

# WINTERSTEIGER NEWS



## Sehr geehrte WINTERSTEIGER Partner!

In manchen Wintersportgebieten ist noch der Schnee des letzten Winters zu sehen und trotzdem ist die Saison 07/08 schon Schnee von gestern. Viele von Ihnen erholen sich von den intensiven Monaten, andere sind bereits voll im Sommergeschäft. Es wird nicht lange dauern und Sie werden sich wieder mit den Vorbereitungen auf den nächsten Winter beschäftigen.

Dabei möchten wir Sie mit der neuen Auflage der WINTERSTEIGER News unterstützen. Wir haben für Sie einen Rückblick auf Messen, Erfahrungsberichte und Interviews von Discovery- und Tunejet-Anwendern, Neuheiten im Bereich Bindungsüberprüfung und das Neueste aus dem internationalen Umfeld vorbereitet. Einen Schwerpunkt bildet dabei das Thema Verleihsoftware. Hier haben wir unser Team verstärkt und arbeiten intensiv an der Zusammenführung der Softwareprodukte Easyrent und SRC.

Auch in allen anderen Bereichen orientiert sich WINTERSTEIGER weiterhin an Ihren Anforderungen und arbeitet intensiv an der Verbesserung und Weiterentwicklung der Produktlinien. Zusätzlich investiert WINTERSTEIGER in den nächsten 2 Jahren EUR 15 Mio. in die Optimierung von Fertigung und Logistik. Mehr dazu lesen Sie in dieser Ausgabe der WINTERSTEIGER News.

Ihr  
Wolfgang Berghammer

Seite 4



## Discovery – bereits über 250 Module am Markt!

Seite 2



### Messe-Augenblicke

Seite 3



### Neuprodukte 2008

Seite 5-10



### Wir haben uns für einen Roboter entschieden!

Seite 14



### Sport STOCK setzt auf Easyrent

Seite 16



### WINTERSTEIGER investiert EUR 15 Mio.

## Terminavis

**WINTERSTEIGER Service- und Verleihfachmesse vom 25. – 27. August 2008**  
**Ausstellungshalle, Zentrale Ried im Innkreis**



# Messe-Augenblicke

WINTERSTEIGER im neuen Corporate Design. Auf über 650 m<sup>2</sup> präsentierte sich WINTERSTEIGER auf der ISPO in München im neuen Design.



Beim bereits traditionellen "Branchentreff" am ersten Messetag traf sich auch dieses Jahr die Sportbranche am WINTERSTEIGER-Stand. Geladene Experten, wie Michael Berner (DSV-Sicherheitsexperte) und Herbert Fischer



(TÜV-München), beantworteten Fragen rund um das Thema Bindungseinstellung gemäß gültiger Normen. Doch insgeheim wartete vor allem das männliche Publikum auf die Präsentation des neuen erotischen Service-Kalenders. Galt es doch, ein Exemplar mit



Autogrammen der anwesenden Models zu ergattern. Bei Cocktails – serviert vom österreichischen Cocktail-Staatsmeister Michael Thomas – und Snacks konnten sich die rund 500 Besucher wieder abkühlen.



Andreas Stock (Sport Stock, Kaltenbach/Ö) freute sich über den Gewinn einer Speedtronic Pro gratis für eine Saison.

## WINTERSTEIGER zeigt sich von seiner besten Seite Erfolgreich auf der ÖSFA, SIA, PROWINTER und SWISSPO



ÖSFA Salzburg



SIA Las Vegas



PROWINTER Bozen



SWISSPO Zürich



**WINTERSTEIGER,**  
die Nummer 1 bei  
Ski- und Snowboard-  
Service!

## Neuprodukte 2008



### Drivetronic

**Skibindungseinstell- und Prüfcomputer.**  
**Ideale Lösung für alle Einsteiger.**

- „WI-Drive“ Multifunktionsrad ermöglicht einfache und rasche Dateneingabe
- Großes und übersichtliches Display erleichtert die Bedienung
- Einfaches Spannsystem spart Kraft und Zeit beim Fixieren der Ski
- Schnelle und sichere Bindungsüberprüfung verleiht Ihnen mehr Kompetenz und ist eine wertvolle Dienstleistung
- Optional erhältlich mit Thermo-Einbaudrucker, Thermo-Beistelldrucker oder Nadel-Beistelldrucker



### Speedtronic Pro

**Skibindungseinstell- und Prüfcomputer.**  
**Das High-End Gerät für noch mehr Leistung.**

- Hohe Einstellgeschwindigkeit ermöglicht mehr Bindungsüberprüfungen und verkürzt damit die Wartezeiten
- Farbdisplay mit Touch-Funktion schafft bessere Übersicht und führt zu schnellerem Arbeiten
- Optimierte Spannsystem spart Kraft und Zeit beim Fixieren der Ski
- Arbeitserleichternde Ergonomie reduziert die Einstellzeit und erhöht den Komfort
- Datenverbindung zu Softwaresystemen verkürzt die Bearbeitungszeiten
- Digitale Dokumentation der Messdaten bietet rechtliche Absicherung und papierlose Datenspeicherung im Verleih

## Zubehör-Katalog 2008/2009

Erfolg, mit allem was dazu gehört.



**jeder einzelne davon qualitativ auf dem bekannt hohen Niveau aller Produkte von WINTERSTEIGER.**

Zum hohen Qualitätsanspruch, den wir uns selbst stellen, zählt auch das Service. Stichwort: schnelle Verfügbarkeit jedes Zubehörtteils! Voraussetzung dafür ist eine schnelle Abwicklung jeder Bestellung, womit wir bei einem weiteren typischen Unternehmensmerkmal sind, mit dem WINTERSTEIGER seit vielen Jahren Kunden in aller Welt zufrieden stellt.

Die Nähe zu unseren Kunden ist uns äußerst wichtig. Daraus resultiert auch unser exaktes Wissen um die verschiedenen Bedürfnissituationen im Zubehörbereich. Das ist der Grund, warum Sie im neuen Zubehör-Katalog 2008/09 eine derart große Vielfalt an Zubehörprodukten erwartet. **Auf 116 Seiten finden Sie knapp 1000 Artikel –**

**Sollten Sie den neuen Zubehör-Katalog 2008/09 noch nicht erhalten haben, senden wir Ihnen gerne ein Exemplar!**

## WINTERSTEIGER Tuning Tools

Der Schlüssel für höhere Serviceumsätze!

Mit der POS-Produktlinie „Tuning Tools“ machen Sie Ihren Kunden ein tolles Zusatzangebot. Denn diese praktischen Werkzeuge sorgen dafür, dass Ski und Snowboards zwischen Piste und Service in optimalem Zustand bleiben. Zusätzlicher Effekt: Die Tuning Tools erhöhen bei Ihren Kunden das Bewusstsein für die Wichtigkeit von professionellem Ski- und Snowboardservice.

Ihre Umsatzchancen steigen um 30 Produkte!

Die WINTERSTEIGER Tuning Tools-Linie bietet über 30 Produkte zum Aufspannen, Ausbessern, Kantenschleifen und Wachsen in einer attraktiven Verkaufsverpackung. Die ausführliche Produktbroschüre enthält gezielte Informationen, welche Servicearbeiten Ihre Kunden selbst erledigen können, und welche unbedingt bei Ihnen vor Ort durchgeführt werden müssen. Ein praktischer Verkaufsstander rundet das

Programm ab. Mit den Tuning Tools macht Ihnen WINTERSTEIGER ein zusätzliches Angebot, das Ihren Verkaufsumsatz am POS sowie Ihre Serviceumsätze entscheidend steigern kann.





