

WINTERSTEIGER NEWS



Werter WINTERSTEIGER Partner!

Eine von Extremen gezeichnete Wintersaison neigt sich dem Ende zu. Rückblickend hat der Winter nach einem exzellenten Saisonstart sehr starke Schwankungen gebracht, die sich auch auf das Konsumverhalten der Wintersportler ausgewirkt haben. Der Erholungsurlaub im Winter und damit verbunden der Schneesport ist aber nach wie vor in. Nichtsdestotrotz stehen der Wintersportindustrie neue Herausforderungen ins Haus. Es geht darum, die Jugend wieder für den Schneesport zu begeistern, aber auch die wachsende Generation der Älteren bei der Stange zu halten. Punkto Jugendförderung gibt es bereits einige Initiativen, die WINTERSTEIGER unterstützt.

Um den Gästen ein besonderes Wintersporterlebnis zu bieten, sind Themen wie Wohlfühlen, Komfort und Sicherheit wichtig. Dem Aspekt Wohlbefinden hat WINTERSTEIGER bei der Entwicklung der neuen Easystore Verleih- und Shopmöbel besonderen Stellenwert beigemessen. Das neue Möbelprogramm bietet modernes Design und hochwertige Materialien und ermöglicht Ihnen, für Ihren Gast ein besonderes Ambiente zu schaffen. Details dazu finden Sie in dieser Ausgabe der WINTERSTEIGER News.

Weiters erwarten Sie interessante Berichte von Kollegen, die ihre Shops, Depots und Werkstätten aufgewertet haben, um den Wintersportlern etwas Besonderes zu bieten.

Sie finden zusätzlich umfangreiche Informationen über Produktneheiten und -verbesserungen, die Ihnen bei der Optimierung Ihres Verleihes bzw. der Servicewerkstätte helfen können.

Viel Freude beim Lesen der neuesten Ausgabe der WINTERSTEIGER News und einen schönen Sommer wünscht Ihnen

Ihr
Wolfgang Berghammer



Seite 3



Produktneuheit:
Easystore Shop Möbel

Seite 4



ATOMIC Altenmarkt
legt nach

Seite 8



Stanton Service Center
auf Erfolgskurs

Seite 10



Das sportliche "Silicon
Valley" der Schweiz

Seite 15



Größtes Skidepot in
Val di Fassa

Seite 20



IS Schmittenhöhe:
Wartezeit war gestern

Seite 23



Neues WINTERSTEIGER
Logistik Center

Besuchen Sie uns:

- **INTERALPIN INNSBRUCK**
4. bis 6. Mai 2011, Stand 261, Halle 2 OG
- **FRÜHJAHRSMESSE mit Gebrauchtmachinenausstellung**
16. bis 18. Mai 2011, Ausstellungshalle, Zentrale Ried



650 m² Service- und Verleihwelt auf der Ispo

Von 6. bis 9. Februar 2011 präsentierte WINTERSTEIGER auf 650 m² Standfläche die ganze Welt des Service und Verleihs. Neben den neuen modularen Easystore Shop Möbeln stellte WINTERSTEIGER sein gesamtes Maschinenprogramm, die Easystore Verleih-, Depot- und Trocknungssysteme, die Easyrent Verleih-, Depot- und POS-Software sowie die Tuning Tools POS-Linie und das umfangreiche Zubehörprogramm aus.



Über 800 Messebesucher am WINTERSTEIGER Stand bedeuteten neuerlicher Besucherrekord! Das besondere Interesse galt natürlich den neuen Easystore Shop Möbeln.



Moderator, Kabarettist und Wortwitzfetischist Max Mayerhofer führte beim WINTERSTEIGER Abend humorvoll durch das Programm. Susanne Struck (Kurti's Skiservice, Empfingen/D) und Bruno Epp (Epp-Sport, Schattdorf/CH) freuten sich über den Gewinn eines VIP-Packages für die WM in Garmisch-Partenkirchen.



Für prickelnde Minuten sorgte auch dieses Jahr wieder die Präsentation des mittlerweile legendären WINTERSTEIGER Servicekalenders. Beim Branchentreff am 6. Februar wurde ein Teil des streng limitierten Kalenders, den dieses Jahr der österreichische Starfotograf Andreas C. Ortner fotografierte, ausgegeben.



Großer Andrang herrschte bei der Ausgabe der ersten 200 Kalender. Und ein noch größerer, um eine persönliche Widmung von den Models und Andreas Ortner zu ergattern.



Easystore Shop Möbel

Die geniale Verbindung von Design, Ergonomie und Flexibilität.

Mehr Erfolg mit dem individuellen FOM-System.

Das modulare Easystore Möbelprogramm überzeugt in allen Bereichen – für individuelle und benutzerfreundliche Shoplösungen. Jedes der einzelnen Module bietet nahezu unbegrenzte Kombinationsmöglichkeiten bei bestmöglicher Raumnutzung – so wird der Workflow im Shop und Verleih in jeglicher Hinsicht optimiert.

Easystore Shop Möbel orientieren sich ganz an Ihren Vorstellungen.

Funktional – die Einstiegslinie in trendigem Weiß

Optimal – bietet eine große Auswahl an unterschiedlichen Farben oder Designs

Maximal – bedeutet Projekt bezogene Planung Ihrer Shop Möbel



Für nähere Informationen fordern Sie bitte den Produkt-Prospekt Easystore Shop Möbel an!



Die zwei hübschen Kalendermodels Jenny und Claudia präsentierten und signierten die limitierten WINTERSTEIGER-Servicekalender.



Auch der ehemalige österreichischer Skirennläufer und ORF-Co-Kommentator Thomas Sykora stattete WINTERSTEIGER einen Besuch ab (im Foto links, mit Vorstand Markus Piber).



Erfreuliches Echo auf neue Race NC

Mit der Markteinführung der WINTERSTEIGER Race NC im Winter 2009/2010 ist eine neue Epoche der Rennlauf-Steinschleifmaschinen angebrochen. In enger Zusammenarbeit mit Skiverbänden und -produzenten ist es gelungen, das ohnehin schon erfolgreiche Vorgängermodell Micro NC nochmals entscheidend weiter zu entwickeln. Mit neuen Impulsen scheint eine Punktlandung am Markt gelungen zu sein. Innerhalb von einem Jahr wurden bereits 11 Maschinen verkauft. Die Race NC sorgt sowohl im Rennsport als auch in Testabteilungen für zufriedene Gesichter. Sogar beim Finishschliff von Skiern aus der Produktion wird die Race NC gerne eingesetzt.

ATOMIC Altenmarkt legt nach: Rennschliffe künftig auf der Race NC



Aufgrund der positiven Erfahrungen mit der neuen Rennlauf-Steinschleifmaschine Race NC in der Langlaufproduktion verpasst ATOMIC Altenmarkt künftig auch den Skiern im nordischen Rennlauf-Bereich auf der Race NC den finalen Schliff. Erst kürzlich wurde dafür eine zweite Maschine angeschafft. Die ohnehin schon hohe Präsenz von WINTERSTEIGER-Anlagen im Maschinenpark von ATOMIC Altenmarkt ist damit nochmals gestiegen. Praktisch alle Abteilungen vertrauen bereits auf das Know-how des Weltmarktführers. Während im Rennlauf höchste Präzision gefragt ist, setzt auch die Testabteilung von ATOMIC Altenmarkt auf die Technologie von WINTERSTEIGER. Denn dem richtigen Schliff aller Testskier kommt

besondere Bedeutung und Verantwortung zu. Schließlich zählt der erste Eindruck. Und die Testberichte haben meist entscheidenden Einfluss auf die Kaufentscheidung der Menschen.

Armin Aigner, Leiter der Langlaufproduktion, ATOMIC Altenmarkt:

„Bei uns erhalten bereits alle Langlaufski aus der Produktion den Finishschliff auf der WINTERSTEIGER Race NC. Schon aufgrund der einfachen und übersichtlichen Bedienbarkeit ist diese Maschine bestens dafür geeignet. Insbesondere profitieren wir von der auffällig präzisen Wiederholungsgenauigkeit der Anlage. Die Race NC spielt alle Stücke und läuft ohne Fehl und Tadel. Ich bin absolut zufrieden!“

Roman Toferer, Racing Manager Nordic, ATOMIC Altenmarkt:

„Wir hatten in unserer Abteilung bislang eine Micro NC erfolgreich im Einsatz. Doch diese ist langsam aber sicher ins Alter gekommen. Die ausgezeichneten Eindrücke hinsichtlich der in der Produktion eingesetzten Race NC haben uns überzeugt. Damit meine ich insbesondere die hohe Einsatzbereitschaft, die einzigartige Präzision durch die automatische Schleifkraftregelung und die exakt reproduzierbaren Strukturen. Dieses Paket technischer Überlegenheit und das einfache Handling haben den Ausschlag für die Kaufentscheidung gegeben!“



Armin Aigner, Leiter der Langlaufproduktion



Roman Toferer, Racing Manager Nordic





Fischer Sports: Race NC für entscheidende Hundertstelsekunden

Die Fischer Sports GmbH in Ried im Innkreis und WINTERSTEIGER pflegen seit Jahrzehnten enge Geschäftskontakte, aus denen immer wieder wertvolle Synergien resultieren. Jüngstes Highlight ist die brandneue Steinschleifmaschine Race NC mit patentierter Präzision, die kürzlich von Fischer Sports bei WINTERSTEIGER bestellt wurde. Dipl.-Ing. Alois Pieber, Manager R & D bei Fischer Sports, spricht im Interview über die Hintergründe und Ziele dieser Investition.

WINTERSTEIGER: Warum haben Sie sich dazu entschlossen, in eine neue Steinschleifmaschine für den Rennlauf zu investieren?

Alois Pieber: Wir spüren eine wesentliche Weiterentwicklung im Rennsportbereich. Diese spielt sich heutzutage im Bereich von Hundertstelsekunden ab und steckt daher im Detail. Dem optimalen Schliff der Rennski kommt deshalb eine besondere Bedeutung zu.

WINTERSTEIGER: Warum ist Ihre Wahl auf die Race NC von WINTERSTEIGER gefallen?

Alois Pieber: Die Race NC ist uns nicht unbekannt, im Gegenteil. Wir haben stets unsere Praxiserfahrungen in die Entwicklung dieser Maschine eingebracht. Sie ist also auch das Resultat des kontinuierlichen und intensiven Gedankenaustausches zwischen Fischer Sports und WINTERSTEIGER.

WINTERSTEIGER: Von welchen Neuheiten der Race NC profitieren Sie am meisten?

Alois Pieber: Der automatisch geregelte Schleifdruck und die neue Abziehvorrichtung ermöglichen äußerst präzise Strukturen am Ski. Gleichzeitig wird die für uns so wichtige Reproduzierbarkeit



Alois Pieber, Manager R & D bei Fischer Sports

der Strukturen nochmals entscheidend erhöht. Zudem ist die Maschine kompakt und langlebig. Auch unsere geografische Nähe zu WINTERSTEIGER ist ein Vorteil.

WINTERSTEIGER: Wie beurteilen Sie die Bedienerfreundlichkeit dieser Anlage?

