Triebgrades lässt die Spurbügel sanfter ein- und ausrollen. Geringere Vibrationen und eine wesentlich verbesserte Laufruhe sind das Ergebnis. Symmetrische Ketten und eine insgesamt reduzierte Teilevielfalt machen die Bestellung, Bevorratung und Montage der Ersatzketten bzw. -stege viel einfacher. Verbesserte Materialien runden die Überarbeitung ab. So können Sie sich auf eine nochmals gestiegene Steigfähigkeit und bessere Schubkraft verlassen.



Christian Zimmermann im Einsatz

## Eco-SnowDrive

# Senken Sie Ihre Kosten mit ein paar Tipps und Tricks

Eco-SnowDrive ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensstrategie BLUEIQ. Mit den Maßnahmen im Rahmen von BLUEIQ leisten wir einen Beitrag zur verantwortlichen Gestaltung der Zukunft. Als Weltmarktführer sind wir überzeugt davon, dass technologische Innovationen in ganzheitliche Konzepte eingebunden sein müssen. Deshalb verknüpfen wir ökologische, soziale und ökonomische Zusammenhänge. Unseren Kunden bringt das mehr Nutzen und höhere Wirtschaftlichkeit, uns allen eine bessere Umwelt.

### Pistenmanagement vor Ort

Moderne Technik effizient einsetzen und das Fahrerpotenzial voll ausschöpfen. Mit ein paar Tipps und Tricks lassen sich nicht nur Kosten senken – auch die Qualität der Pistenpräparierung kann gesteigert werden. Kraftstoffverbrauch und Schadstoffausstoß lassen sich reduzieren: zum einen natürlich durch die Fahrweise, aber einfach auch durch optimierte Abläufe.

### Was bringt eine Eco-SnowDrive Schulung?

Die Fahrer werden für eine ökonomisch und ökologisch verantwortungsvolle Fahrweise sensibilisiert. Wir entlarven Zeitfresser bei der Pistenpräparierung und zeigen auf, wo Wege eingespart werden können. Aber auch wo aufgrund der starken Nutzung eine intensive Präparation notwendig ist. Wir schulen Ihre Fahrer auf Ihren eigenen PistenBully und vermitteln damit eine auf den jeweiligen Fahrzeugtyp abgestimmte Fahrweise und ggf. den idealen Einsatz der Winde. Mit Eco-SnowDrive beantworten wir Fragen wie: Wo ist der ideale Ankerpunkt, um Kosten und Verschleiß zu senken und um die Effektivität zu erhöhen? Wo platziere ich die Schneilanzen, um die Präparation nicht zu beeinträchtigen? An welchen Stellen kann ich mit dem PistenBully am besten drehen? Aber auch der Umgang mit Maschinenschnee, insbesondere wie dieser optimal in die natürliche Schneedecke eingearbeitet wird, ist Inhalt der Eco-SnowDrive Schulung. Und auch Themen wie verbesserte Kommunikation der Fahrer untereinander stehen auf der Tagesordnung. Am Ende stehen ein niedrigerer Kraftstoffverbrauch, eine Senkung der Verschleißkosten sowie eine Verringerung der Umweltbelastung.

Sie interessieren sich für eine Eco-SnowDrive Schulung in Ihrem Gebiet?  
Dann kontaktieren Sie Christian Zimmermann.



#### Kontakt:

Christian Zimmermann  
Gebietsverkaufsleiter SNOWsat – Eco-SnowDrive  
Telefon +49 (0)7392 900-418  
Mobil +49 (0)151 65521910  
christian.zimmermann@pistenbully.com



Verantwortlich in die Zukunft



PistenBully Schulungen machen auch Spaß

## Schulungen 2015

# Fit für die neue Saison

Wir glauben: „Lernen muss Spaß machen“, so wie der Job auch. Denn Motivation ist entscheidend für den Lernerfolg – und das zahlt sich dann in der Werkstatt und auf der Piste aus. Deshalb gestalten wir unsere Schulungen sehr praxisnah, abwechslungsreich und mit vielen praktischen Abschnitten.