# Discovery – bereits über 250 Module am Markt!

**Discovery SSSF**

Sporthütte Fiegl, A - Sölden  
Strolz, A - Lech  
Talservice, I - Reischach/Kronplatz

**Discovery PSSF**

Skiservice Corvatsch, CH - St. Moritz  
Skiservice, FI - Helsinki  
Jean Blanc Sports, F - Courchevel

**Discovery SSF**

Fischer Ski, A – Ried im Innkreis  
Intersport Arlberg, A - St. Anton  
Mietski GmbH, A - Schlitters  
Sport Rest, A - Mauterndorf  
Skiverleih Margreiter, A - Kirchberg  
Sport 2000 Herzog, A - Neukirchen am  
Grossvenediger  
Sport 2000 Schmid, A - Fiss  
Sport Brugger, A - Sölden  
Sportcenter Bacher , A - Serfaus  
Sport 2000 Tritscher, A - Schladming  
Hefti Sports, CH - Leysins  
Immobiliare Scuola Selva, I - Selva  
Asso - Noleggio Olympic, I - Ortisei  
Skistar, SWE - Sälen  
Daniel Lachance Ski Service, CDN -  
Tremblant (Québec)  
Felix Ski Shop, CDN - Calgary (Alberta)  
Favre Sports, F - Seez  
Salomon, D - Oberaudorf

**Discovery PSF**

Impulse, A - Klagenfurt  
Intersport XL Churanek, A - St. Pölten  
Skiverleih Kirchberg, A - Kirchberg  
Intersport XL, A - Krems  
Sport Jug, A - Warth/Arlberg  
Peterhans Sport, CH - Wettingen  
Skirent La Glisse, I - Champoluc  
CGM Servizi, I - Artesina  
4810 Sport, I - Courmayeur  
Ulen, BG - Bansko  
Jans Mountain Outfitters, USA -  
Park City, UT

Revolution Manufacturing, USA - Orem, UT  
SACMAC , F - Les Karellis

**Discovery SS**

Andrist, CH - Klosters  
Bürcher Sport, CH - Riederalp  
Ettinger Sport, CH - Davos  
Glacier Sport, CH - Saas Fee  
Julen Sport, CH - Zermatt  
Sportshop Karrer, CH - Laufen  
Ski Shop Les Arcs, F - Les Arcs

**Discovery SF**

Sporthaus Gerhardtter, A - Pichl  
Intersport Angertal, A - Bad Gastein  
Intersport Bründl, A - Kaprun  
Intersport Eisgrat, A - Neustift  
Intersport Eybl, A - Graz  
Intersport Eybl, A - Innsbruck  
Intersport Gamsgarten, A - Neustift  
Intersport Harms, A - Neukirchen am  
Großvenediger  
Intersport XL, A - Feldbach  
Schi-Lenz Reiter, A - Rohrmoos  
Sport 2000 Ruetz, A - Westendorf  
Sport 2000 Schuster, A - Lermoos  
Sport und Mode Mader, A - Lermoos  
Sun Up Sports, A - Sölden  
Intersport Schmittenhöhe , A - Zell am See  
Sport Kirschner, A - Serfaus  
Berg und Schneesportcenter, CH - Brig Glis  
Francois Sport, CH - Morges  
Michel Sports, CH - Champoussi  
Morgins Sports, CH - Morgins  
Perraudin Sports, CH - Mayens de Rides  
Seiler, CH - Sanen  
Snowtec, CH - Crissier  
Del Sport, BEL - Waregem  
Copos S.L., E - Betren  
Boutique Oberson, CDN - Laval (Québec)  
Ernie's Sports Center, CDN -  
Grand Prairie (Alberta)  
Piccard Sport Sarl, F - Les Saisies  
Meier, D - Ottersweier  
Paul, D - Balingen

**Discovery PS**

Rent for Fun, A - Mayrhofen  
Decathlon, F - St Quentin Fallavier  
Merlin Sports, F - Aussois  
Berner, D - München  
S&S Service, D - Oberschneiding

**Discovery S**

Bartsch Race Base, A - Mutters  
Intersport Arlberg, A - St. Anton  
Intersport Ladner, A - Kappl  
Intersport Matt, A - Schoppernau  
Intersport Tschofen, A - Gaschurn  
Intersport XL, A - Gmunden  
Pure Mountain Equipment, A - Gargellen  
Sport 2000 Kendlbacher, A - Großarl  
Sport 2000 Matt, A - Pettneu am Arlberg  
Sport Achleitner, A - Zell/See  
Sport Gehring, A - Tannheim  
Sport Monz, A - Pfunds  
Sport Sailer, A - Seefeld  
Sport Sam, A - Obertauern  
Sport Stock, A - Kaltenbach  
Sporthaus Troger, A -  
St. Jakob i. Defreggental  
Sportivo, A - Unterweisersdorf  
Sportshop Holzner, A - Obertauern  
Sportshop Alpbachtal, A - Alpbach  
Sport Portenkirchner, A - Dienten  
Amer Sport, CH - Hangendorn  
Beat Sport, CH - Buchs  
Chabloz Sports, CH - St. Luc  
Curschellas Sport, CH - Sedrun  
Flex Rent, CH - Zermatt  
Fragneres Sports, CH - Veysonnaz  
Future Service, CH - Flawil  
G. Balmelli, CH - Lugano  
Intershop, CH - Corminboeuf  
Intersport Brogle, CH - Triesen  
Intersport Frauenfeld, CH - Frauenfeld  
Moret, CH - Martigny  
Neige Aventure, CH - Haute Nendaz  
Number One Ski Rental, CH - Verbier  
Pollux, CH - Meiringen  
Rüegsegger Skiservice, CH - Uetendorf

Skiservice, CH - Verbier  
Sport House, CH - Villars  
Sport Tannenheim, CH - Flumserberg  
Stöckli Ski Swiss, CH - Wil  
Zenhäusern, CH - Bürenchen  
Nexus, I - Corvara  
Noleggio Sci Degasper, I - Monte Bondone  
Sport Azzurro, I - Livigno  
Ramonda Abbigliamento, I -  
Reana del Rojale  
L'Ambaradan, I - Gressoney  
Bormio Ski & Bike, I - Bormio  
Berthod Sport, I - La Thuile  
Sport Pescosta, I - Colfosco  
Break Out, I - La Villa  
Ski Service Da Nico, I - Arabba  
Sport Pfeifer, I - Sölden  
Larino Sport, I - Aprica  
Skiservice Obereggen, I - Obereggen  
Sporting, I - Steinhaus  
Asilo Neve, I - La Villa  
Tecnica, I - Giavera del Montello  
Noleggio Walter, I - Selva Gardena  
Skiservice Tomm Murstad, NOR - Oslo  
Station Tremblant, CDN -  
Tremblant (Québec)  
Footloose Sports, USA -  
Mammoth Lakes, CA  
Sports Shop, F - Val d'Isère  
Atelier du Ski, F - Courchevel  
Baud François Sports, F - Morzine  
Killy Sports, F - Val d'Isère  
Gilbert Sports, F - Courchevel  
Sports Evasion, F - Chatel  
Gaby Sports, F - La Bresse  
Marine Sports, F - Meribel  
Krumholz, D - Mühlheim

Discovery SSSF/PSSF



Discovery SS/SF/PS



Discovery SSF/PSF



Discovery S







# Wir haben uns für einen WINTERSTEIGER-Roboter entschieden!



**Norbert Knaus, Geschäftsführer  
Schi Lenz, Rohrmoos/Ö:**

„Die Discovery hat mir von der Technologie sehr gut gefallen. Vom Durchsatz sind wir nun wesentlich höher als vorher. Gerade bei den Verleihski hatte ich das nicht erwartet. Die Bedienung ist einfach und das Schleifergebnis perfekt. Die Anzahl an Kundenservices ist durch die hohe Qualität markant gestiegen und damit auch der Umsatz. Wir haben nun auch wieder einen großen Zulauf von Rennläufern, die ihre Ski auf unserer Discovery schleifen lassen. Wir haben mit Sicherheit die richtige Entscheidung getroffen!“



**Josef Bacher, Serfaus/Ö:**

„Ich habe heuer ein neues, noch größeres Geschäft zu meinem bestehenden dazubekommen und habe deswegen von manuellen Maschinen auf einen Discovery Automaten umgestellt. Ich bin begeistert, dass wir das Mehraufkommen an Service locker bewältigen konnten und das mit einer Topqualität.“



**Siegi Kirschner, Serfaus/Ö:**

„Ich liebe Kurven im Sommer und im Winter. Dafür brauche ich das optimale Gerät. Im Winter bringt mir die Discovery perfekten Kantengriff, im Sommer meine Harley den sicheren Kurvengrip. Daher ist für mich und meine Kunden das Beste gerade gut genug.“