Alois Pieber: Eine Maschine kann immer nur so gut sein, wie der Mensch, der sie bedient. Die Race NC verfügt über eine klare Benutzerführung. Die Programmierung ist für den User einfach, gut vorstellbar und exakt strukturiert.

WINTERSTEIGER: Für welche Bereiche wird die neue Steinschleifmaschine eingesetzt?

Alois Pieber: In erster Linie für die Schliffstrukturen im alpinen Rennsport. Geplant ist aber auch die Anwendung bei den Nordischen Disziplinen. Da die Anforderungen bezüglich Strukturen in diesen beiden Bereichen jedoch sehr unterschiedlich sind, ist die Anschaffung einer zweiten Race NC durchaus überlegenswert.

Die Race NC - User:

- Alewalds, Stockholm / SWE
- Atomic, Altenmarkt / A (Langlaufproduktion)
- Atomic, Altenmarkt / A (Rennlauf Nordisch)
- Deutscher Skiverband, Bad Reichenhall / D
- Dynastar / Rossignol, Sallanches / FRA
- Fischer Sports, Ried / A
- Foss Sport, Oslo / NOR
- Olav Stuveseth, Krokstadelva / NOR
- Österreichischer Skiverband, Neukirchen a. G. / A
- Sobol, Kaluga / RUS
- Stefano Vuerich, Predazzo / ITA

WINTERSTEIGER ist offizieller Technologiepartner der Deutschen Ski-Nationalmannschaften



Gut geschliffen ist halb gewonnen: DSV setzt auf Race NC

Etwa drei Viertel aller Ski in den Disziplinen Langlauf, Biathlon sowie Nordische Kombination stammen aus dem Technologiezentrum des Deutschen Skiverbandes in Bad Reichenhall. Das Team des DSV vertraute jahrelang auf die Qualität der Micro NC von WINTERSTEIGER. Seit Herbst 2010 sorgt das Nachfolgeprodukt Race NC für den perfekten Schliff im Rennen.

Am 22. Oktober 2004 wurde das Technologiezentrum in der General-Konrad-Kaserne im Oberbayerischen Bad Reichenhall offiziell eröffnet. Die Zusammenarbeit zwischen WINTERSTEIGER und dem DSV besteht jedoch schon länger: seit mittlerweile 15 Jahren hält man sich nun schon partnerschaftlich die Treue. Begonnen hat die Zusammenarbeit zwischen dem DSV und WINTERSTEIGER mit der Micro NC. Seit Herbst 2010 arbeitet das DSV-Team nun mit der neuen Race NC – und zeigt sich begeistert: „Hauptaugenmerk wird beim DSV auf eine qualitätsvolle Reproduzierbarkeit gelegt. Und diese ist mit der neuen Race NC von WINTERSTEIGER auf jeden Fall gegeben“, so Enrico Heisig, seines Zeichens verantwortlich für die Arbeit und das Schliffprojekt im Technologiezentrum. Und DSV-Skipool-Chef Fritz Hollweck ergänzt: „Die langjährige, seit 1996 bestehende Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER konnte mit der neuen Race NC so erfolgreich weitergeführt werden wie bisher.“ Vor allem auch die Option, dass alle Einstellungen, die ein Mitarbeiter auf der Maschine vornimmt, auf einen USB-Stick gespeichert und bei Bedarf wieder abgerufen werden können, ist in der praktischen Anwendung ein großes Plus, so die DSV-Schleifer Kurt Jostl und Jens Lautner. An einer Maschine können nun beliebig viele Anwender arbeiten.

Echte Maßarbeit: die Schleifprofis am Werk.

Für den richtigen Schliff im DSV Technologiezentrum sorgen im Wesentlichen zwei Männer: Kurt Jostl, der für Sprunglauf, Kombination und Biathlon verantwortlich

zeichnet, sowie Jens Lautner, zuständig für Langlauf. Jeder Ski, der in Bad Reichenhall präpariert wird, wird zuerst mit Hilfe eines speziellen Messverfahrens vermessen. Im Anschluss an die Vermessung wird der Ski individuell geschliffen. Nach dem Schleifvorgang wird die Qualität jedes einzelnen Schiffs kontrolliert. Dieser Schritt ist besonders wichtig, da die Beläge zum einen unterschiedliche Härten aufweisen und zum anderen auch die Qualität der Beläge unterschiedlich ist. Diese individuellen Unterschiede werden auf der Maschine festgehalten, um die Schiffe vergleichbar zu machen und so die optimalen Schiffe herauszufiltern. „Die Schwierigkeit beim Schleifen besteht vor allem darin, eine optimale Basis zu finden, da viele unbekannte Variablen existieren“, erklärt DSV-Schleifer Jens Lautner. „Aus diesem Grund ist die Testarbeit auf Schnee das Entscheidende und Wichtigste im gesamten Prozess.“

Enge Symbiose: Techniker und Athlet.

Eine enge Zusammenarbeit zwischen Athlet und Servicetechniker ist unerlässlich für ein gutes Resultat. Sowohl die Entscheidung, welches Schliffprogramm eingesetzt wird als auch die definitive Materialentscheidung vor einem Rennen wird von Techniker und Athlet gemeinsam getroffen.

Grundsätzlich verfügt jeder Athlet im Schnitt über 15 bis 20 Paar Ski pro Disziplin, im Langlauf sogar zwischen 25 und 30 Paar. Aus diesem Kontingent wiederum trifft der Techniker eine Vorauswahl von fünf bis sieben Paar Ski. Kurz vor dem Rennen wählen schließlich Techniker und Athlet gemeinsam aus den besten zwei Paaren jenen Ski aus, der für das Rennen verwendet wird. Bis zu zwei Stunden vor dem Wettkampf kann der Techniker noch auf eventuelle Wetterumschwünge reagieren – nach dieser Frist ist präparationsstechnisch keine Änderung mehr möglich. Im Regelfall betreut jeder Techniker zwischen drei und vier Athleten. Über mangelnde Arbeit kann sich das Technologiezentrum des DSV sicherlich



nicht beschweren: Pro Jahr werden über 1500 Paar Langlauf- und Sprungski geschliffen. 1000 davon laufen tatsächlich als Test- oder Wettkampfski, etwa 500 sind Probeschiffe.

Natürlich müssen diese Schiffe auch getestet werden. Grundsätzlich finden das ganze Jahr über Tests statt, wobei die Haupttestphase im Winter liegt. Wichtig beim Testen ist vor allem, dass an den Orten getestet werden kann, wo auch tatsächlich ein Weltcup stattfindet. Die Langlauf-Tests finden in der DKB Skihalle Oberhof und am Gletscher statt, die Tests im Sprunglauf in der Jever-Skihalle in Neuss. Im Frühjahr wird je nach Schneelage und abhängig von den individuellen Zeitressourcen bis etwa Mitte Juni getestet.

Bestnoten für WINTERSTEIGER.

Was den Anteil der Schiffe von WINTERSTEIGER für die Erfolge der Athleten betrifft, sind sich die Techniker des DSV einig: die Schiffe von WINTERSTEIGER sind ein wichtiger Baustein für die Erfolge des Deutschen Skiverbandes. Ziel des Technologiezentrums ist es, den Athleten exklusive und erstklassige Arbeit zu liefern. Das ist das Zünglein an der Waage, das den DSV-Athleten im entscheidenden Mo-

ment den nötigen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz verschafft. Damit das so bleibt, wird jedes Jahr nach Saisonende bei einem Meeting zwischen dem DSV und WINTERSTEIGER besprochen, was in der vergangenen Saison gut gelaufen ist und wo möglicherweise noch Optimierungsbedarf besteht. Der intensive Austausch zwischen den beiden Partnern führt zu regelmäßigen Weiterentwicklungen – auch bei der Entwicklung der Race NC ließ WINTERSTEIGER die Wünsche und Anregungen des DSV in die Maschine miteinfließen. So werden Erkenntnisse aus dem Rennlauf in die Serienprodukte integriert, um die Qualität des Schiffs kontinuierlich zu verbessern.

Wie wichtig auch das Thema Zubehör für eine reibungslose Produktion ist, unterstreicht Enrico Heisig: „Wir beziehen sämtliches Zubehör wie Steine oder Diamanten ausschließlich über WINTERSTEIGER, weil da einfach die Qualität stimmt“, so Heisig. Dass immer höchste Qualität im Einsatz ist, dafür sorgt die kostenintensive Entwicklungsarbeit seitens WINTERSTEIGER, die bei Steinen und Diamanten betrieben wird. Und dass die Qualität stimmt, dafür sind die Erfolge des DSV immer wieder ein eindrucksvoller Beweis.



Für den richtigen Schliff auf der neuen Race NC sorgen Jens Lautner (li) und Kurt Jostl.



DSV Skipool-Chef Fritz Hollweck (re) und Reinhold Zettler (Key-Account Manager WINTERSTEIGER Deutschland) besiegelten im vergangenen Herbst die Vertragsverlängerung bis 2012.

Skierzeuger und -verbände vertrauen auf Spitzentechnologie mit höchster Präzision

Ob im Rennsport, in den Testabteilungen oder in der Produktion: Skierzeuger und -verbände stehen permanent unter Erfolgsdruck. Deshalb ist es wohl umso angenehmer, wenn man sich bezüglich Maschinenpark auf einen Komplettanbieter verlassen kann. Viele Skiverbände und -produzenten setzen auf die Vielfalt erstklassiger Maschinen und Erfahrungswerte von WINTERSTEIGER!

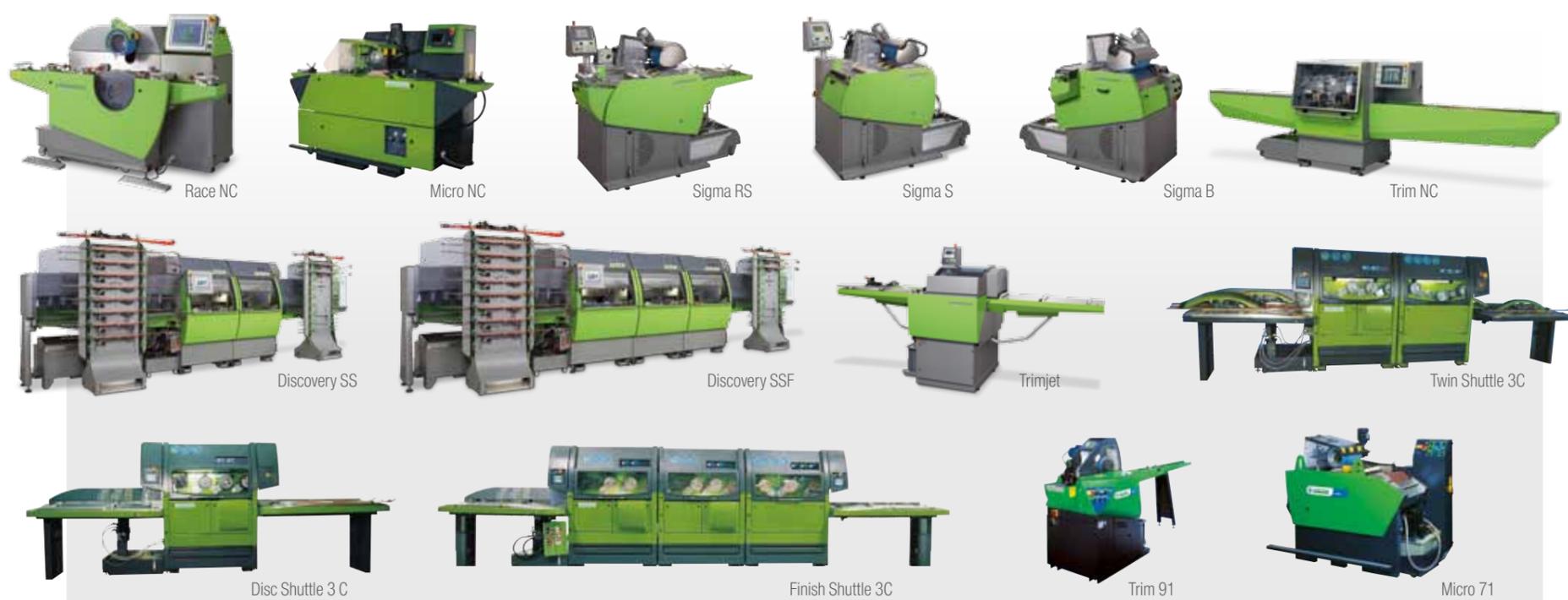
Auf Spitzentechnologie von WINTERSTEIGER vertrauen:



Atomic. Blizzard. Fischer. Dynastar. K2. Kneissl. Rossignol. Salomon. Völkl. Stöckli. Blossom. Carpani. Swallow. Sporten.