Fahrer und Werkstattmitarbeiter kennen das: Der Job rund um einen PistenBully ist geprägt von Leidenschaft und Begeisterung für das Fahrzeug und seine Technik. Man will seinen PistenBully in- und auswendig kennen und das Maximum aus ihm herausholen.

Aus diesem Grund haben wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden unser Schulungsprogramm weiter ausgebaut und inhaltlich optimiert. Alle Kurse sind konsequent auf die Praxis ausgerichtet, verbessern die Qualität und Sicherheit auf der Piste und ermöglichen einen noch effizienteren Betrieb.

Sie möchten gerne mehrere Kurse belegen, aber nur ein einziges Mal anreisen? Kein Problem: Die Termine sind so gelegt, dass Sie in den einzelnen Kalenderwochen an unterschiedlichen Workshops teilnehmen können.

Genaue Informationen zur Anmeldung finden Sie auf unserer Website. Dort können Sie auch die komplette Schulungsbroschüre als PDF herunterladen. Wichtig: Bitte melden Sie sich frühzeitig an, da die Anzahl der Kursteilnehmer begrenzt ist.

Lehrgangsart	Kennziffer	Fahrzeugtyp	Zeitpunkt	Tage	Kosten
Grundlehrgang Werkstattpersonal	2.15	alle Typen	KW 47 (16.–18.11.2015)	2	280,00 €
			KW 50 (07.–09.12.2015)	2	280,00 €
Technik-Information Fahrer- und Werkstattpersonal	T.15	alle Typen	KW 49 (30.11.15)	1	140,00 €
			KW 49 (01.12.15)	1	140,00 €
			KW 51 (14.12.15)	1	140,00 €
			KW 51 (15.12.15)	1	140,00 €
Windentheorie/ Aufbaulehrgang Werkstattpersonal	W.15	4/4,5t Winde	KW 42 (13.–14.10.2015)	1	140,00 €
			KW 47 (19.–20.11.2015)	1	140,00 €
Grund-/ Aufbaulehrgang Fahrer- und Werkstattpersonal	P.15	Paana	KW 49 (03.–04.12.2015)	1,5	210,00 €
Aufbaulehrgang Werkstattpersonal	100.15	100	KW 44 (29.–30.10.2015)	1	140,00 €
			KW 48 (26.–27.11.2015)	1	140,00 €
			KW 50 (09.–10.12.2015)	1	140,00 €
	400.15	400	KW 44 (28.–29.10.2015)	1	140,00 €
			KW 48 (23.–24.11.2015)	1	140,00 €
			KW 50 (10.–11.12.2015)	1	140,00 €
	600.15	600	KW 42 (12.–13.10.2015)	1	140,00 €
			KW 47 (18.–19.11.2015)	1	140,00 €
			KW 48 (24.–25.11.2015)	1	140,00 €
CAN-Technologie/ Grundlehrgang Werkstattpersonal	600CAN.15	600	KW 48 (25.–26.11.2015)	1	140,00 €

# Aus dem PistenBully-Shop

Unsere neuesten Fanshop-Artikel



€ 12,90\*

**PistenBully Flex Basecap BLUEIQ**  
Mit PistenBully Schriftzug und BLUEIQ Logo.  
**Größe:** Einheitsgröße  
**Farbe:** rot mit weißer Stickung  
**Material:** 100 % Polyester



€ 28,90\*

**PistenBully Multitool**  
Multifunktionswerkzeug mit 12 Funktionen:  
Zange mit Drahtschneider, Feile, Säge, Schlitz- und Kreuzschlitzschraubendreher, Glasbrecher, Bitadapter mit 9 Bits, Kapselheber, Dosenöffner, Klinge und Gürteltasche.  
**Größe:** 95 x 43 x 24 mm  
**Farbe:** silber  
**Material:** rostfreier Stahl  
**Marke:** Richartz