**Manfred Matt, Pettneu/Ö:**

„Ich bin schon seit meinen Anfängen WINTERSTEIGER Kunde. Neben dem tollen Service, das wir mit unserer Discovery machen können, bin ich auch vom Gesamtangebot und mit den Mitarbeitern der Firma WINTERSTEIGER sehr zufrieden, da ich wirklich alles aus einer Hand bekomme. Ein Aspekt für mich ist auch, dass die Maschinen 'Made in Austria' sind.“

**Jochen Matt, Schoppernau-Vorarlberg/Ö:**

„Ich bin in zweiter Generation WINTERSTEIGER-Kunde. Was meinen Vater schon begeistert hat, ist die Qualität der Maschinen und das Top Service, obwohl wir im Bregenzerwald etwas weiter weg sind. Da ich wirklich gute Leute im Service habe, bieten wir auch für die Region ein spezielles Rennservice an, wo wir heuer mit unserer neuen Discovery S gewaltigen Erfolg hatten. Weiters haben wir gegenüber früher sogar etwas weniger Verbrauchsmaterial benötigt, obwohl wir mehr geschliffen haben als im schlechten Vorjahreswinter. Das begeistert mich als Chef natürlich umso mehr.“



**Reinhard Tritscher, Schladming/Ö:**

„Beim Skiservice gehen wir individuell auf die Wünsche unserer Kunden, ihr Fahrkönnen und die aktuellen Schneebedingungen ein, um ein bestmöglich abgestimmtes Material zu garantieren. Die Discovery hat unsere Erwartungen dafür voll erfüllt! Optimal ist auch das Skimagazin. Unsere Service-spezialisten können die Zeit während des Schleifens für unsere Kunden nutzen. Bei den Leihski konnten wir mit der Discovery eine deutliche Durchsatzsteigerung, verbunden mit einer enormen Kosten- und Zeitersparnis, erzielen!“



**Mathias Gerhardt, Pichl-Reiteralm/Ö:**

„Durch das fahrbare Skimagazin ist eine sehr einfache Handhabung möglich und der Mitarbeiter wird frei für andere Tätigkeiten. Wenn die Leihski zurückkommen, können sie direkt in das Skimagazin gelegt werden, egal welche Skilänge. Dadurch wurden die Ski jedesmal geschliffen, wodurch es zu einer bedeutenden Qualitätssteigerung gekommen ist. Auch Rennski können einfach und mit einer sehr hohen Qualität geschliffen werden!“





#### Toni Monz, Pfunds/Ö:

„Wir haben schon einige Jahre mit einem WINTERSTEIGER Shuttle 200 Schleifautomaten und mit einer Sigma RS – speziell für unsere Rennsportkunden – gearbeitet. Im Herbst 2007 haben wir unseren Automaten gegen eine Discovery getauscht und bald festgestellt, dass diese Innovation für den Ski- und Snowboardservice in Anbetracht der Qualität und der Zeitersparnis nicht mehr wegzudenken ist. Speziell im Rennservice sind mit dieser Maschine perfekte Rennstrukturen und ein präzises, feines Kantentuning mit wenig Zeitaufwand möglich. Wir waren mit unserem Rennservice bis in den Europacup erfolgreich. Ein Geschäftspartner

und Rennsportspezialist aus Südtirol hat sich auf meine Empfehlung hin die selbe Maschine angeschafft, ist sehr zufrieden und macht ebenfalls Rennservice bis in den Weltcup.“



#### Michael Brunner, Leiter Skischule Garmisch-Partenkirchen/D:

„In einer der größten Skiverleih-Stationen in Deutschland wird vom Kunden selbstverständlich ein hoher Standard an Verleihmaterial gefordert. Dies ist nur mit einem hervorragenden Skiservice möglich. Deshalb haben wir uns seit über 10 Jahren für die Produkte der Firma WINTERSTEIGER entschieden. Zum einen ist die Qualität der Service-Maschinen auf höchstem Niveau, zum anderen ist die Kundenbetreuung optimal, eigentlich schon freundschaftlich. ‚Qualität im Schnee‘ ist in allen Dienstleistungsbereichen im Wintersport die Zukunft. Mit WINTERSTEIGER haben wir einen Partner, mit dem wir diese Prämisse umsetzen können.“



Juniorchef Christoph Waibel (li) und Seniorchef Karl Waibel

#### Karl Waibel, Bad Hindelang/D:

**WINTERSTEIGER:** Herr Waibel, welchen Stellenwert nimmt in Ihrem Geschäft der Ski- und Snowboard-Service ein?

**Karl Waibel:** In unserem Sportgeschäft muss der Service einen ganz hohen Stellenwert einnehmen, weil wir doch überwiegend Stammkundschaft haben. Unsere Erfahrung ist, dass guter Service auch den Verkauf för-

dert. Zudem macht sich das bei uns durch eine höhere Kundenfrequenz bemerkbar.

**WINTERSTEIGER:** Worauf legen Sie beim Service besonderen Wert?

**Karl Waibel:** Unsere Kunden - hier vor allem die einheimischen Stammkunden - legen größten Wert auf höchste Qualität. Bei Übergabe nach dem Service erwarten Sie einen absolut fahrbaren Ski und präzise Kanten.

**WINTERSTEIGER:** Wie hat sich in Ihrem Haus der Servicebereich in den letzten Jahren entwickelt?

**Karl Waibel:** Durch die bekannt hohe Qualität unseres Hauses auch beim Service können wir seit Jahren eine erfreuliche Zunahme verzeichnen, und dies trotz der letzten zwei nicht gerade berauschenden Winter. Deswegen auch die Investition in eine Microjet Pro und Trimjet.

**WINTERSTEIGER:** Was führte Sie zu WINTERSTEIGER?

**Karl Waibel:** Der von uns gekaufte Maschinenpark von WINTERSTEIGER sagte unseren Arbeitsabläufen am Besten zu. Die Schleifergebnisse, insbesondere der Kanten, waren durch das Disc-Verfahren von Anfang an überzeugend.

**WINTERSTEIGER:** Wie zufrieden sind Sie mit WINTERSTEIGER?

**Karl Waibel:** Die von Beginn an gute Zusammenarbeit steigerte sich kontinuierlich und kann aus heutiger Sicht als sehr gut bezeichnet werden. Dies trifft übrigens auch für den wichtigen Kundendienstbereich zu.

**WINTERSTEIGER:** Was erwarten Sie sich im Servicebereich in den nächsten Jahren?

**Karl Waibel:** Service wird durch die Kunstschnee- und zum Teil sehr harten Pisten noch wichtiger als bisher werden. Dadurch kommt die Ausrüstung auch öfters zum Service. Auch im Leihbereich erwarten die Urlaubsgäste, die überwiegend ebenfalls zu den Stammkunden gehören, Topqualität. Besonders gilt das natürlich für die eigene Ausrüstung.

**WINTERSTEIGER:** Vielen Dank für das Gespräch.



## Blizzard – Nordica – Völkl Italien vertrauen auf WINTERSTEIGER-Technologie

**Die Tecnica Gruppe ist weltweit der größte Skischuhproduzent mit über 1 Mio. Paar Skischuhe pro Jahr. Die Gruppe ist Eigentümer der Marken Tecnica, Nordica, Lowa, Dolomite, Blizzard und vertreibt die Skimarke Völkl in Italien. Im Jahr 2007 haben sich die Eigentümer der Fa. Tecnica - Giancarlo und Alberto Zanatta (Vater und Sohn) - zusammen mit ihrem Produktmanager für Blizzard und Nordica, Ivano Spadetto, für den Kauf einer WINTERSTEIGER Discovery S zur Präparierung der eigenen Testski entschieden.**

**WINTERSTEIGER:** Herr Spadetto, Sie haben viele Jahren mit einer anderen Schleiftechnologie geschliffen. Warum haben Sie sich nun für WINTERSTEIGER entschieden?