Die Vielfalt erstklassiger WINTERSTEIGER Maschinen bei Skierzeugern und -verbänden:





Modernster Maschinenpark. Im Stanton Service Center stehen u.a. zwei Discovery SSF und ein Tunejet Schleifautomat ein Basejet Belagreparaturautomat sowie eine Snowboard-Bandschleifmaschine.



Gebündelte Kräfte: Stanton Service Center auf Erfolgskurs

Das Stanton Service Center in St. Anton am Arlberg kann auf eine erfolgreiche erste Saison zurückblicken. Was waren die Herausforderungen bei diesem ambitionierten Projekt, welches Resümee kann aus der ersten Saison gezogen werden und haben sich die Erwartungen der Initiatoren erfüllt? WINTERSTEIGER hat Michael Ess von Intersport Arlberg, Martin Jennewein von Sport Jennewein, Florian Alber von Sport Alber sowie Werkstättenleiter Stefan Schranz zu einem Gespräch gebeten. Mit dabei war auch Manfred Matt von Sport Matt, der ebenfalls Teilhaber ist und ab nächster Saison seine Ski im Stanton Service Center servicieren lässt.

WINTERSTEIGER: Das Stanton Service Center ist ein großes Projekt in der Region Arlberg: Die größten Sporthändler schließen sich zu einer zentralen Servicewerkstätte zusammen. Wann kam es eigentlich zu der Idee, ein gemeinsames Service Center zu etablieren?

Michael Ess: Zu einem ersten Treffen unter den Sportartikelhändlern ist es 2010 gekommen, die Idee existierte jedoch

geben. Die neue Art der schriftlichen Kommunikation und die Festlegung von Service-Standards zwischen unseren Shops und der Servicezentrale erforderten anfangs auch viel Zeit und Offenheit, weil ja zeitversetzt gearbeitet wurde.

Florian Alber: Eine sehr große Herausforderung war die ganze Logistik. Dass da alles läuft und die Ski wieder dort landen, wo sie hingehören, das war eine wirklich große Herausforderung. Aber schlussendlich hat sich alles wunderbar eingespielt.

Stefan Schranz: Für uns in der Werkstatt ist natürlich in erster Linie wichtig, dass die Maschinen laufen. Wir sind teilweise in zwei Schichten gefahren, weil wir so viel Arbeit hatten. In diesem Zusammenhang ist der Service-Mitarbeiter, der von WINTERSTEIGER zur Verfügung gestellt wurde, sehr wichtig. Aber auch die Schulung der Mitarbeiter insgesamt ist ein zentraler Punkt – das Team muss gut eingespielt sein und funktionieren, sonst läuft es nicht.

WINTERSTEIGER: Welche Ski werden eigentlich noch in den Geschäften serviert und welche im Stanton Service Center?

wichtig, dass die Ski so früh wie möglich in der Werkstätte angeliefert werden, damit wir effektiv starten können. Bei einem Durchsatz von über 100 Einheiten pro Stunde muss einfach Material da sein, sonst können wir nicht effizient arbeiten.

WINTERSTEIGER: Warum hat man sich für WINTERSTEIGER als Partner entschieden?

Michael Ess: Es gab eine Ausschreibungsphase für insgesamt drei Bewerber. Ausschlaggebend war dann schlussendlich das Gesamtpaket. Und WINTERSTEIGER hatte das beste Preis-Leistungsverhältnis.

Florian Alber: Ein entscheidender Faktor war auch das Angebot mit dem Servicemann, also dem WINTERSTEIGER-Personalleasing. In dieser Werkstättengröße braucht man einfach einen fixen WINTERSTEIGER-Mann, um effektiv und schnell arbeiten zu können.

WINTERSTEIGER: Wurden die Erwartungen an dieses Projekt erfüllt und wie ist die erste Saison für Sie gelaufen?

Martin Jennewein: Das Projekt ist auf sehr guten Schienen – es ist aus den schwierigen Anfangs-Stadien gut herausgewachsen. Allgemein zeigte sich, dass intensive Diskussionen zwischen WINTERSTEIGER, unserem Team vor Ort und den Eigentümern zu schnellen und effizienten Lösungen geführt haben. Die Erfahrung von WINTERSTEIGER bei zentralen Werkstätten samt dem praktisch-erfahrenen Berater-Team war für mich ein wichtiges Tool zum Erfolg.

Florian Alber: Das Projekt hat auch für frischen Wind in der Region gesorgt. Sehr positives Feedback haben wir auch von den Einheimischen bekommen: Dass Mitbewerber ihre Kräfte bündeln und sich zusammmentun, kommt ja doch nicht so oft vor.

Manfred Matt: Das Service Center ist ja auch für alle in der Region offen – alle Geschäfte können die Serviceleistung zukaufen und ihre Ski und Snowboards zum Stanton Service Center bringen.

WINTERSTEIGER: Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen?

Michael Ess: Team und Organisation sind Schlüsselfaktoren und diesen würden wir von Anfang an noch mehr Aufmerksamkeit schenken und das Team auch von Anfang an besser aufeinander einspielen und schulen.

WINTERSTEIGER: Wie viele Ski wurden bisher im Stanton Service Center geschliffen?

Stefan Schranz: Bis Ende der Saison werden es aus heutiger Sicht gesamt rund 60.000 Einheiten werden (Anm. Paar Ski bzw. Snowboards). An einem guten Samstag hatten wir beispielsweise gesamt mehr als 1500 Einheiten.



Im Stanton Service Center perfekt abgestimmt: Die Logistik. Die Ski und Snowboards werden ab 16 Uhr in nummerierten Skiboxen von den Geschäften zum Service Center geliefert. Dann beginnt die Arbeit: Jeder Ski wird erst mit farbigen Bindungsgummis versehen, die mit einer laufenden Nummer markiert sind. Pro Skibox wird jeweils nur eine Nummer vergeben – so wissen die Mitarbeiter nach dem Schleifen, welche Ski wieder in welche Box gehören. Anhand der Nummern auf den Skiboxen weiß der Fahrer, welche Box er bei welchem Geschäft abliefern muss.

WINTERSTEIGER: Wie beurteilen Sie das Angebot des WINTERSTEIGER Personalleasings?

Florian Alber: Der Servicemitarbeiter von WINTERSTEIGER ist absolut unverzichtbar. Ein Must-Have!

Michael Ess: Bei dieser Größe des Maschinenparks ist der WINTERSTEIGER-Mitarbeiter unersetzlich, da man unserer Meinung nach dieses Know-how direkt im Team haben muss und weil man sonst bei einem technischen Problem einfach viel zu langsam wäre.

WINTERSTEIGER: Wir bedanken uns herzlich für das interessante Gespräch und wünschen weiterhin viel Erfolg mit dem Stanton Service Center!



v.l.n.r.: Manfred Matt, Michael Ess, Florian Alber, Martin Jennewein, Stefan Schranz

schon länger. Grundsätzlich konnten alle Sporthändler der Region St. Anton unserem Projekt beitreten. Aktuell sind vier Partner dabei: Intersport Arlberg, Sport Jennewein, Sport Alber und Sport Matt.

WINTERSTEIGER: Was waren die größten Herausforderungen bei diesem Projekt?

Martin Jennewein: Die Ansprüche an unseren eigenen Ski- & Boardservice sind über die Jahre gewachsen und hatten In-House eine sehr hohe Priorität. Schneller und kundenspezifischer Service waren ein Markenzeichen von Jennewein pure sports. Die größte Herausforderung für mich und mein Team war, dem neuen Service-Team die Zeit und Chance für das Einarbeiten zu

Michael Ess: Im Prinzip werden schon alle Ski im Service Center geschliffen. Nur drei der insgesamt 18 Filialen haben noch eine eigene Maschine.

WINTERSTEIGER: Wie würden Sie die wesentlichen Herausforderungen an die neue Organisation beschreiben und wie ist der Logistikaufbau?

Michael Ess: Derzeit werden zum Beispiel bei uns, bei Intersport Arlberg, sieben Standorte angefahren und jeder hat natürlich seine eigenen ganz speziellen Logistikanforderungen. So geht es auch unseren Kollegen.

Stefan Schranz: An den starken Tagen ist es für uns in der Servicezentrale besonders



72

neue „Disco-Module“!

Die Discovery ist der erfolgreichste Schleifautomat der Welt! 72 neu verkaufte Discovery-Module in der Saison 2010/11 ergeben eine Summe von über 470 Modulen, die weltweit für ein „First Class Ski & Board Tuning“ sorgen.

