

Die Qualität ist gestiegen

ISR-INTERVIEW Worauf kommt es bei Masterplänen an? Welche Anforderungen haben Kunden an die Seilbahnplanung? **Stephan Salzmann, Geschäftsführer von Salzmann Ingenieure aus Bregenz, im Gespräch über wichtige Erfahrungen und aktuelle Trends.**

ISR: Salzmann Ingenieure erstellt seit über einem halben Jahrhundert Masterpläne für Kunden und setzt Projekte um. Wie wichtig ist Erfahrung?

Stephan Salzmann: Wenn wir beauftragt werden, wissen wir zu Beginn nur wenig über die Historie, Herausforderungen und Chancen eines Skigebiets. Die Informationen müssen wir uns zuerst beschaffen, indem wir beobachten, Workshops abhalten, Gespräche mit den Stakeholdern führen, Daten erheben. Es geht um die Basis, was wirklich wichtig ist und welche Zielrichtung verfolgt werden soll. Daraus ergeben sich eine Reihe von Fragen, die sich je nach Skigebiet anders stellen. Das Beschaffen von Informationen und das richtige Einordnen und Weiterverarbeiten dieser ist Erfahrungssache. Das lernt man mit der Zeit. Ein weiterer Aspekt ist die technische Erfahrung: Sie ermöglicht es, mit wenig Aufwand eine Erstauswahl zu treffen, was seilbahntechnisch sinnvoll ist oder nicht.

wandelt. Für die Entscheidungsträger im Aufsichtsrat oder die Unternehmensführung erstellen wir 3D-Animationen, damit sie sich alles bildlich vorstellen können.

ISR: Haben die letzten Jahre etwas verändert?

Stephan Salzmann: Seit der Corona-Pandemie und der Energiekrise ist ein Umdenken im Gange. Bis vor wenigen Jahren hat man, wenn eine Seilbahn 20 bis 25 Jahre in Betrieb war, immer in Richtung Neubau gedacht. Mittlerweile sind die finanziellen Ressourcen knapper geworden. Der Skimarkt ist ein Verdrängungsmarkt, die Kosten sind aufgrund der Energiekrise und Teuerung extrem gestiegen. Die bestehende Infrastruktur möglichst lang zu nutzen und entsprechend nachhaltig weiterzubetreiben, wird dementsprechend zur unternehmerischen Notwendigkeit. Die Qualität der Anlagen ist im Vergleich zu früher zudem besser geworden, was eine längere Betriebsdauer möglich macht. Ein weiteres Thema



Für die Skigebietsplanung werden 3D-Tools verwendet. Die Voraussetzungen vor Ort, die geplanten Varianten etc. können in 3D-Animationen dargestellt werden und machen die Planung noch verständlicher.

ISR: Sie haben Herausforderungen angesprochen. Was ist heute wichtiger als damals?

Stephan Salzmann: Das Gründungsprojekt von Salzmann Ingenieure war die Neuplanung des Skigebiets Mellau im Bregenzer Wald in Vorarlberg. Damit hat sich mein Vater selbstständig gemacht. In den 1970ern waren Neuerschließungen von Skigebieten noch möglich. Die Skigebietsplanungen sind die Masterpläne von heute und doch ist das etwas ganz anderes. Der Arbeitsaufwand auf Planungsseite und die notwendige Qualität der Planung sind um einiges höher als früher. Damals ist man noch mit einem Strich auf einer Landkarte im Maßstab 1:25.000 in erste Behördengespräche gegangen. Heute müssen bei Vorabgesprächen mit den Behörden schon detaillierte Angaben über die Stationen und Stützen gemacht werden. Die ökologischen Aspekte von Projekten sind wesentlich wichtiger geworden, aber auch die Art und Weise, wie eine Planung präsentiert wird, hat sich ge-

sind die Senkung des Energiebedarfs sowie die Energiegewinnung selbst. Bei der Planung von Projekten setzen wir Tools ein, die uns helfen abzuschätzen, wo eine Photovoltaik-Anlage sinnvoll ist. Mit Windkraft auf den Bergen ist man noch nicht ganz so weit, aber das kommt vielleicht auch noch. Energieautarkie wird für Seilbahnunternehmen eine zunehmend größere Rolle spielen.