**Ivano Spadetto:** Unsere Verantwortlichen der „Promotionabteilungen“ der drei Marken hatten sich schon in den letzten Jahren WINTERSTEIGER-Kunden anvertraut, um die Testski schleifen zu lassen. Die Ceramic

Disc Finish Technologie gibt unseren Ski jene Eigenschaften, die wir für unsere Tests mit Konsumenten aber auch mit Rennläufern brauchen. Sowohl Drehfreudigkeit als



auch Stabilität und Kantengriff sind mit der Disc-Technologie gewährleistet. Außerdem ist die Reproduzierbarkeit des Schliffes jederzeit möglich. Wir können ohne Bedenken zu jedem Skitest fahren. Unsere Entscheidung fiel also zugunsten der Qualität des

WINTERSTEIGER Schliffes und –Technologie.

**WINTERSTEIGER:** Welche Ski werden auf Ihrer Discovery S geschliffen?

**Ivano Spadetto:** Wir schleifen die Testski der Marken Blizzard, Nordica und Völkl sowie die Rennski, die an Jugendrennläufer zum Test oder zum Kauf angeboten werden. Wir müssen von Anfang Oktober bis Ende April jede Woche 200 Paar Ski

schleifen. In unserer Werkstatt haben wir auch WINTERSTEIGER Easystore-Skiwagen in 4 Reihen mit einer Kapazität von jeweils 150 Stellplätzen. Außerdem werden unsere Testski mit der Easyrent-Verleihssoftware von WINTERSTEIGER verwaltet. Dies hilft uns, eine Kontrolle über die Ski zu haben.

**WINTERSTEIGER:** Was können Sie uns nach der ersten Saison über Ihre neue Maschine sagen?

**Ivano Spadetto:** Die Maschine ist sehr schnell, einfach zu bedienen und was uns am meisten interessiert, sehr präzise. Sowohl was den Belag- als auch Kantenschliff betrifft, wurden unsere Erwartungen erfüllt und wir sind sehr zufrieden!

**WINTERSTEIGER:** Wir bedanken uns für das Gespräch!





# Stöckli Outdoor Sports

## Vom Schweizer Skihersteller zum Outdoor-Spezialisten.

Was 1935 mit einer bescheidenen Skiproduktion in einer Schreinerei begann, ist heute eine schlagkräftige Produktions- und Vertriebsorganisation mit 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, welche sich „Outdoor Sports“ als Headline auf die Fahne geschrieben hat. Bereits in der dritten Generation führt Beni Stöckli schweizweit nunmehr 7 eigene Filialen sowie 4 Miet- & Servicecenter und bedient 31 ausgesuchte Händler mit dem Stöckli-Skisortiment. Der Jahresabsatz beträgt 50.000 Paar hochwertiger Ski, wovon 40% in 32 Länder exportiert werden.



**WINTERSTEIGER:** Meine Herren, was waren die bisher wichtigsten Stationen der Stöckli Swiss Sports AG (früher Skifabrik Stöckli AG)?

**Beni Stöckli, CEO Stöckli Swiss Sports AG:** Bis 1967 war Stöckli ein Skihersteller, der – wie viele andere Produzenten auch - die traditionelle Entwicklung vom Holz- über den „Metallski“ bis hin zum Compound- und Kunststoffski durchlaufen hat. Der erste markante Meilenstein wurde 1967 gesetzt. Bis zu diesem Zeitpunkt verkaufte Stöckli seine Produkte über den Fachhandel, ab 1967 stellten wir auf Direktvertrieb um.

**WINTERSTEIGER:** Was bedeutete dieser Schritt damals?

**Beni Stöckli:** Diese Strategie war natürlich mit einem gewissen Risiko verbunden. Auf der einen Seite waren wir vom enormen Preis- und Margendruck befreit, auf der anderen Seite war es nun unsere Aufgabe, die Produkte direkt an den Kunden zu bringen. Wir konnten aber schon immer auf Mitarbeiter zählen, die mit Herzblut hinter unseren Produkten stehen. Zudem sprach die laufende Erweiterung unseres Sortiments mit Ski-bindungen, Skischuhen, Skimode, Langlauf sowie Accessoires für den Sommersport ein immer breiteres Publikum an. Beides half uns enorm, den neuen Weg im Direktvertrieb erfolgreich zu beschreiten.

**WINTERSTEIGER:** Im heutigen Stöckli Logo steht „Outdoor Sports“, warum eigentlich?

**Beni Stöckli:** Wir führen seit einiger Zeit ein eigenes Stöckli Bike-Sortiment und sind im Bereich Outdoor in den Sparten Biking, Tre-

cking, Running und Inline sehr präsent. Mit diesen Aktivitäten haben wir es geschafft, unsere „Winterlastigkeit“ spürbar zu glätten.

**WINTERSTEIGER:** Und wie sieht es mit dem Skirennsport aus?

**Beni Stöckli:** Wir verfolgten zwei Ziele. Einerseits vergrösserten wir das eigene Filialnetz in der Schweiz laufend. Heute führen wir 7 Filialen sowie 4 Miet- & Servicecenter. Parallel zu diesen Anstrengungen versuchten wir, dem Swiss Ski Pool beizutreten, was aber aufgrund unserer Direktvertriebsstruktur sehr schwierig war. Erst beim dritten Anlauf klappte es. 1994 wurde Stöckli in den Swiss Ski Pool aufgenommen und bereits im selben Jahr wechselte der Vize-Olympiasieger Urs Kälin zu Stöckli. Seit dem Beitritt haben wir unsere Produktion vervierfacht.

**WINTERSTEIGER:** Was für einen Stellenwert nimmt heute der Rennsport bei Stöckli ein?

**Sepp Odermatt, Marketingleiter Stöckli Swiss Sports AG:** Der Rennsport nimmt bei Stöckli eine zentrale Funktion ein und ist unser wichtigstes Marketinginstrument.

**WINTERSTEIGER:** Was hatte das für Auswirkungen?

**Sepp Odermatt:** Seit dem Beitritt zum Swiss Ski Pool und den Erfolgen im Weltcup wurde der Stöckli Ski immer gefragter und begehrter. Die Folge davon war eine erhöhte Nachfrage unserer Skiprodukte im Ausland und der Aufbau eines exklusiven Händlernetzes in der Schweiz. Gegenwärtig verkaufen wir rund 40% unserer Jahrespro-

duktion von 50.000 Paar Ski in 32 Länder, wobei nebst den USA und Italien erstaunlicherweise auch Österreich zu unseren stärksten Exportpartnern gehört. In der Schweiz zählen wir zurzeit 31 ausgewählte Wiederverkäufer, die unsere Produkte erfolgreich und nachhaltig vertreiben.

**WINTERSTEIGER:** Die Nachwuchsförderung im Rennzirkus nimmt bei Stöckli einen zentralen Stellenwert ein. Welches sind die Gründe dafür?

**Walter Reusser, Rennsportleiter Stöckli Swiss Sports AG:** Seit dem Pool-Beitritt im Jahr 1994 mischen wir im internationalen Rennzirkus erfolgreich mit. Im internationalen Vergleich sind wir mit 50.000 Paar Jahresabsatz allerdings ein kleiner Anbieter. Unser Rennservicebudget macht etwa 10% der Budgets unserer grossen Mitbewerber aus. Aus diesem Grund konzentrieren wir uns auf die Förderung von Nachwuchsfahrern, die wir von Beginn an professionell betreuen und mit Top-Material ausrüsten. In diesem Segment möchten wir einen möglichst hohen Marktanteil erzielen und auch halten. Aus der Gruppe dieser Nachwuchsfahrer treten immer wieder Athleten ins Rampenlicht und Läufer wie Andrej Jermann und Fabienne Suter haben schon Weltcup-siege auf Stöckli eingefahren.

**WINTERSTEIGER:** Stöckli Swiss Sports AG hat im letzten Jahr in eine WINTERSTEIGER Trim NC investiert. Eine Spezialmaschine für Kantentuning, welche nur bei wenigen grossen Skiherstellern im Einsatz steht. Was war der Grund für diese bedeutende Investition?

**Walter Reusser:** Das hat einerseits mit un-

serer Strategie im Rennservice und andererseits mit dem Kosteneinsparungspotenzial zu tun. Wie erwähnt lautet unsere Strategie im Rennsport, möglichst vielen Nachwuchsfahrern Top-Material zur Verfügung zu stellen, damit sie möglichst erfolgreich sind und mit Stöckli siegen. Top-Material muss intensiv vorbereitet werden. Vor allem der Bereich Kantentuning ist sehr arbeitsintensiv. Mit der WINTERSTEIGER Trim NC haben wir einen hochpräzisen Tuningautomaten, der diese Aufgabe in kürzester Zeit und höchster gleichbleibender Genauigkeit erledigt. Ausserdem hätten wir gar nicht die nötige Manpower, um diese Arbeit manuell zu erledigen.