Herzlich Willkommen in der „Disco-Family“:

Discovery S

- Intersport Kienpointer, AT - Waidring
- Sport Brunner, AT - Lachtal
- Sport Defregger, AT - Lienz
- Future Service, CH - Flawil
- Derby Sport, CH - Bettmeralp
- Candinas Otmar, CH - Sedrun
- Gürteler Sport, DE - Kirchseeon
- S&S Service, DE - Oberschneiding
- Papin Sport, IT - Innichen
- CGM Servizi, IT - Prato Nevoso - Artesina
- Le Ski Lab, IT - Ponte di Legno
- Noleggio Morassi, IT - Ravascletto
- La Sieia, IT - San Cassiano
- Alpinbutiken, SE - Sälen
- Caribou Sports, SO - Morzine

Discovery SF

- Planai Sport GmbH, AT - Schladming
- Sport 2000 Trauner, AT - Mauthausen
- Sport 2000 Herzog, AT - Bramberg
- Stäger Sport, CH - Mürren
- Alpingaraget Stockholm AB, SE - Stockholm
- Copper Mountain Ski Area, USA
- Ski Valet, USA - Vail

Discovery SS

- Intersport Ladner, AT - Kappl
- ASB Sport Sperk, DE - Ottobrunn

Discovery PS

- SC Pohorje, SLO - Maribor

Discovery PSF

- Sport Haus, IT - Alagna

Discovery SSF

- Intersport Gruber & Wulschnig, AT - Bad Kleinkirchheim
- Stanton Service, AT - St. Anton (# 1)
- Stanton Service, AT - St. Anton (# 2)
- Slalom Sport, CH - Zermatt
- Cesar Sport, CH - Saas Fee
- Chabloz Sports, CH - Saint Luc
- Genolet Sports, CH - Les Collons
- Piccard Sport Sarl, FR - Les Saisies
- Sanglard Sports, FR - Chamonix
- Skidhuset, SE - Torgås

Discovery SSSF

- Skiservice Corvatsch, CH - St. Moritz

Innovationsschub für erste Skiservice-Zentralwerkstatt Österreichs

Als Vordenker und Vorreiter gilt INTERSPORT Gruber & Wulschnig in Bad Kleinkirchheim. Bereits 1994 eröffnete das visionäre Unternehmen die 1. Skiservice-Zentralwerkstatt in Österreich. Schon damals sorgte der Maschinenpark für Furore. Denn die installierte Jet Center Servicestraße von WINTERSTEIGER gab es weltweit nur drei Mal. Sie wickelte einige Jahre später der WINTERSTEIGER Jet Shuttle. Im vergangenen Herbst bewies INTERSPORT Gruber & Wulschnig abermals Weitblick. Die vollautomatische Serviceanlage Discovery SSF und der Basejet Belagereparaturautomat hielten in der Werkstatt Einzug und sorgten für einen neuerlichen Innovationsschub. Im Gespräch mit WINTERSTEIGER geben Martin und Jakob Wulschnig sowie Arno Gruber junior und senior Einblicke in die Werkstatt und Logistik.

WINTERSTEIGER: Sie betreiben gemeinsam in Bad Kleinkirchheim/St. Oswald drei INTERSPORT Rent Skiverleihstationen, einen INTERSPORT Wulschnig Shop und einen INTERSPORT Gruber Shop. Wie erreichen Sie einen effizienten Logistikaufbau für alle fünf Standorte?

Martin Wulschnig: Der Gast kann seine Ski an jedem dieser Stationen abgeben. Ein Aufkleber am Ski verrät den Kundennamen und das vereinbarte Service. Zudem ist darauf der Standort ersichtlich, an dem der Ski am nächsten Tag wieder abgeholt wird. In eigens von uns entwickelten Wagen werden die Ski vom Transporter zur Zentralwerkstatt gebracht, über Nacht serviert und gemeinsam mit unseren eigenen Verleihski wieder verteilt.

WINTERSTEIGER: Ist jeder Station ein eigenes, fixes Kontingent an Verleihskiern zugeteilt?

Arno Gruber jun.: Nein, das Hauptlager unserer Verleihski befindet sich in der Zentralwerkstatt. Die Leihski werden je nach Bedarf zu den Stationen geliefert. Auf diese Weise konnten wir unseren Lager-



Durchdachte Logistik: In eigens entwickelten Skiwagen werden die Ski der verschiedenen Stationen zur Zentralwerkstatt transportiert.

bestand in den vergangenen drei Jahren um 30 Prozent reduzieren. Die dadurch frei gewordenen Flächen in den Stationen werden von uns effizient genutzt. Zudem erleichtert die hohe Anzahl an Vorreservierungen die Bedarfsplanung. In den Verleihstationen befinden sich bediente Depots, die Verleihabwicklung läuft über die WINTERSTEIGER Easyrent Software.

WINTERSTEIGER: Sie haben in die neue Serviceanlage Discovery SSF investiert. Welche Faktoren waren dafür ausschlaggebend und welche Erkenntnisse hat die erste Saison gebracht?

Arno Gruber sen.: Die bestehende Jet Shuttle ist in die Jahre gekommen. Es war an der Zeit, in die nächste Maschinengeneration zu investieren. Heute wissen wir, die Entscheidung war absolut richtig. Wir erzielen einen wesentlich höheren Durchsatz und die Qualität ist beeindruckend. Sogar Franz Klammer geriet kürzlich ins Schwärmen und meinte, er hätte noch nie so einen traumhaften Ski wie jenen von uns unter seinen Füßen erlebt. Das freut uns natürlich ebenso, wie die vielen positiven Feedbacks unserer Gäste. Mitverantwortlich für beste Qualität ist aber immer auch der Bediener. Martin Mencinger ist



Martin Mencinger ist seit 22 Jahren der zuverlässige Servicespezialist im Haus.

seit 22 Jahren unser Werkstatteiter und hat alles fest im Griff. Auch der neue Belagereparaturautomat bereitet uns große Freude, da wir Ski und Snowboards gleichzeitig wieder auf Vordermann bringen können.

WINTERSTEIGER: Welche Personalkapazitäten stehen in der Werkstatt für die Servicierung welcher Menge Ski zur Verfügung?

Martin Wulschnig: Inklusive Transport können wir auf umgerechnet 2,5 Personen zurückgreifen. Mit den neuen Maschinen konnte eine Arbeitskraft eingespart werden. Knapp 15.000 Paar Ski und Snowboards wurden bei uns in dieser Saison einem Service unterzogen. Im Bereich Kundenservice verbuchen wir heuer eine Steigerung von 15 Prozent.

WINTERSTEIGER: Vielen Dank für das nette Gespräch!



(v.l.n.r.) Arno Gruber sen., Martin Wulschnig und Arno Gruber jun. betreiben gemeinsam fünf Standorte in Bad Kleinkirchheim/St. Oswald.

Fotos: © foto arno gruber



Laut Oli Müller (SALOMON Schweiz, links) und Helge Gützlaff (ATOMIC Schweiz) ist die Discovery SSF auch für zeitnahe Trends gerüstet.



Urs Kälin (WINTERSTEIGER, links) und Armin Müller (SALOMON Schweiz) bei der Endkontrolle der Ski nach der Bearbeitung durch die Discovery SSF.



Der richtige Schliff für das sportliche „Silicon Valley“ der Schweiz

Ihre volle Konzentration auf den Standort Hagendorn hat die AMER Sports Schweiz rund um CEO Andi Balz vor große Herausforderungen gestellt. Sämtliche im Konzernvertrieb vertretenen Marken mussten binnen kürzester Zeit vor Ort zusammengeführt werden, darunter auch die Skimarken ATOMIC, DYNAMIC, SALOMON UND VOLANT. Um eine permanente Servicierung des Testskiparks in höchster Qualität und kürzester Zeit sicherstellen zu können, hat sich AMER Sports Schweiz für das Skibearbeitungscenter Discovery SSF von WINTERSTEIGER entschieden.

WINTERSTEIGER: Wie war Ihre Vorgehensweise bei der Evaluierung des neuen

Skibearbeitungs-Centers?

Andi Balz, CEO AMER SPORTS: Wir haben die Bedürfnisse unserer vier Skimarken, die im Zusammenhang mit Skiservice wichtig sind, zusammengetragen und ein entsprechendes Anforderungsprofil erstellt. Anschließend habe ich meinen Skiservice-Spezialisten den Auftrag erteilt, die für AMER Sports geeignetste Maschine zu finden.

WINTERSTEIGER: Welche Kriterien haben schlussendlich den Ausschlag für die Discovery SSF von WINTERSTEIGER gegeben?

Armin Portmann, SALOMON: Ich bin bei SALOMON für den Rennsport (Europacup und Nachwuchs) verantwortlich. Unsere

Powerline-Skimodelle sind an der Oberfläche mit verschiedenen Stabilisierungs- und Dämpfungselementen ausgerüstet. Dadurch wird der interne Transport der Ski bei herkömmlichen Schleifautomaten enorm erschwert. Mit dem Vorschubsystem der Discovery SSF können wir sämtliche Skitypen - unabhängig von Konstruktion und Skioberfläche - problemlos und ohne Risiko servicieren.

Werner Zumbühl, ATOMIC: Ein besonderer Pluspunkt ist auch das „Paternostersystem“ der Discovery SSF, mit dem acht Paar Ski unabhängig von Länge und Breite beladen werden können. Der anschließende Schleifjob wird aufgrund der eingegebenen Parameter autonom und in kürzester Zeit abgearbeitet.

Armin Müller, SALOMON: Unsere Testski müssen nach den Testwochenenden in kürzester Zeit wieder bereitgestellt werden können. Die Discovery SSF verfügt über zwei Steinmodule und ein Finishmodul. Daher ist der Ski unmittelbar nach dem Service in perfektem Zustand und für die nächsten Tests einsatzbereit.

Lukas Bischof, ATOMIC: Da ich bei ATOMIC für den Rennsport im Europacup und beim Nachwuchs verantwortlich bin, ist für mich der richtige Grundschliff der Kanten enorm wichtig. Die Disc-Technologie ist für mich ein Garant für eine präzise Kantengeometrie. Diese ist für das spätere Feintuning durch die Serviceleute unabdingbar.

WINTERSTEIGER: Welche verkaufstechnischen Aspekte sprechen für die Discovery SSF von WINTERSTEIGER?

Oli Müller, Verkaufsleiter SALOMON Schweiz: Unsere Modelle im Freeride-Bereich werden immer unkonventioneller. Ich denke da zurzeit vor allem an unser Modell BBR. Die spezielle Taillierung und die außergewöhnliche Schaufelbreite stellen uns vor Aufgaben, die nicht mit jeder Skiservicemaschine gelöst werden können. Wir sind daher auf ein Maschinen-Konzept angewiesen, welches diesen zeitnahen Trends folgen kann.

Helge Gützlaff, Verkaufsleiter ATOMIC Schweiz: Auch unser Sortiment bewegt sich weg vom traditionellen Racing hin zu Freeride, Park & Pipe und Tourenski. Daher ist es für uns unerlässlich, mit einer Skiservicemaschine arbeiten zu können, die auch kommende Trends im Skibau abdecken kann.

WINTERSTEIGER: Worauf wird derzeit das Hauptaugenmerk im Langlaufbereich gelegt?

Ruedi Nauer, SALOMON: Im Langlauf sind die Strukturen das Wichtigste. Um deren Vielfalt abdecken und einsetzen zu können, arbeite ich mit der Sigma RS 200. Die unzähligen Strukturmöglichkeiten dieser Maschine, kombiniert mit den Feedbacks von Tests, ermöglichen mir die Basis für eine professionelle Skipräparation.

WINTERSTEIGER: Besten Dank für das Gespräch.



Armin Müller (SALOMON Schweiz) beim Beladen der Discovery SSF von WINTERSTEIGER. Die Testski müssen in kürzester Zeit und perfektem Zustand erneut fahrbereit sein.



Ruedi Nauer (SALOMON Schweiz) nutzt die unzähligen Strukturmöglichkeiten der Sigma RS 200 für die professionelle Präparation der Langlaufski.



Auch Lukas Bischof (ATOMIC Schweiz) setzt beim Strukturieren der Langlaufski auf die Sigma RS 200.



Werner Zumbühl (ATOMIC Schweiz) spricht von einer beachtlichen Zeit- und Arbeitersparnis durch die Discovery SSF.



Armin Portmann (SALOMON Schweiz) beim Skiservice.