ISR: Wie lange „hält“ ein Masterplan? Wie viel Arbeit ist im laufenden Betrieb notwendig?

Stephan Salzmann: Man startet immer mit einem gewissen Optimal-Modell, das die Wünsche der Gäste und die Anforderungen der Betreiber bestens widerspiegelt. Dann gilt es, die Mühen der Ebene zu bewältigen. Vorausgesetzt sind das Okay der Behörden im Bereich Naturschutz und Naturgefahren, das Einverständnis der Grundbesitzer und nicht zuletzt die Zustimmung der Finanzgeber. Die Nachhaltigkeit aus

ökologischer und ökonomischer Sicht ist unumgänglich.

ISR: Wie offen sind Ihre Kunden für neue Ideen, für ein Um-die-Ecke-Denken?

Stephan Salzmann: Das ist sehr unterschiedlich. Manche kann man gleich begeistern, andere muss man mit Argumenten überzeugen. Einen Masterplan darf man sich aber nicht so vorstellen, dass wir als Planer mit zehn neuen Ideen alle ins Staunen versetzen. Wenn das so wäre, würden sich die Verantwortlichen eines Unternehmens selbst ja nichts über ihre Zukunft überlegt haben. Es gibt in jeder Richtung Aufgabenstellungen und Herausforderungen, und da starten wir los.



„Letztendlich sind Entscheidungen, die sich aufgrund der Datenlage ergeben, mit Wissen, Erfahrung und Bauchgefühl abzustimmen“, so Stephan Salzmann, Geschäftsführer Salzmann Ingenieure.

ISR: Zum Beispiel das erweiterte Sommerangebot?

Stephan Salzmann: Absolut, das hat sich sehr geändert. Wir müssen bei jeder Planung einer Anlage den Sommerbetrieb mitdenken. Ein aktuelles Ausführungsprojekt in der Steiermark als Beispiel: Die neue *Kaiblinggratbahn* ist eigentlich als 8er-Sesselbahn für den Winter konzipiert, hat aber die Option, im Sommer als reine Kabinenbahn betrieben zu werden.

ISR: Wie begleiten Sie Ihre Kunden im ganzen Prozess?

Stephan Salzmann: Für den Bereich Seilbahnen bieten wir die komplette Planungsdienstleistung an. Begonnen von ersten Überlegungen über den Masterplan selbst bis zur Projektentwicklung, Genehmigungsplanung, Detailplanung oder Ausschreibung der Seilbahntechnik. Wenn gewünscht – und die Konstellation für beide Seiten passt – betreuen wir die Projekte bis zur Umsetzung. Das ist aber keine Voraussetzung, denn wir machen auch Masterpläne für Projekte, bei denen wir an der Umsetzung nicht mehr beteiligt sind. Zusammengefasst: Wir arbeiten dort, wo man uns braucht.

ISR: Orientieren sich die Planungskosten an der Projektgröße?

Stephan Salzmann: Das hängt jeweils vom Aufwand ab. Es gibt große Skigebiete mit einer vorhandenen und gut aufbereiteten Datenlage, dann ist der Aufwand vergleichsweise geringer als dort, wo wir mehr Zeit in die Ist-Stand-Erhebung investieren müssen. Üblicherweise erstellen wir nach einem Erstgespräch – und oft einer Erstbefahrung – ein Angebot mit einer Obergrenze X. Wir wissen, dass in dieser Phase die Finanzierung für das Projekt noch nicht steht und Kunden die Planung aus dem laufenden Budget bestreiten müssen. Wir versuchen daher, mit überschaubarem Aufwand die besten Ideen zu generieren.

ISR: Welche Tipps haben Sie für potenzielle Auftraggeber für die Zusammenarbeit mit Planungsbüros?