**WINTERSTEIGER:** Sie haben jetzt die Trim NC seit über einem Jahr im Einsatz. Was ist Ihr heutiges Fazit?

**Walter Reusser:** Ein Skiservicespezialist arbeitet beim Kantentuning mit traditionellen und diamantbesetzten Feilen. Nebst der unterschiedlichen Abnutzung dieser Werkzeuge spielt der Faktor Mensch eine entscheidende Rolle. Man denke nur an den enormen Zeitdruck, die Tagesform, an Ermüdung und andere, die Qualität beeinflussende Faktoren. Mit der Trim NC haben wir ein Werkzeug, das unser Kantentuning dank der Disc-Technologie immer gleich präzise und enorm schnell erledigt. Ausserdem ist die Reproduzierbarkeit der Kantenparameter für uns enorm wichtig. Wenn ein Rennläufer im Worldcup einen neuen Ski haben will, erhält er das neue Material mit den exakt gleichen und gewohnten Kanteneinstellungen. Zudem haben interne Messungen ergeben, dass die Präzision der Trim NC bei bemerkenswerten 2/100 Millimetern liegt. Fazit: Die Investition in die Trim NC hat sich für uns sowohl im Bereich Qualität wie auch beim Kosten sparen mehr als gelohnt.

**WINTERSTEIGER:** Herzlichen Dank für das sehr interessante Gespräch.

Fotos: von Peter Haas



Beni Stöckli, CEO Stöckli Swiss Sports AG



Sepp Odermatt, Marketingleiter Stöckli Swiss Sports AG



Viktor Waldispühl, Leiter Rennsportcenter (li),  
Walter Reusser, Rennsportleiter (re)





# 25 % Zeitersparnis mit der Discovery SS

Glacier Sport ist ein traditionelles Intersport Fachgeschäft in Saas Fee und wurde im Jahr 1976 von Klaus Seewer gegründet. Damals betrug die Verkaufsfläche 300 m². Nach 2001 wurde Glacier Sport von Martin Seewer kontinuierlich ausgebaut und verfügt heute über eine Fläche von annähernd 1000 m². Aufgrund des immer wichtiger werdenden Skiverleihgeschäftes hat sich Martin Seewer 2007 für den Kauf eines Skibearbeitungszentrums Discovery SS (Doppelstein Ski- und Snowboardbearbeitungszentrum) entschlossen.

Unser Gesprächspartner bei Glacier Sport Saas Fee ist Tiziano Giordano, Werkstattchef bei Glacier Sport Martin Seewer, Saas Fee.

**WINTERSTEIGER:** Tiziano Giordano, nach einer Saison ist es jetzt der ideale Zeitpunkt, eine erste Beurteilung über die Discovery SS abzugeben. Was sind nach Ihrer Beurteilung die augenfälligsten Verbesserungen und Vorteile gegenüber den letzten Jahren?

**Tiziano Giordano:** Am auffälligsten war für mich die Geschwindigkeit, mit der die Discovery SS ihren Job erfüllte. Das Skibeladungssystem wird mit 16 Ski bestückt und das Bearbeitungszentrum verrichtet



den Job zuverlässig und nach dem jeweils vorgewählten Programm. Während dieser Zeit konnte ich mich anderen Arbeiten wie Belagsreparaturen und Bindungsmontagen etc. zuwenden.



**WINTERSTEIGER:** Wie lässt sich der Zeitgewinn in Zahlen ausdrücken und was bedeutet das für die Werkstattleute?

**Tiziano Giordano:** Die Zeiteinsparung mit der Discovery SS schätze ich auf etwa 25% gegenüber dem Maschinenpark der letzten Jahre. Die Folge davon: weniger Nachschicht, kürzerer Personaleinsatz und weniger Stress – vor allem in der Hauptsaison und beim Wochenendwechsel im Verleihskibereich, wenn die Skiwagen in der Werkstatt mit Ski überfüllt sind.

**WINTERSTEIGER:** Was hat sich sonst noch gegenüber den letzten Jahren geändert?

**Tiziano Giordano:** Ich kann die Ski ohne Vorselektion auf die Maschine geben, weil

durch die automatische Skilängenerkennung jederzeit eine gleichmässige Bearbeitung der Lauffläche garantiert ist. Ausserdem kann ich Ski, bei denen ich den Belag ausgebessert und mit einer Klinge grob abgezogen habe, ohne Bandvorschiff auf die Discovery geben. Das Resultat war für uns alle verblüffend.

**WINTERSTEIGER:** Und wie steht es mit den Kanten?

**Tiziano Giordano:** Die Kantenbearbeitung mit der Ceramic Disc hat für mich gegenüber der früheren Technik mit Schleifbändchen einen herausragenden Vorteil: Die Disc schleift, bis sie verbraucht ist, immer gleich scharf. Bei den Bändern stellte ich eine zunehmende Abnahme der Kantenschärfe innerhalb

der Lebensdauerspanne der Bänder fest. Das bedeutet, dass sich die Kantenqualität innerhalb einer Bearbeitungsserie merklich verschlechterte und erst wieder besser wurde, wenn die Bänder gewechselt wurden.

**WINTERSTEIGER:** Und wie ist das Feedback vom Kunden?

**Tiziano Giordano:** Wir befragen regelmässig Skilehrer und Stammkunden nach ihrem Urteil über unseren Skiservice. Dabei haben wir dieses Jahr folgende Rückmeldungen erhalten: Die Kanten sind eindeutig schärfer und die Standfestigkeit und die Lebensdauer ist wesentlich höher als das in den letzten Jahren der Fall war.

**WINTERSTEIGER:** Können Sie die Discovery weiter empfehlen?

**Tiziano Giordano:** Schwierige Frage! Sieht man die Durchsatzleistung und die produzierte Qualität auf jeden Fall, aber wenn jeder eine Discovery hat, können wir uns nicht mehr mit Top-Skiservice von anderen abheben.

**WINTERSTEIGER:** Tiziano Giordano, herzlichen Dank für das Gespräch.

Fotos: von Peter Haas



# Erstklassige Partnerschaft mit Aspen/Snowmass

Das US-Ressort „Aspen/Snowmass“ ist weltweit als erstklassiges Urlaubsziel und Skigebiet bekannt. Mit vier Bergen, die den Ort umringen und jeweils nur 20 Autominuten voneinander entfernt sind, bietet Aspen einmalige Möglichkeiten für den meist

sehr anspruchsvollen Kundenstamm. Das Angebot muss in allen Belangen das Beste vom Besten sein. Erreicht wird dies durch Kundenservice und Effizienz auf höchstem Niveau. WINTERSTEIGER ist als Lieferant schon seit fast 15 Jahren ein verlässlicher

Partner von Aspen/Snowmass. Für die zahlreichen Tuningcenter und die sechs Verleihstationen will Aspen/Snowmass von WINTERSTEIGER die besten Servicemaschinen sowie Verleihausstattung. Derek Johnson, Managing Director der Aspen Skiing Company dazu: „Wir arbeiten mit WINTERSTEIGER seit vielen Jahren eng zusammen. WINTERSTEIGER liefert uns die besten Produkte. Mit den Verleihsystemen wurden unsere Geschäftsabläufe produktiver und unsere Präsentation professioneller. Unsere Kunden kommen aus aller Welt und erwarten stets das Beste. WINTERSTEIGER hilft uns, diese Erwartungen zu erfüllen. Dass wir von der SIA (Snowsports Industries of America) zum zweiten Mal als Händler des Jahres ausgezeichnet wurden, bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.“

Aspen/Snowmass war auch Ausrichter der „Winter X-Games 2008“. Die Medienbe-

richterstattung während dieser Woche des Extremwintersports brachte eine Medienpräsenz, die sonst in der US-Skibranche fehlte. In diesem Jahr stellte WINTERSTEIGER zusätzliche Maschinen für die Veranstaltung zur Verfügung und arbeitete beim Tuning für die Profis mit Aspen/Snowmass zusammen. Viele Athleten verwendeten einen Rennschliff auf der WINTERSTEIGER Sigma RS 350. Dank dieser Präsenz sicherte sich Aspen/Snowmass eine beneidenswerte Position unter den US-Skiorten. Das Ressort bemüht sich stets um ein Alleinstellungsmerkmal und legt die Messlatte hoch. Für die Tuningcenter und die Verleihstationen, aber auch für das nach dem neuesten Stand der Technik neu eingerichtete „Tree House Children's Center“ verlässt sich Aspen/Snowmass bei kreativen und produktiven Lösungen auf WINTERSTEIGER.