Fotos: Peter Haas



Hotel LA COURONNE und SLALOM SPORT: Gastlichkeit trifft Sport in Zermatt

Sie kommen in Scharen aus aller Welt und fühlen sich sichtlich wohl: Die Gäste im *Superior Hotel LA COURONNE in Zermatt, geführt von Florian, Manfred, Carmen und Conny Julen. Die Schweizer Familie brennt förmlich vor Engagement und betreibt im selben Gebäude zusätzlich das Sportartikelgeschäft SLALOM SPORT. Getreu dem Firmenmotto findet sich hier für jeden Kunden die optimale Lösung. Neben der offerierten Vielfalt an Bekleidung und Sportwaren sorgt insbesondere das Mietangebot an topaktuellen Skiern, Snowboards und Bikes für ein entscheidendes Plus. Bereits seit 1988 sind bei SLALOM SPORT Servicemaschinen im Einsatz. Und kein moderner Entwicklungsschritt ist je an Familie Julen vorbeigegangen. Deshalb setzt sie seit vergangenem Winter auf die WINTERSTEIGER Discovery SSF.**

WINTERSTEIGER: Aus welchen Gründen haben Sie sich für die Anschaffung eines neuen Serviceautomaten entschieden?
Manfred Julen: In erster Linie handelte es sich um eine Ersatzinvestition. Gleichzeitig wollten wir aber auf den neuesten Stand der Qualitäts-Technik umstellen und die Arbeitsabläufe optimieren.

WINTERSTEIGER: Was darf man sich in Ihrem Fall unter „Optimierung der Arbeitsabläufe“ vorstellen?
Manfred Julen: Eine große Herausforderung im Mietbetrieb ist der Urlaubswechsel an den Saisonwochenenden. Während Gäste abreisen, sind andere

Wintersporttouristen bereits zu uns unterwegs. Dementsprechend rasch muss das Wintersport-Equipment für die neue Mietperiode qualitativ einwandfrei, in ausreichender Menge und zur vollen Zufriedenheit unserer Kunden aufbereitet sein. Gleichzeitig soll die Bestandsgröße an Mietartikeln aus Kostengründen möglichst niedrig gehalten werden.

WINTERSTEIGER: Was trägt die neu beschaffte Discovery SSF dazu bei, diesen Spagat zu bewältigen?

Manfred Julen: Wir wollten ein Service-system mit exzellenter Qualität in der Verarbeitung, Flexibilität in Bezug auf das Servicegut, hoher Leistung und Zuverlässigkeit. Alle genannten Aspekte werden durch die Neuanschaffung abgedeckt. Zudem trägt dieses System zum optimalen Personaleinsatz bei.

WINTERSTEIGER: Was bedeutet „optimaler Personaleinsatz“ konkret?

Manfred Julen: Aufgrund der geschilderten Gästewechsel-Problematik stellt der Samstag für uns eine Art „Dauer-Rush-Hour“ dar. Das Service-System muss so lange wie nötig ununterbrochen im Einsatz bleiben, um die anfallende Menge zu bewältigen. In unserem Fall von 8 bis 20 Uhr, das bringt enorme Anforderungen an Mitarbeiter und Maschinen mit sich. In dieser heiklen Phase ist das Paternostersystem Gold wert. Da das zu verarbeitende Service-Gut unsortiert angeliefert und beladen werden kann, greifen wir bei der Skiwartung auch auf die Hilfe unserer Mitarbeiter der Vermietung zurück. So kann auch in wohlverdienten Pausen unserer Serviceleute der Betrieb des Serviceautomaten ohne Unterbrechung aufrecht erhalten bleiben.

WINTERSTEIGER: Können Sie ein erstes Fazit aus dem Einsatz unserer Maschinen ziehen?

Manfred Julen: Uns bereiten vor allem die Qualität der Serviceresultate und die Zuverlässigkeit der Maschinen Freude. Gleiches gilt für die Leistungen der Wachs- und Finishstation. Zudem konnten wir unsere Vorstellungen bezüglich Arbeitsablauf und Optimierung des Personaleinsatzes plangemäß umsetzen, eine Saisonstelle konnte eingespart werden. Kurzum: Unsere Erwartungen wurden bislang in vollem Umfang erfüllt!

WINTERSTEIGER: Herr Julen, besten Dank für Ihre interessanten Ausführungen und den freundlichen Empfang.

Fotos: Peter Haas



v.r.n.l. Manfred Julen (Inhaber), Michael Imboden, Sven Degen, Thomas Kuonen (alle Skiverleih und Werkstatt).



Michael Imboden freut sich über die benutzerfreundliche Bedienung der neuen Servicemaschine Discovery SSF von WINTERSTEIGER.



Sport Pfeiffer: Neues Skicenter spielt alle Stücke

Zum Saisonstart 2010 eröffnete Sport Pfeiffer an der Sessellift-Talstation der Hohenbogen-Bahn in Neukirchen beim Heiligen Blut ein neues Skicenter. Inhaber Ludwig Pfeiffer wollte sich dabei nicht auf halbe Sachen einlassen und machte prompt Nägel mit Köpfen. Mit Erfolg, denn das Sportcenter spielt im wahrsten Sinn des Wortes alle Stücke.

Über 300 - größtenteils nagelneue - Ski und Snowboards sowie eine breite Palette an Leih-Schuhen stehen den Wintersportlern zur Verfügung. Eine Angebotsvielfalt, die dem Skiverleih und der Servicewerk-

statt einen besonderen Stellenwert zukommen lässt. Deshalb ging Ludwig Pfeiffer mit seinem Team auf Nummer sicher und entschied sich für Lösungen aus dem Hause WINTERSTEIGER.

„Unsere Kunden finden auf über 140 m² Spitzenmaterial. Die Verleihartikel müssen professionell gelagert und präsentiert werden können, weshalb wir uns für die Easy-store Aufbewahrungssysteme entschieden haben“, zeigt sich Pfeiffer zufrieden. Die Kunden können sich bequem über zwei WINTERSTEIGER Check-In Terminals selbst registrieren. „Kombiniert mit der

Easyrent Software bewirkt dieser Komfort eine wesentliche Beschleunigung in der einwandfreien Abwicklung des Verleihs“, freut sich Pfeiffer.

Moderne Servicewerkstatt.

In der Skiservicewerkstatt von Sport Pfeiffer spielen eine Sigma SBI Stein-/ Bandschleifmaschine, eine Trimjet mit Ceramic-Disc-Finish und eine Waxjet Heißwachsmaschine ihr ganzes Können aus. „Mit dieser Kombination von WINTERSTEIGER schleifen wir bis zu 1000 Paar Ski pro Saison. Durch die Trimjet profitieren unsere Kunden vom besten Kantenschleif-

verfahren am Markt“, ist Ludwig Pfeiffer zurecht stolz auf den modernen Maschinenpark in seinem neuen Skicenter. www.skicenter-hohenbogen.de



Ludwig Pfeiffer (re) mit Reinhold Zettler (Key-Account WINTERSTEIGER) vor dem nagelneuen Skicenter in Neukirchen b. Hl. Blut.



Die Easy-store Aufbewahrungssysteme garantieren die professionelle Lagerung und Präsentation der Verleihartikel.



Christian Fischl ist der Spezialist im Verleih und in der Servicewerkstatt.



WINTERSTEIGER unterstützt “I LOVE SNOW” Initiative

Die neue Initiative für das „österreichische Kulturgut Schnee“ hat ein klares Ziel. Das Image und der Stellenwert von SCHNEE muss positiv gestärkt werden. SCHNEE ist als Erlebnis-, Sport- und Gesundheitsfaktor ein wirtschaftlicher Motor und ein Zugpferd für den Tourismus!

Kaum ein anderes Land steht so sehr für SCHNEE – Wintertourismus – Wintersport – wie Österreich. Und kaum ein anderes Land hängt wirtschaftlich so sehr vom Erfolg dieser Branche ab. Teilweise also unverständlich, warum das Image von Schnee in der Öffentlichkeit so negativ dargestellt wird. Viel zu oft wird darauf vergessen, wie viel Spaßpotential SCHNEE für aktive Menschen bietet. Wie physisch und psychisch gesund die Bewegung im Schnee ist und welche wichtige Rolle SCHNEE auch im Integrationsbereich spielt. War es früher ganz normal, die „weiße Pracht“ für vielerlei Unternehmungen zu nutzen, muss dies heute erst wieder in den Köpfen der Leute verankert werden. Und SCHNEE muss nicht immer gleich sofort mit Wintersport gleichgesetzt werden. Rodeln, Winterwandern, Schneemann bauen, ... die Möglichkeiten auch im eigenen Umfeld sind vielfältig.

I LOVE SNOW setzt nun genau dort an. Einerseits mit Aktionen und Pilotprojekten werden Angebote für Schnee Erlebnisse geboten und andererseits wird die öffentliche Meinung mit Hilfe der Partner und Medien positiv beeinflusst.

SCHNEE gehört zum österreichischen Leben dazu – nützen wir ihn!



Depot-Vorzeigeprojekt am Kreischberg

Noch mehr Komfort für die Gäste bei INTERSPORT Pintar im steirischen Murau. Das österreichische Unternehmen betreibt hier neben einem Sportfachgeschäft und einem Rent-Standort mit Service, Verleih und Depot auch eine Skischule. Hinzu kommen noch der EPM-Sportartikelgroßhandel sowie 2 Modegeschäfte.

Der Name Pintar steht für Top-Qualität und Spitzenberatung sowie für kompetente Lösungen aus einer Hand. Genau diese Attribute kennzeichnen auch die WINTERSTEIGER AG. Nicht zuletzt deshalb ist die langjährige Beziehung zwischen Pintar und WINTERSTEIGER zu einer ganz besonderen Partnerschaft gewachsen. „Bei uns ist alles grün“, bringt es Maria Pintar auf den Punkt. Gemeint sind damit die designstarken Lösungen von WINTERSTEIGER für Service, Verleih und Depot.

Der Rent-Standort an der Talstation Kreischberg wurde 2008 vergrößert und mit modernsten WINTERSTEIGER-Systemen

men für Verleih und Service ausgestattet. Vor der Saison 2010/11 entstand mit einem Depot im Untergeschoß auf 166 Quadratmetern ein Vorzeigeprojekt für höchsten Kundenkomfort. Nicht weniger als 450 Paar Ski, Schuhe und Accessoires finden in den 4-er und 2-er TOP-Schränken von WINTERSTEIGER Platz. Die eingebauten Umluftventilatoren und der zentral geführte Wasserablauf sorgen für einwandfrei trockene Verhältnisse.

30 Schrankboxen, 20 Einzelplätze für Ski sowie ein „Beauty Corner“ mit Waschgelegenheit und Spiegel ergänzen das Depot und heben es auf ein 5-Sterne-Niveau. Noch ein großer Vorteil liegt in der Gesamtlösung. Die Vergabe der Depotplätze erfolgt über die WINTERSTEIGER Easyrent Software im Skiverleih. Bequem gelangen die Urlauber mit der Skipasskarte ins Depot und öffnen mit ihr die TOP-Schränke. „Wir legen in allen Bereichen Wert auf höchste Qualität“, betont Maria Pintar. Sämtliche Schränke werden vor einer Neuvergabe gründlich gereinigt, damit der Gast immer einen sauberen Depotplatz



Rent-Standort an der Talstation Kreischberg.

vorfindet. Und Geruch ist mit den TOP-Schränken und der hochwertigen Klimatisierung ohnehin kein Thema.