Stephan Salzmann: Wichtig ist, im Vorfeld Ideen aus dem Unternehmen sowie dem direkten Umfeld zu sammeln. Welche Überlegungen erwachsen aus dem täglichen Betrieb? Außerdem das Sammeln von Daten wie Erstzutritte, Frequenzen usw. der bestehenden Anlagen. Interessante Ergebnisse erhält man zum Beispiel aus Skifahrerstromanalysen.

Dann gilt es, ergebnisoffen in den Prozess zu gehen. Kontraproduktiv ist ein Auftrag für einen Masterplan, nur um seine eigenen Ideen abzusichern. Damit nimmt man sich die Möglichkeiten, neue Wege zu gehen. Und nicht zuletzt ist meine Empfehlung, auf den richtigen Partner zu setzen.

ISR: Welche Projekte begleiten Sie momentan – etwa in der Schweiz – oder haben Sie zuletzt umgesetzt?

Stephan Salzmann: Unternehmen müssen in der Planungsphase sehr vorsichtig sein, welche Informationen an eine breite Öffentlichkeit gelangen dürfen. Über konkrete Masterpläne aktueller und noch nicht umgesetzter Projekte dürfen wir deshalb nicht sprechen – hier gibt es Geheimhaltungsvereinbarungen. Derzeit verfolgen wir in der Schweiz einen hochinteressanten Masterplan über eine spektakuläre Verbindung zweier Gebiete, wobei es stark um den Impact dieser Idee auf die einzelnen Destinationen geht. Eine große Idee, die – wenn man sie zu früh enthüllt – verunmöglicht werden könnte. In der Schweiz haben wir schon Masterpläne erstellt, zum Beispiel für Gstaad oder am Pizol. In Österreich gab und gibt es einige Projekte wie in Lech am Arlberg, Bad Kleinkirchheim, Hochfügen, im Gasteinertal, am Dachstein in Haus im Ennstal oder am Semmering.

heimhaltungsvereinbarungen. Derzeit verfolgen wir in der Schweiz einen hochinteressanten Masterplan über eine spektakuläre Verbindung zweier Gebiete, wobei es stark um den Impact dieser Idee auf die einzelnen Destinationen geht. Eine große Idee, die – wenn man sie zu früh enthüllt – verunmöglicht werden könnte. In der Schweiz haben wir schon Masterpläne erstellt, zum Beispiel für Gstaad oder am Pizol. In Österreich gab und gibt es einige Projekte wie in Lech am Arlberg, Bad Kleinkirchheim, Hochfügen, im Gasteinertal, am Dachstein in Haus im Ennstal oder am Semmering.

ISR: International blicken Sie zuletzt vermehrt in Richtung Indien ...

Stephan Salzmann: Eigentlich waren wir immer schon international aktiv. Es gab einige Projekte in Sierra Nevada, in Südtirol, Deutschland und wie erwähnt in der Schweiz. In Indien erstellen wir jedoch nicht Masterpläne für Skigebiete, sondern sind in die Planung urbaner Projekte und Tourismusprojekte – sprich Anbindung von Tempelanlagen etc. – eingebunden.

ISR: Urbane Seilbahnen scheinen immer begehrt zu werden – außer in Europa?

Stephan Salzmann: Wir glauben definitiv daran, dass urbane Seilbahnen mittelfristig in der Städteplanung eine Rolle spielen werden. Außerhalb Europas hat man erkannt, dass Seilbahnen unter gewissen Rahmenbedingungen hervorragend geeignet sind, um Verkehrsprobleme zu lösen. Sie können schnell umgesetzt werden, sind vergleichsweise kostengünstig und in Bezug auf den CO₂-Fußabdruck im Gesamtprojekt gesehen sehr vorteilhaft.

In Europa sieht man leider nach wie vor noch mehr die Nachteile, und die Entscheidungsträger bleiben vorsichtig. Varanasi und Shimla sind zwei unserer Vorzeigeprojekte in Indien. Wir sammeln dort unsere Erfahrungen und sobald es hier mit urbanen Seilbahnen losgeht – was in absehbarer Zeit sein wird –, sind wir bereit.

Danke für das Gespräch.

Thomas Schweighofer

Das Interview wurde Anfang Juli telefonisch geführt.