Derek Johnson, Managing Director Aspen Skiing Company





Jack Walzer, Geschäftsführer von Jan's Mountain Outfitters

## Jan's Rennstall: Synonym für Qualität und Kapazität

In der Heimatstadt des „US Ski & Snowboard Teams“ ist „Jan's Mountain Outfitters“ einer der führenden Shops in Park City in Utah. Mit seinen Filialen in Park City, Park City Mountain Resort, Deer Valley sowie dem White Pine Touring und Nordic Center ist Jan's Mountain Outfitters der Ansprechpartner für alles, was mit Ski und Snowboards zusammenhängt. Die zentrale Tuningwerkstatt dafür ist „Jan's Rennstall“, die für alle Filialen in Summe 15.000 Paar Ski und Snowboards pro Jahr schleift. „Obgleich unsere WINTERSTEIGER Finish Shuttle alle unsere Leistungserwartungen erfüllte, war es eine gute Idee, diese nun durch die WINTERSTEIGER Discovery PSF zu ersetzen“, so Jack Walzer, Geschäftsführer von Jan's Mountain Outfitters. „Wir benötigten früher einen extra Techniker für den manuellen Vorschleif aller Ski und Snowboards sowie einen weiteren Techniker für die Shuttle. Mit der Anschaffung der Dis-

covery PSF sparen wir Zeit und Mitarbeiter für den Vorschleif. Jetzt kann der Techniker mehrere Aufgaben ausführen und nebenbei die Discovery bedienen.“

Jan's Rennstall ist nicht nur dem Volumen nach die größte Tuningwerkstatt in Park City, sondern muss auch die Anforderungen vieler Rennläufer erfüllen. Jan's Rennstall tunt nämlich auch die Ski für die lokalen Skiclubs. Auch viele Techniker des US Ski und Snowboard Teams holen sich Rennstrukturen bei Jan's Rennstall. Neben der Discovery PSF besitzt Jan's Rennstall eine Sigma RS 200 und eine Trim Disc 71 zum manuellen Schleifen. „Dank der Discovery konnten wir Zeit sparen und dennoch unsere hohe Qualität beim Tuning der Rennski halten“, so Jack Walzer. „Wir hatten zwar die manuellen Maschinen zur Verfügung, wollten aber den hohen Bedarf an Tuningarbeiten für Rennski ohne Abstriche bei

der Qualität und ohne Einsatz zusätzlicher Arbeitskräfte bewältigen. Die Discovery erfüllte unsere Erwartungen sowohl in punkto Qualität als auch Kapazität.“

Jan's Mountain Outfitters vertraut auch bei Verleihlösungen auf WINTERSTEIGER. Viele der Filialen verwenden Easystore-Wagen und Möbel sowie die Easyrent Verleihsoftware. Jedes Geschäft besitzt außerdem eine Kantenschleif- und Wachsmaschine für einen schnellen Service. „WINTERSTEIGER ist seit Jahren ein solider Partner für Jan's“, so Jack Walzer. „Wenn es um Lösungen für unsere Servicewerkstätten und Verleihstationen geht, hat WINTERSTEIGER unsere Erwartungen immer übertroffen. Wir vertrauen WINTERSTEIGER nicht nur wegen der hochwertigen Lösungen, sondern auch wegen des Kundendienstes, auf den wir uns in jeder Hinsicht verlassen können.“



## Unsere neuen Freunde aus Canada

Aus Calgary in Alberta, in den kanadischen Rocky Mountains, hören wir nicht allzu oft etwas. Wenn, dann geht es meist um Rodeo. Heute nicht! Wir treffen uns mit Felix und James Defant (Vater und Sohn), die den erfolgreichsten Skiservice-Shop in Calgary betreiben. Felix stammt aus Innsbruck/Österreich. Wie man sich vorstellen kann, stand er schon von Kindesbeinen an auf Ski. 1959, im Alter von 23 Jahren und gelernter Bäcker, wollte Felix neue Horizonte entdecken. Er entschied sich, nach Kanada auszuwandern. Das Leben war nicht so einfach wie gedacht, so dass er weiter Bäcker blieb. 1971 bat ihn ein guter Freund, sich um den Import von Schneekanonen zu kümmern. In diesen Jahren arbeitete er auch in einer Skireparaturwerkstatt. 1976 war die Zeit reif, ein eigenes Geschäft zu gründen. Drei Jahre später wurde sein Sohn James geboren. Der gute Ruf seiner Skiwerkstatt wuchs, als er 1997 die Auszeichnung als bester Skituner in Kanada

vom „Ski Magazine“ erhielt. Vor zwei Jahren wurde sein sehnlichster Wunsch Realität, als James sich entschied, in seine Fußstapfen zu treten. Felix ist jetzt 73 und James 28. Beide stehen an einem Scheideweg. Wie kann man die Vergangenheit und die Zukunft zusammenbringen? Auch bei der Wahl des richtigen Equipments für ihre Skiwerkstatt spielte diese Frage eine große Rolle. Sie waren sich schnell einig, dass eine automatische Maschine das richtige wäre. Wo würden sie eine solche Maschine finden, die die Qualität liefert, auf die sie stolz sind? James besuchte einige WINTERSTEIGER Discovery-Werkstätten und ließ sich Ski tunen, um die Leistungsfähigkeit zu testen. Die Ergebnisse waren sehr zufriedenstellend und man entschied sich zum Kauf einer Discovery SSF. Mit dieser Maschine kann Felix sein im Laufe vieler Jahre erworbenes Fachwissen in die Software einbringen, wertvolle Zeit sparen und weiter die hohe Qualität liefern, als ob sich nichts geändert



Felix (li) und James Defant

hätte. Wenn sie sich etwas für die Zukunft wünschen, dann sollte alles so bleiben wie es ist: Persönlicher Kontakt mit den Kunden, aus denen schließlich Freunde werden, mit denen man nach der Arbeit ein Bier trinkt, und auch persönliche Dinge bespricht. Auf diese Weise wird die Werkstatt auch

weiterhin ihr ganzer Stolz sein und Felix und James viel Freude bereiten. Besuchen Sie unbedingt den Felix Ski Shop. Dort könnten Sie unsere neuen Freunde finden, Felix und James. Wir sind froh, sie in der WINTERSTEIGER-Familie begrüßen zu dürfen.





## Sport Favre: 17.000 Paar Leihski, 100.000 Paar Skiservice

Pierre Favre war ein berühmter Schulungsleiter und Skitrainer aus der Gegend von Grand-Bornand/Frankreich. 1966 entschied er sich, sein Know-how nach Australien zu exportieren. 1968 kam er nach Tignes zurück und eröffnete seinen ersten Skiverleih. Er war als Ski-Experte und für sein technisches Know-How bekannt. 1999 zog er sich aus dem Skigeschäft zurück und sein Sohn Lionel übernahm die Leitung der sechs Verleihstationen. Lionel Favre hatte keinerlei Ahnung von der Skibranche, er war Geschäftsmann in London. Lionel entschied sich, seine Verleihstationen wie ein Unternehmen zu betreiben und baute das Geschäft schnell aus. Er suchte Hochleistungsmaschinen mit bester Qualität und investierte schließlich in den WINTERSTEIGER Schleifautomat Finish Shuttle und in einen Laser 40 Belagrepaurautomaten.