Top-Komfort und Top-Service.

Der Kreischberg hat den Ruf eines Familienskigebietes. Genau hier setzt INTERSPORT Pintar den Hebel an und erfüllt eine Vorbildfunktion. „Die Gäste schätzen es, dass sie die Skiausrüstung bei uns

bequem und schnell mieten und im Depot lagern können. In der Früh schlüpfen unsere Kunden in warme Schuhe und gelangen, ohne viel zu schleppen, entspannt auf die Piste. Ebenso mühelos geht es am Abend nach Hause. Sollte ein Ski dann noch ein Service benötigen, erledigen wir es gerne über Nacht. Das verstehen wir unter Top-Komfort und Top-Service für unsere Gäste“, sagt Maria Pintar.



Der „Beauty Corner“ mit Waschgelegenheit und Spiegel ergänzen das Depot und heben es auf ein 5-Sterne-Niveau.



Das Depot im Untergeschoß auf 166 Quadratmetern ist ein Vorzeigeprojekt für höchsten Kundenkomfort.



Seit 137 Jahren erfolgreich – der Familienbetrieb von Sport PASSLER

WINTERSTEIGER: Herr Passler, Sie haben Ihr Unternehmen um zwei weitere Geschäfte am selben Standort direkt bei der Brunnalm Bergbahn erweitert. Wie kam es dazu?

Max Passler: Die Firma PASSLER besteht jetzt seit 1874 direkt im Ortszentrum von St. Jakob neben der Kirche. Das Unternehmen Sport-Mode PASSLER wurde damals von meinem Ur-Ur-Ur-Großvater Jakob Passler in unserem Familienhaus als Krämergewerbe gegründet. Mein Vater, Gerhard Passler, wurde 1962 Geschäftsführer der Sport-Mode PASSLER und gründete schließlich einige Jahre später die PASSLER'S SPORTSWORLD mit ca. 1400 m², direkt neben der Brunnalm Talstation. Im Oktober 2007 übergab mein Vater mir beide Geschäfte. Nach der Neuübernahme der Brunnalm Bergbahn hat uns der neue Seilbahnbetreiber Heinz Schultz Räumlichkeiten direkt in der Talstation angeboten. Die alten Räume mit rund 850 m² wurden Anfang September 2010 kernsaniert und komplett neu gestaltet. Sowohl technisch als auch optisch

wurde das dritte Geschäft SPORT 2000 Defereggental auf den neuesten Stand der Technik gebracht. Wir haben eine Skischule, einen anspruchsvollen Loungebereich mit Bar und Sitzplätzen sowie einen direkten Zugang zur Seilbahn eingerichtet. WINTERSTEIGER hat uns mit den Easystore Aufbewahrungssystemen, den Depotkästen, der Easyrent Verleihsoftware und der Schuhanpassung ausgestattet.

WINTERSTEIGER: Welche Vorteile bieten Sie Ihren Kunden mit diesem Geschäft direkt in der Talstation Brunnalm?

Max Passler: Unsere Kunden haben kürzere Stehzeiten, auch bei Hochsaisonbetrieb, weil wir jetzt drei weitere Ausgabeplätze haben. Unsere Service- und Beratungsqualität hat sich dadurch noch einmal entscheidend verbessert. Für uns war es immer schon wichtig, dass wir uns Zeit für den Kunden nehmen – Massenabfertigung gibt es bei uns nicht. Ein weiteres Plus ist unser neues Depotsystem: Unsere Kunden können ganz bequem per Aufzug vom Depot direkt in die Brunnalm-Seilbahn

einsteigen – das anstrengende Tragen der Ski über Treppenaufgänge entfällt dadurch komplett.

WINTERSTEIGER: Wie waren Sie mit der Umsetzung von WINTERSTEIGER und Atelier Pommer zufrieden?

Max Passler: Als WINTERSTEIGER die Easyrent Software eingeführt hatte, waren wir von Anfang an dabei. Wir waren einer der ersten Easyrent Kunden! In unserer Servicewerkstätte vertrauen wir seit vielen Jahren auf WINTERSTEIGER. So war es für uns selbstverständlich, dass wir vor zwei Jahren von einer Finish Shuttle 3C auf eine Discovery SF von WINTERSTEIGER gewechselt haben. Als es darum ging, das neue Geschäft mit geeigneten Verleih- und Depotsystemen einzurichten, hatte ich schon eine bestimmte Vorstellung. Unser Ansprechpartner bei WINTERSTEIGER hat uns dann einen ausgezeichneten Innenarchitekten empfohlen – das Atelier Pommer. Bei den ersten Gesprächen mit WINTERSTEIGER und Herrn Erich Pommer wurden meine Vorstellungen wirklich

perfekt erfüllt. Die langjährige und gute Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER hat mich in meiner Entscheidung bestätigt, auch diesen Weg gemeinsam mit WINTERSTEIGER zu gehen.

WINTERSTEIGER: Wie erfolgt in Ihrem Unternehmen die Abwicklung zwischen Skiverleih, Skiverkauf und Depot und wie zufrieden sind Sie damit?

Max Passler: Die Easyrent Anbindung im Verleih von Ski und Depot ist erstklassig. Auch im Verkauf fügt sich Easyrent ideal in unser bestehendes Warenwirtschaftssystem ein. Unsere Kunden können sich jederzeit in einem unserer drei Geschäfte Produkte kaufen und müssen erst am letzten Skitag per Sammelrechnung bezahlen. So steht einem unbeschwertem Skiaufenthalt nichts mehr im Wege!

WINTERSTEIGER: Vielen Dank für das Gespräch, Herr Passler, und weiterhin viel Erfolg!



SPORT 2000 Defereggental und PASSLER'S SPORTSWORLD direkt neben der Brunnalm Talstation.



Das Credo von Passler: Zeit für den Kunden nehmen.



Max Passler



SKI DEPOT: Größtes Skidepot in Val di Fassa

Direkt an der Seilbahn in Campitello di Fassa wurde im Herbst 2010 die größte Depoteinrichtung der Region mit 700 Depotplätzen aus dem Hause WINTERSTEIGER installiert.

Eigentümer Alessandro Riz: „Wir hatten zuvor auf der halben Fläche 13 Jahre alte Schränke mit beheizten Stäben. Ich habe mir sehr viele Depotlösungen angeschaut. Schließlich kam für mich nur höchste Qualität und somit die TOP-Schränke von WINTERSTEIGER in Frage.“

Installiert wurden 4-er und 2-er Schränke mit eingebauter Heizung für knapp 600 Depotplätze sowie 115 Einzeldepotplätze. Zudem wurde in die WINTERSTEIGER

Easyrent Software investiert, mit der die Verwaltung der Depotplätze über die Skipasskarte erfolgt. Das speziell von WINTERSTEIGER programmierte Fiskalisierungsmodul im Easyrent ist mit einem Fiskaldrucker verbunden.

Weitum bekannt ist Alessandro auch als Rennservice-Spezialist. „Auf meiner WINTERSTEIGER Sigma RS 200 habe ich schon so manchen Skiteams und Hobby-Rennläufern zur Siegerstruktur verholfen.“

Alessandro Riz mit Tochter Ingrid (li) und Christian Thaler (Leiter der Niederlassung WINTERSTEIGER Italia) vor den neuen Depotschränken mit dem Bild von Bruder Erwin Riz, der im Dezember 2009 beim Einsatz als Bergretter auf tragische Weise ums Leben kam.



MODA SPORT: Maßgeschneiderte Lösung für außergewöhnliche Anforderungen

In einer Rekordzeit von 100 Tagen wurde im italienischen Folgaria am großen Besucherparkplatz direkt gegenüber den Liftkassen das schicke Geschäftslokal von MODA SPORT aus dem Boden gestampft.

Inhaber Stefano Clignon sah sich dabei mit einer besonderen Herausforderung konfrontiert. „Wir mussten eine ganz besondere Bauform wählen, um das Grundstück bestmöglich auszunutzen. Es gibt praktisch keinen Raum, der rechteckig oder quadratisch ist“, erklärt Clignon. Somit war auch bei der Installation von Verleih- und Depotlösungen überdurchschnittliche Flexibilität gefragt. „Das gesamte System musste für uns maßgeschneidert werden. Außerdem wollte ich langfristig auf Qualität und nicht kurzfristig auf ein günstig erscheinendes Angebot setzen. Da lag die Entscheidung für WINTERSTEIGER auf der Hand“, so

Clignon. Auch die positiven Erfahrungen aus der langjährigen Geschäftsbeziehung waren für den Inhaber ausschlaggebend. „Wir haben von Beginn an vom Know-how des Systempartners WINTERSTEIGER Italia profitiert. Von der Planung über die Umsetzung bis hin zur Fertigstellung wurden wir tatkräftig unterstützt“, betont Clignon.

Entstanden ist ein maßgeschneidertes Objekt mit Verleih, Depot und Servicewerkstatt. Eine exakt durchdachte Raumausnutzung war oberstes Gebot. So finden im Verleih über 400 Paar Ski in Easystore Aufbewahrungssystemen mit attraktiver Frontgestaltung Platz. Im Depot stehen 50 TOP-Schränke als 4-er und 2-er Kombinationen, die mit integrierter Heizung eine hygienisch saubere und trockene Aufbewahrung für 150 Paar Ski, Schuhe und Accessoires ermöglichen. Sieben maßgeschneiderte Grup-

penboxen decken den Bedarf für weitere 330 Paar Ski ab. Zudem setzt MODA SPORT auf die Easyrent Software, mit der die Verwaltung sämtlicher Verleih-Artikel und Depotplätze auf einfache Weise und blitzschnell erledigt werden kann. „Die

WINTERSTEIGER Lösungen haben unsere Erwartungen voll und ganz erfüllt. Das Depot war die ganze Saison über stets ausgebucht und auch im Skiverleih hatten wir eine erfreuliche Auslastung“, resümiert ein zufriedener Stefano Clignon.



Zufriedene Gesichter: Stefano Clignon (re) mit Christian Thaler, Leiter der Niederlassung WINTERSTEIGER Italia.



Verleihausstattung für 400 Paar Ski.



Schrankdepot für 150 Paar Ski.



Gruppenboxen für 330 Paar Ski.



Maßgeschneiderte Bauform.



Reinhold Perner: „Wir haben uns für die TOP-Depotschränke von WINTERSTEIGER entschieden, da sie die stabilsten am Markt sind.“



Drei Easyrent Check-in sorgen für eine einfache und schnelle Verleihabwicklung.



Sport 2000 Perner: Rundum Service auf 420 m²

35 Jahre ist es her, dass die Familie Perner ihr erstes Geschäft direkt im Ort eröffnete. Seitdem ging es kontinuierlich bergauf: Mittlerweile bietet Sport 2000 Perner seinen Kunden an der Talstation auf 420 m² einen professionellen Rundum-Service. Bei Maschinen, Verleih und Depot vertraut Familie Perner auf die Qualität von WINTERSTEIGER.