€ 44,90\*

**ParkPro Hoodie**  
Sportlicher Kapuzen Hoody, Brust- und Schulterbereich heben sich farblich ab. Mit einer ParkPro Stickung versehen.  
**Größe:** L – XXL  
**Farbe:** grau/schwarz  
**Material:** 63 % Baumwolle, 37 % Polyester  
**Marke:** Urban Classics



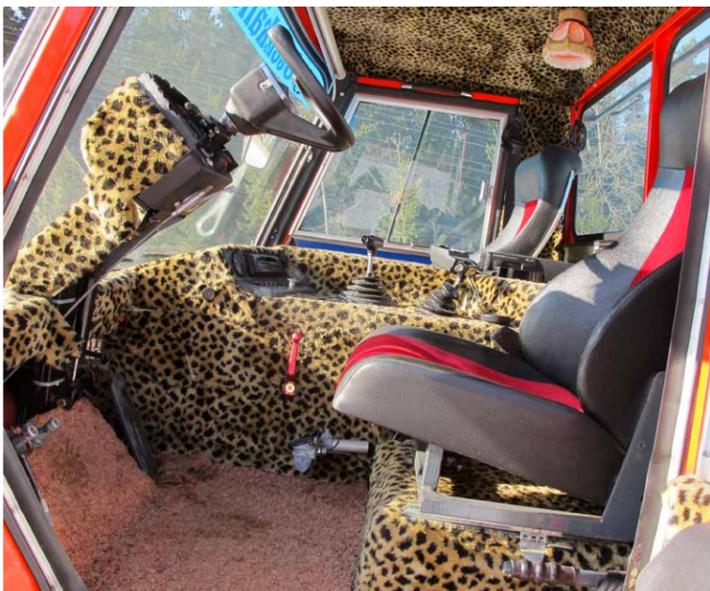
€ 9,90\*

**ParkPro Cap**  
Das Original Snapback Visor Cap mit gesticktem ParkPro Logo. Größenverstellbar mit Kunststoffverschluss auf der Rückseite.  
**Farbe:** schwarz  
**Material:** 100 % Baumwolle

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

## Sie haben ebenfalls einen ganz besonderen PistenBully?

Dann freuen wir uns über die Zusendung Ihrer Fotos, die wir künftig an dieser Stelle einem breiten Publikum zeigen wollen! Senden Sie ihre Mail an: [info@pistenbully.com](mailto:info@pistenbully.com)



Der 34 Jahre alte PistenBully mit der etwas anderen Innenausstattung vom Skigebiet Stenkällgården in Süd-Schweden

Schneekatze im Tiger-Look

Besuchen Sie uns auch auf Facebook!

# Termine 2015/16

**Oktober 2015**

**14.10. – 16.10.2015, Deutsche Seilbahntagung**  
Miesbach, Deutschland

**Messe PowerBully**



**29.09. – 01.10.2015, ICUEE International Construction & Utility Equipment Exposition**  
Louisville, Kentucky (KY), USA

**April 2016**

**11.04. – 17.04.2016, bauma**  
München, Deutschland  
PowerBully auf der bauma

THE HEARTBEAT OF OUR INDUSTRY  
**bauma 2016**  
April 11–17  
Munich

**13.04. – 15.04.2016, Mountain Planet**  
Grenoble, Frankreich



## Leserumfrage

Nehmen Sie bis zum **30.10.2015** unter [survey.pistenbully.com](http://survey.pistenbully.com) teil und sichern Sie sich ein PistenBully 600-Modell (Maßstab 1:87).



## Der BIG DEAL im September

**BIG DEAL**



~~€ 148.000~~  
€ 92.000

Jeden Monat gibt es auf [pistenbully.com](http://pistenbully.com) einen gebrauchten PistenBully zu einem sensationell günstigen Preis. Im September bietet die Kässbohrer Geländefahrzeuge AG einen **PistenBully 300 PREMIUM**, Baujahr 2005 an. **Bestellnummer 700.82512691**



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