2002 hatte er bereits viele seiner Konkurrenten aufgekauft und besaß 22 Verleihstationen mit 17.000 Paar Ski und 100.000 Paar

Service pro Jahr für seine Verleih- und Kundenski. Durch die zufriedene Partnerschaft investierte Favre erneut in WINTERSTEIGER-Maschinen (2 Twin Shuttle, 3 Laser 50, 1 Micro 91). 2005 wurde das gesamte Lager und die beiden Werkstätten in Tigne und Val d'Isère zentralisiert und eine Twin Shuttle durch eine Discovery SSF getauscht.

2007 entwickelte Favre Sport ein neues Konzept für seine Verleihstationen unter der Marke SKI REPUBLIC. Er eröffnete 24 neue Läden innerhalb von zwei Monaten, alle mit WINTERSTEIGER Easystore Lager- und Trocknungssystemen. Gleichzeitig kaufte er eine zweite Discovery SSF. Auch 2008 erhielt WINTERSTEIGER zahlreiche Aufträge für die Ausstattung der Verleihstationen und Lionel entschied sich, sein Geschäftskonzept auch nach Australien zu exportieren – natürlich mit WINTERSTEIGER als Partner für Gesamtlösungskonzepte im Bereich Skiservice und Verleihausstattung.



Discovery SSF



Die Easystore Aufbewahrungssysteme bieten höchste Lagerkapazität auf geringstem Raum.



## Rossignol mit Trim NC Dual erfolgreich

Nach einigen Tests im Winter 2006/07 besitzt das Rossignol Racing Department in St. Etienne de Crossey/Frankreich seit Mai 2007 die CNC gesteuerte Kantenschleif-

maschine Trim NC Dual. Und ... Rossignol gewann in der abgelaufenen Saison die meisten Weltcuprennen! Lindsey Vonn den Gesamt- und Abfahrtsweltcup, Ted Ligety

den Super-G Weltcup. In Summe holten die Rossignol-Rennläufer 16 Siege und 45 Podiumsplätze.

Laut Alex Rabatel, der für Produktion und Qualität der Rennski bei Rossignol verantwortlich ist, gibt es viele Gründe für diesen Erfolg und die Trim NC Dual ist für ihn einer davon. „Ich schätze besonders die präzisen Winkel an Seiten- und Unterkanten, die exakte Reproduzierbarkeit der Winkel, die geringen Rauhtiefen und die enorme Zeiteinsparung für die Werkstattmitarbeiter, weil die Handarbeit entfällt“, so Rabatel.

Auf der Trim NC Dual wird acht Stunden pro Tag und fünf Tage die Woche gearbeitet.

Etwa 40 Paar Ski werden pro Tag getunt, was per Hand unmöglich wäre. Rossignol schleift sowohl die Seiten- als auch die Unterkanten aller Rennski auf der Trim NC Dual.

Rabatel: „Die Unterkanten werden dabei nie mit Hand nachbearbeitet, weil die Serviceleute keine so glatte Oberfläche und Winkelgenauigkeit per Hand erzielen könnten. Nur die Seitenkante wird per Hand nachgearbeitet. Aber selbst in diesem Fall sparen wir viel Zeit, weil mit der Trim NC Dual hier eine sehr gute Vorarbeit geleistet wird – wertvolle Zeit, die wir in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung für andere Projekte im Rennlauf nützen können!“



Alex Rabatel, Rossignol/Frankreich







Mit Easystore haben Sie  
einfach mehr auf Lager.





# Easyrent Programmierung ins Haus geholt

Easyrent ist in den letzten Jahren von einer „einfachen Verleihsoftware“ zu einem komplexen Software System mit integrierter Warenwirtschaft, Depotsystem, Reservierung, Pool Abrechnung, vor- und saisonaler Prüfung des Mietbestandes und vielen Schnittstellen zu Drittanbietern gewachsen.

Die Programmierung der Easyrent Software erfolgte in den letzten 7 Jahren bei unserer Systembetreuerfirma Infotech. Mit 1. März 2008 hat der Projekt- und Programmierverantwortliche Josef Siegetsleitner zu uns gewechselt, sodass die Programmierung zukünftig direkt bei WINTERSTEIGER erfolgt. Josef Siegetsleitner beschäftigt sich seit über 20 Jahren mit der Erstellung von individueller Software. Die genaue Analyse und anschließende bestmögliche Implementie-

rung der Kundenanforderungen steht dabei im Mittelpunkt. Mit den fundierten Kenntnissen in „OpenEdge Datenbank Applikationsentwicklung“ von Josef Siegetsleitner ist nun das volle „Know-how“ in unserem Haus angesiedelt. Mit dieser Verstärkung unseres Support Teams können wir nicht nur die Qualität steigern, sondern noch flexibler auf individuelle Kundenanforderungen eingehen.

**Josef, herzlich Willkommen im Team!**



# Sport STOCK in Kaltenbach (Ö) setzt auf Warenwirtschaft von Easyrent



**WINTERSTEIGER:** Christoph, warum hast Du Dich für die Warenwirtschaft von Easyrent entschieden? Was waren die Gründe?

**Christoph Stock:** Wir haben uns dafür entschieden, weil wir es als wichtig empfanden, dass Verleih & Warenwirtschaft in einem Programm vereint sind. Da wir das

Verleihprogramm bereits kannten und damit zufrieden waren, erleichterte das auch unsere Entscheidung. Der Preisunterschied zu Mitbewerbern war durchaus auch ein Grund.

**WINTERSTEIGER:** Wie häufig nutzt Du das Statistikmodul der Warenwirtschaft?

**Christoph Stock:** Das Statistikmodul wird ca. 2 - 3x wöchentlich genutzt. Statistiken im Allgemeinen sind täglich in Gebrauch.

**WINTERSTEIGER:** Für welche Zwecke wird das Statistikmodul bei Sport STOCK genutzt?

**Christoph Stock:** Hauptsächlich nutzen wir dieses zur Gegenüberstellung von Zeiträumen/Verkäufen für Nachbestellungen

oder Ähnliches. Die täglichen Umsatz- und Zahlungslisten werden ebenfalls über das Statistikmodul erstellt.

**WINTERSTEIGER:** Wie komfortabel empfindest Du die Funktionalitäten Bestellwesen, Wareneingang, Warenauszeichnung, Verkaufsvorgang, Filialenübersicht und das Controlling der Vorgänge in der Warenwirtschaft?

**Christoph Stock:** Grundsätzlich finde ich diese Funktionen sehr komfortabel, wenn man sich darin eingearbeitet hat. Der Wareneingang und die Warenauszeichnung sind sehr einfach zu handhaben. Ebenso der Verkaufsvorgang und die Filialenübersicht, da die Oberfläche sehr gut und intuitiv gestaltet

ist. Das Controlling der Vorgänge wird sehr viel genutzt, besonders um Unklarheiten aufzuklären.

**WINTERSTEIGER:** Wie zufrieden bist Du insgesamt mit der Warenwirtschaft von Easyrent?

**Christoph Stock:** Verbesserungen sind immer möglich. Die Anforderungen werden vom Easyrent Team aufgenommen und großteils in den folgenden Updates umgesetzt.

**WINTERSTEIGER:** Christoph, vielen Dank für das Gespräch!

## Easyrent auf der südlichen Hemisphäre

**Australien.** Die Vernetzung von 46 Shops mit Terminal Server über mehrere Skigebiete hinweg ist zur Zeit voll im Gang. Die bisher größte Easyrent-Installation von WINTERSTEIGER wird mit „Go Live“ im Juni 2008 in erster Phase 66 Arbeitsstationen umfassen.



## Easyrent Verleihsoftware erhält BFU Sicherheitszeichen



Die BFU – Beratungsstelle für Unfallverhütung in Bern hat die WINTERSTEIGER Schweiz AG für die Verleihsoftware Easyrent bereits zum zweiten Mal mit dem BFU Gütesiegel ausgezeichnet. Das Tragen dieses Gütesiegels ist bis ins Jahr 2011 verliehen worden. Weitere Infos unter: [www.bfu.ch](http://www.bfu.ch)

## Produktneuheiten

### Unterschriften-Pad

Auf einem Unterschriften-Pad signieren Kunden ihre Verleihscheine, Kundenkarten usw. Danach wird die Unterschrift digitalisiert abgelegt. Diese kann jederzeit wieder abgerufen und ausgedruckt werden. Die ewige Suche des unterschriebenen Papiers bleibt somit aus.