Im Jahr 1976 begann die Karriere der Familie Perner mit einem Hauptgeschäft direkt im Ort. 1994 wurde ein weiteres kleines Geschäft mit rund 20 m² in einer Holzhütte gegründet, direkt an der Umkehrstelle. Ein paar Jahre später wechselte die Unternehmer-Familie von der kleinen Holzhütte in ein Hotel und mietete dort Räumlichkeiten mit rund 100 m². Doch auch dieser Shop wurde bald zu klein und so wurde Ausschau nach Größerem gehalten.

420 m² Rundum-Service.

Anfang 2010 wurde die Familie Perner schließlich fündig: Direkt an der Talstation des Sessellifts StarJet wurden Geschäftsflächen mit mehr als 420 m² frei. Gemeinsam mit WINTERSTEIGER statteten sie das Geschäft an der Talstation komplett neu aus: Mit Servicemaschinen, Easyrent

Software, Easystore Aufbewahrungssystemen und Depotkästen – alles von WINTERSTEIGER. Im neuen Geschäft bietet Sport Perner seinen Kunden nun Skiverkauf, Bekleidung, Accessoires, Skiservice, Skiverleih und Depot.

Im Trend: verschleißbare Depots.

Besonders das Thema Depot war den Perners dabei sehr wichtig. Reinhold Perner dazu: „Der Trend geht immer mehr in Richtung verschleißbare Depots. Diese konnten wir unseren Kunden im alten Geschäft aber nicht anbieten. Im neuen Geschäft an der Talstation haben wir jetzt erstklassige, verschleißbare Depots von WINTERSTEIGER mit eingebauter Trocknung und integriertem Wasserablauf.“ Ein weiteres Plus: Die Gäste können die Depotkästen über einen separaten Eingang erreichen. Die Steuerung der Depotkästen und die Zutrittskontrolle erfolgt bequem über die Easyrent Software. Zudem ermöglicht die gute Planung und Anordnung der Depotkästen optimale Kapazitäten, wobei Familie Perner besonders Wert darauf legte, dass sich die Gäste auch in Spitzenzeiten im Depotbereich „nicht gegenseitig auf die Füße steigen“.

„Wir haben uns auf der ISPO in München

einige Hersteller von Depotkästen angesehen und uns für die TOP-Depotkästen von WINTERSTEIGER entschieden, da sie die stabilsten am Markt sind. Ich habe in einer sehr bekannten Après Ski-Bar bei uns gesehen, wie die Kästen nach einer Saison aussehen, wenn man sich für weniger hochwertige Depotkästen entscheidet. Mir ist es aber sehr wichtig, dass sich die Investition in ein Depot längerfristig



rentiert – ich möchte nicht alle drei Jahre mein Depot erneuern müssen, weil sich die Türen nicht mehr schließen lassen“, so Reinhold Perner.

Das erfolgreiche „Alles aus einer Hand“-Prinzip.

Die langjährige, gute Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER erleichterte die Entscheidung zusätzlich: „Bei der persönlichen Kundenbetreuung, der raschen Ersatzteilverfügbarkeit, dem schnellen Kundenservice und der ausgezeichneten Qualität wurden wir von WINTERSTEIGER noch nie enttäuscht“, zeigt sich Perner begeistert. „Die Depotsysteme haben uns zusätzlich überzeugt.“ Alles in allem schätze er die Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER sehr, resümiert Reinhold Perner.

Sinnvolle Synergien zu bilden sei grundsätzlich sehr wichtig, so Perner. Besonders ein Familienskigebiet solle den Kunden möglichst alles aus einer Hand bieten können: von Bekleidung über Skiverkauf, Skiverleih, Skiservice, Skischule bis hin zum Skidepot. So müssen die Eltern beispielsweise nicht täglich die Ski ihrer Kinder vom Hotel zum Auto und weiter bis zum Lift transportieren. „Mit all diesen Vorteilen“, so Perner, „können wir unseren Gästen einen schönen Aufenthalt und angenehme Skitage bieten. Ganz ohne Stress und Aufwand.“



Ausreichend Platz im Depot: Die TOP-Schränke mit eingebauter Trocknung und integriertem Wasserablauf.



Ein Familienbetrieb auf Erfolgskurs: Sport 2000 Herzog

WINTERSTEIGER: Herr Steger, warum haben Sie sich entschlossen, Ihre beiden Geschäfte um ein drittes an der Talstation Smaragdbahn zu erweitern und welche Vorteile bieten Sie Ihren Kunden?

Peter Steger: Nachdem wir ja bereits jeweils ein Geschäft in der Talstation und Bergstation der Wildkogelbahn in Neukirchen haben, war für uns der Standort an der Talstation Smaragdbahn sehr wichtig.

des Skiverleihs, -depots und der Servicewerkstatt haben Sie WINTERSTEIGER als Partner gewählt. Welche Punkte sprachen für eine Entscheidung zugunsten von WINTERSTEIGER?

Peter Steger: In Neukirchen haben wir seit mehr als 20 Jahren WINTERSTEIGER-Maschinen und Aufbewahrungssysteme im Einsatz. Seit drei Saisonen arbeiten wir bereits mit den Depotsystemen von

rigen, immer sehr guten Zusammenarbeit war es für uns selbstverständlich, dass wir auch dieses Projekt wieder gemeinsam mit WINTERSTEIGER in Angriff nehmen und in unserem neuen Geschäft eine Discovery SF in der Werkstätte aufstellen werden.

WINTERSTEIGER: Wie waren Sie mit der Umsetzung durch WINTERSTEIGER zufrieden?

eingebaut. Am 15. Dezember stellten wir schließlich den Schleifautomaten Discovery SF auf und nur wenige Tage später folgte die offizielle Eröffnung. An dieser Stelle möchte ich dem WINTERSTEIGER-Team auch meinen herzlichen Dank aussprechen – alle Punkte wurden trotz der sehr kurzen Zeit optimal und zuverlässig umgesetzt.

WINTERSTEIGER: Wie sind Sie mit der Abwicklung Ihres Skiverleihs, -depots und Skiverkaufs mittels der Easyrent Software zufrieden?

Peter Steger: Die Verbindung über Easyrent zu allen drei Geschäften funktioniert sehr gut. Das Programm ist einfach zu bedienen – bei neuen Mitarbeitern ist keine lange Einschulung nötig. Dank Barcodes haben wir auch bei großem Ansturm einfache und schnelle Verleihabwicklungen und nur kurze Wartezeiten für die Kunden. So werden unsere mehr als 2000 Paar Leihski und 250 Snowboards immer perfekt verwaltet. Nachdem wir am Bramberg ja Österreichs längste beleuchtete Rodelbahn haben, verleihen wir mit Easyrent auch unsere 300 Rodeln. Das war auch ein Grund, warum wir gerade diesen Standort gewählt haben.

Wir möchten für unsere Kunden ein Komplettanbieter sein. Wir sind ja ein Familienbetrieb – in jedem Geschäft arbeitet ein Familienmitglied. Da ist ein guter und persönlicher Service für unsere Kunden sehr wichtig. Unser Bestreben ist es, unsere Kunden zu Stammkunden zu machen und sie bestmöglich persönlich betreuen zu können. Umso mehr freuen wir uns dann, wenn wir immer wieder bekannte Gesichter aus der letzten Saison bei uns begrüßen dürfen.

WINTERSTEIGER: Lieber Herr Steger, vielen Dank für das Gespräch!

Wir möchten unseren Kunden damit noch idealere Voraussetzungen zum Skiverleih, Skiservice und Skidepot bieten. Die Betriebe stehen jetzt sozusagen im Dreieck zueinander – unsere Kunden können sich Ihre Ski an allen drei Geschäften ausleihen, tauschen und natürlich auch zurückgeben.

WINTERSTEIGER: Für die Ausstattung

WINTERSTEIGER auf der Bergstation und seit 6 Jahren haben wir in Neukirchen den Schleifautomaten Discovery SSF im Einsatz, um das hohe Serviceaufkommen zu meistern. Wenn Hilfe benötigt wird - sei es beim Depot oder bei der Maschine - steht immer ein perfekter Kundendienst parat. Egal ob während der Hauptsaison oder an Sonn- und Feiertagen: Man kann jederzeit jemanden erreichen. Aufgrund der bishe-

Peter Steger: Aufgrund des sehr knapp bemessenen Zeitraums – wir hatten ja Anfang September 2010 Baubeginn und am 10. Dezember 2010 Gebäudefertigstellung inklusive Einrichtung des Gebäudes – war es für uns sehr wichtig, einen kompetenten, flexiblen und zuverlässigen Partner zur Seite zu haben. Während der Gebäudefertigstellung wurden die Easystore Aufbewahrungssysteme und Depotkästen



Peter Steger vor der neuen Discovery.



Erfolgreiches Teamwork: Schnee Sport Schule Asitz neu gestylt

In Leogang ist direkt bei der Talstation der Asitzbahnen ein modernes Kompetenzzentrum mit traditionellen Elementen entstanden. Kurt Brandstätter und Helmut Riedlsperger, die Gründer der Schnee Sport Schule Asitz, haben sich bei der Planung und bei der Umsetzung der Geschäftsräume ganz auf die Kompetenz und Erfahrung von WINTERSTEIGER verlassen.

Alles begann im Jahr 2002 mit einer Skischule. Die beiden Gründer der Skischule, Kurt Brandstätter und Helmut Riedlsperger haben ihr Angebot 2007 durch einen Skiverleih erweitert, um ihren Kunden schließlich ein Komplettangebot bieten zu können. Die Chance ergab sich dann bereits drei Jahre später: 2010 bezogen die beiden einen Neubau direkt neben der Talstation der Asitz Bergbahn, der nun ausreichend Platz bot, um ihre Pläne zu verwirklichen. In den neuen Geschäftsräumen ist ausreichend Platz für die eigene Skischule, aber auch für Verkaufs- und Servicefläche sowie für die Depotlösung. „Aufgrund der engen und guten Geschäftsbeziehung mit WINTERSTEIGER fühlten wir uns hier optimal

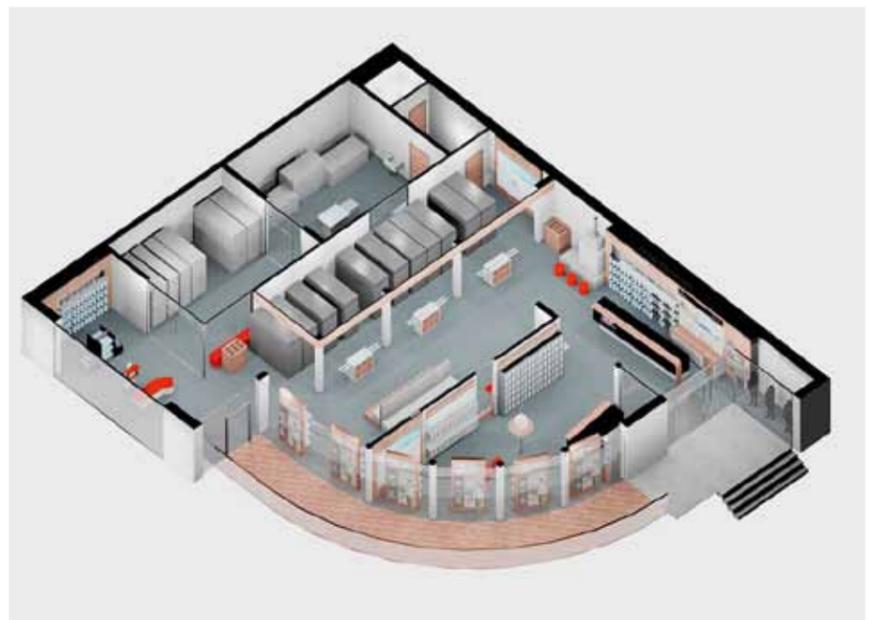
beraten und statteten unsere Verkaufsräume komplett mit WINTERSTEIGER Maschinen, Easyrent, Easystore und den WINTERSTEIGER Depotsystemen aus“, so Kurt Brandstätter.