### Bargeldloses Easyrent

Kein separates Eintippen des Zahlungsbetrages durch direkte Anbindung an Bankomat- und Kreditkartensysteme. Der zu zahlende Betrag wird direkt aus dem Easyrent an das Terminal übermittelt.





## WINTERSTEIGER Branchentreff Swisso Zürich

Frisch gezapftes Rieder Urecht Bier vom Fass, scharfe Würstchen und der heiß begehrte Servicekalender lockten zum WINTERSTEIGER Branchentreff am Montag, 3. März auf die Swisso.

Kalendermodel Christina erfüllte die zahlreichen Signierwünsche und zog Albert Andenmatten (Glacier Sport) als Gewinner einer Speedtronic Pro für die Saison 2008/09.

Dany Vaquin, langjähriger Servicemann von Didier Cuhe, zeigte, wie ein Ski mit wenigen Handgriffen worldcup-tauglich gemacht wird.



## Vertragsverlängerung ÖSV – WINTERSTEIGER



ÖSV-Präsident Prof. Peter Schröcksnadel und Wolfgang Berghammer, Leiter der Division SPORTS, besiegelten die Vertragsverlängerung.

Am 8. Mai wurde der 1998 zwischen dem ÖSV und WINTERSTEIGER abgeschlossene Kooperationsvertrag um weitere 5 Jahre verlängert. WINTERSTEIGER ist damit bis 2013 der exklusive Ausstatter des ÖSV im Bereich Skiservice Equipment.

Ziel dieser Kooperation ist es, gemeinsam hoch präzise Maschinen für die Präparation der Beläge und Kanten im Rennlauf zu entwickeln. Ähnlich wie bei Kooperationen im automobilen Bereich fließen auch hier die Erkenntnisse aus dem Ski-Rennsport direkt in die Serienproduktion der Maschinen mit ein.

## WINTERSTEIGER verstärkt Serviceteam für Westösterreich

Neu im WINTERSTEIGER-Serviceteam begrüßen wir Sebastian Scalet (28), der ab 1. Mai von seinem Wohnort Pettneu a.A. aus das Gebiet Tiroler Oberland und Vorarlberg betreuen wird. Sebastian hat nach seiner Maschinenschlosser-Lehre (Fa. Thöni in Landeck) im Sporthaus Matt (Pettneu) im Service-, Werkstatt- und Verleihbereich

Erfahrung gesammelt. Die letzten beiden Jahre war Sebastian wieder bei der Firma Thöni als Maschinenschlosser beschäftigt. Einen großen Teil seiner Freizeit verbringt er bei der Freiwilligen Feuerwehr in Pettneu. Langlaufen, Skifahren, Tourengehen und Radfahren zählen zu den Hobbies des geborenen Zamsers.





# WINTERSTEIGER investiert EUR 15 Mio. in die OÖ-Zentrale!

Der im letzten Jahr angekündigte Ausbau der OÖ-Zentrale in Ried startet nun im Sommer 2008. Nachdem WINTERSTEIGER im vergangenen Jahr jenes Straßenstück erwerben konnte, welches die beiden Produktionshallen trennt, folgt nun der größte Ausbauschritt der Geschichte von WINTERSTEIGER am Standort Ried. Dieser Neubau umfasst vier Teilbereiche und soll bis Ende 2009 fertig gestellt werden:

**Ausbau der Produktions- und Logistikflächen, Installation eines automatischen Hochregallagers und Erneuerung des Maschinenparks**  
Zuerst werden die bestehenden beiden Produktionsbereiche durch eine neue Montagehalle verbunden. Diese Erweiterung bringt eine Erhöhung der Produktionskapazität um 30 Prozent. Als Teil zwei wird anschließend an das letzte Hallenschiff im Werk 1 ein neues Logistik-Center



errichtet, welches mit einem vollautomatischen Kleinteile- und Europaletten-Lager für 18.000 Behälter und 4.100 Paletten ausgestattet wird.

**Neubau eines Bürohauses inkl. Errichtung einer Tiefgarage**  
Angrenzend an das neue Logistik-Center wird weiters ein 4-geschossiges Bürohaus

errichtet. Um die Anzahl an firmeneigenen Parkplätzen nicht zu reduzieren, wird weiters unter der gesamten Restfläche eine Tiefgarage errichtet.

## Gewinnen Sie ein Easyfresh Desinfektionsgerät

Alle Kunden, die zwischen Jänner und August 2008 ein Easyfresh Desinfektionsgerät kaufen, nehmen an der Verlosung teil. Es werden 3 Gewinner gezogen, die für das Gerät eine Gutschrift erhalten!

### AKTION

## Easyfresh

### Desinfektionsgerät für Schuhe.



Mit 2 Armen für Schuhe, inkl. 10 l Desinfektionsmittel STERIBIO für Schuhe.

Option: bewegliche Sprüheinrichtung für Helme, inkl. 10 l Desinfektionsmittel FRESHPRO für Helme.

\*Helmschale als Option

Aktionspreis Österreich/Deutschland  
**EUR 1.190,00\*** statt EUR 2.060,00

Aktionspreis Schweiz  
**CHF 1.990,00\*** statt CHF 3.230,00

Aktion gültig solange der Vorrat reicht!

First Class

WINTERSTEIGER

Ski & Board Tuning

### Technische Meilensteine

Von der ersten Steinschleifmaschine zur weltweiten Nr. 1 bei Skiservicemaschinen.

1963	WINTERSTEIGER hat zwei Stück „Microplan Schleifanlagen“ für die Skifabrik Fischer gebaut. Es handelte sich um Maschinen, bei denen die Ski auf einen Schlitten aufgespannt und gegen einen Schleifstein bewegt wurden. Es waren die ersten Steinschleifmaschinen, die jemals für Ski gebaut wurden!
1978	Mit der 1. Bandschleifmaschine für Skiservice absolvierte WINTERSTEIGER den Umstieg von Skiproduktionsmaschinen auf Skiservicemaschinen mit weltweiter Vermarktung.
1985	Die ersten Steinschleifmaschinen der „Micro“-Serie, mit denen reproduzierbare Strukturen hergestellt werden konnten, waren für WINTERSTEIGER der Durchbruch zum Weltmarktführer im Skiservicebereich.
1991	Das vollautomatische Skibearbeitungszentrum Micro Jet Center bot erstmals Belagreparatur, Belag- und Kantenschliff, Heißwachsen und Polieren in einer Maschine.
1996	Entwicklung der Shuttle - eine modulare, vollautomatische Skiservicestation mit Ceramic Disc Finish.
2000	Entwicklung der Micro NC – eine computergesteuerte Präzisions-Steinschleifmaschinen für den Profirennsport – die mit dem Innovationspreis des Landes OÖ ausgezeichnet wurde.
2004	Entwicklung der Trim NC - eine CNC-gesteuerte Präzisions-Kantenschleifmaschine für den Profirennsport.
2005	Mit der Discovery gelingt WINTERSTEIGER ein Meisterstück und wird damit zur Nr. 1 bei Skiserviceautomaten!

**Österreich:** WINTERSTEIGER AG, A-4910 Ried, Dimmelstrasse 9, Tel.: +43 7752 919-0, Fax: +43 7752 919-52, [sports@wintersteiger.at](mailto:sports@wintersteiger.at)

**Deutschland:** WINTERSTEIGER AG, Niederlassung Deutschland, D-94535 Eging am See, Kollmering 10, Tel.: +49 8544 974-375, Fax: +49 8544 974-530, [sports@wintersteiger.at](mailto:sports@wintersteiger.at)

**Italien:** WINTERSTEIGER Italia s.r.l., I-39030 La Villa in Badia (BZ), Strada Ninz, 82, Tel.: +39 0471 844 186, Fax: +39 0471 844 179, [info@wintersteiger.it](mailto:info@wintersteiger.it)

**Schweiz:** WINTERSTEIGER Schweiz AG, CH-6331 Hünenberg, Rothusstrasse 5b, Tel.: +41 41 780 23 22, Fax: +41 41 780 23 90, [office@wintersteiger.ch](mailto:office@wintersteiger.ch)