Professionelles Teamwork für bestmögliche Ergebnisse.

Auf Empfehlung von WINTERSTEIGER wurde die Planung in Zusammenarbeit mit dem Atelier Pommer vorgenommen. „Als wir gemeinsam mit unserem WINTERSTEIGER Betreuer Christian Gruber sowie unserem Innenarchitekten Erich Pommer vom Atelier Pommer in Inzing in Tirol begonnen hatten, wussten wir bereits nach den ersten Entwürfen, dass wir hier mit den richtigen Partnern zusammenarbeiten“, zeigt sich Helmut Riedlsperger begeistert. Und das Ergebnis spricht für sich: Das Design der Gebäudefassade passt sich perfekt in das Landschaftsbild ein und setzt sich in der Innenarchitektur mit Naturmaterialien wie Holz oder Schieferstein fort. Die Easystore Aufbewahrungssysteme wurden in die Gestaltung perfekt integriert und bieten viel Komfort und Funktionalität für die Servicemitarbeiter.

Einen charmanten Brückenschlag zur Vergangenheit vollbringen der Kamin sowie die alten Schwarz-Weiß-Bilder an der Wand. Ein rundherum stimmiges Gesamtkonzept in einem geräumigen, warmen Ambiente, wo sich Zeit für die Wünsche und Vorstellungen der Kunden genommen

wird - unkompliziert und kompetent. Das Resümee von Kurt Brandstätter und Helmut Riedlsperger: „Uns ist die gute persönliche Betreuung und die hochwertige WINTERSTEIGER Qualität besonders wichtig. Und natürlich, dass wir alles aus einer Hand bekommen haben.“



Erfolgreiche Partnerschaft bei der Planung: Atelier Pommer und WINTERSTEIGER. (© 3D Studie: Atelier Pommer)



Helmut Riedlsberger (li) und Kurt Brandstätter haben sich bei Planung und Umsetzung ganz auf die Kompetenz von WINTERSTEIGER verlassen.

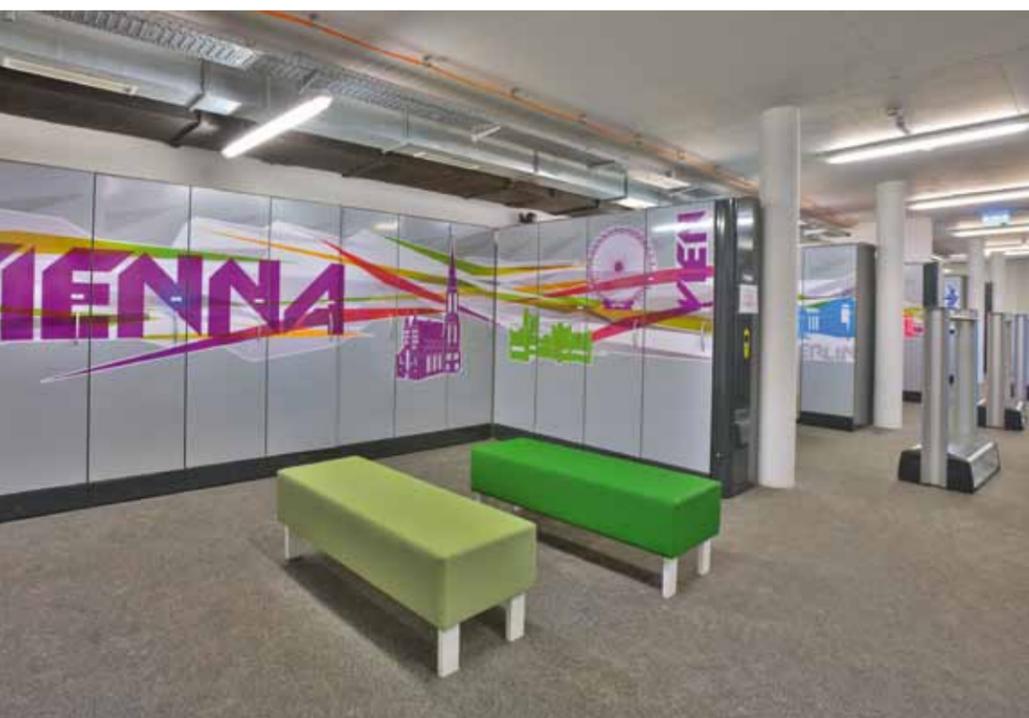


Die Easystore Aufbewahrungssysteme wurden in die Gestaltung perfekt integriert und bieten viel Komfort und Funktionalität für die Servicemitarbeiter.



Hochwertigste Funktionen im begehrten Design

TOP-Depotschränke von WINTERSTEIGER bei Intersport Schmitten Areit I Bergstation





Neuer Verleihablauf bei IS Schmitenhöhe: Wartezeit war gestern!



Fritz Kindl, Shopleiter Intersport Schmitenhöhe.

„Unser Ziel war, den Verleihablauf im Shop an der Areit Talstation komplett umzugestalten und damit zu optimieren. Gemeinsam mit WINTERSTEIGER wurden die Anforderungen in mehreren Workshops ausgearbeitet und anschließend bei einer Demoinstallation in Ried auf ihre Funktionalität überprüft.“

Der neue Ablauf: So funktioniert's.

Im ersten Schritt kommt der Kunde zu einem von fünf so genannten „Orderman-Pulten“. Dort werden beim Check-in die Daten des Kunden sowie seine Materialwünsche erfasst. Das gewünschte Material wird dann in das System eingegeben, was einen „Montageauftrag“ auslöst. Dieser Vorgang wird für jedes Mitglied einer Gruppe wiederholt. An dieser Stelle werden auch schon Zusatzverkäufe und Depotplätze mitverkauft. Wir bieten unseren Kunden Depotkästen mit einem Key-Card Schließsystem oder ein bedientes Depot. Die Kreditkarten- bzw. Bankomatzahlung erfolgt mittels angebundener Bezahlterminals mit digitaler Unterschrift. Hier wird dann auch die komplette Abrechnung abgewickelt – alles im Vorhinein.

Der „Montageauftrag“ wird sofort in der Skiausgabe-Station ausgedruckt. Die Mitarbeiter stellen anschließend die Bindung ein und deponieren den fertigen Ski zur Abholung in einem Zwischendepot. Der Kunde geht mit dem Laufzettel zuerst zur Schuhausgabe und erhält dort die gewünschten Schuhe zur Anprobe. Danach geht es weiter zur Skiabholung –

dort unterschreibt er noch digital die normgerechte Bindungseinstellung und die Übernahme des Materials.

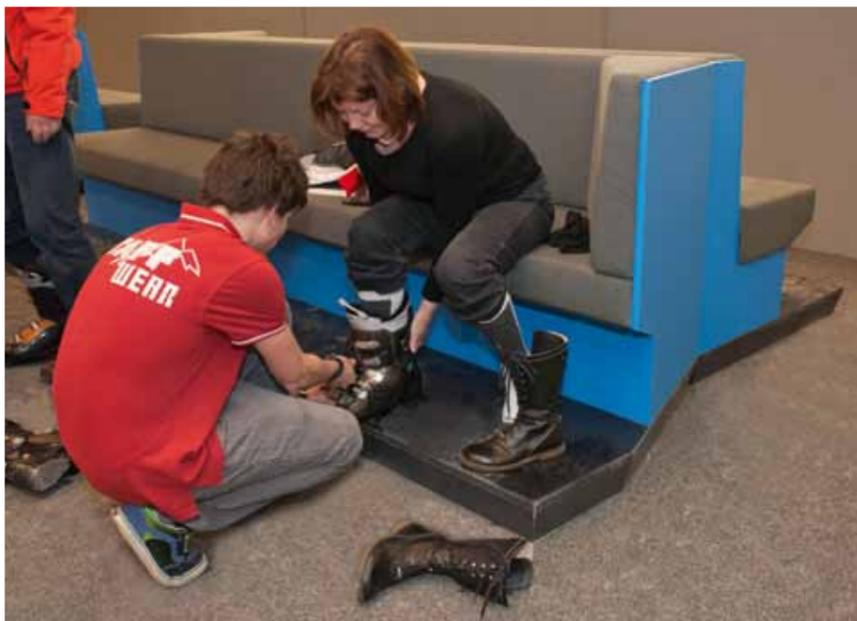
Nach diesem letzten Schritt steht einem erfolgreichen Skitag nichts mehr im Wege!“

Eingesetzte Easyrent Arbeitsplätze bei IS Schmitenhöhe:

- 5 Orderman-Pulte
- 4 Check-In Arbeitsplätze (zur Unterstützung in Stosszeiten)
- 2 Schuhausgabeplätze
- 4 Skimontageplätze
- 3 Skiabholplätze
- 1 Kassenplatz im Shop



1 Die „Orderman-Pulte“: Praktische Alleskönner. Sie erfassen die Kundendaten, die Materialwünsche, ermöglichen Zusatzverkäufe und die gesamte Zahlungsabwicklung.



2 Die passen! Der Kunde probiert seine Schuhe an und geht dann weiter zur Skiausgabe.



3 „Montageauftrag“ ausgeführt! Der Kunde holt seinen Ski ab – fertig auf ihn eingestellt.



Mit Easyrent werden
sämtliche Aktivitäten
im Verleih, Depot und
Verkauf abgewickelt.

Individuell und flexibel: Neue Verleihlösung für INTERSPORT Mathoy Shop Prenner

Auch und besonders wenn es um die Umsetzung neuer Ideen geht, steht WINTERSTEIGER seinen Kunden mit Rat und Tat zur Seite. So entstand beispielsweise bei INTERSPORT Mathoy Shop Prenner eine neue flexible Verleihlösung, die in enger Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER entwickelt wurde.

WINTERSTEIGER: Wie funktioniert der neue Verleihablauf im Shop Prenner?

Tom Vorreiter, Geschäftsleiter Ischgl: Mit dem neuen Verleihablauf sind wir sehr zufrieden. Besonders positiv ist, dass der Kontakt zum Kunden jetzt viel stärker ist als früher – vom Check-in bis zur Zahlung. Zwar empfinden manche Kunden die Wartezeiten als etwas länger als in der Vergangenheit, da sie durchgehend in einer Schlange anstehen. Andererseits bekommt der Kunde in den Wartezonen ein Emotionsvideo via TV geboten, das ihn ablenkt und so die Wartezeit verkürzt. Generell konnten wir mit dem neuen Verleihsystem aber die Durchlaufzeiten der Kunden sicher um einiges verkürzen. Durch das neue Kundenleitsystem, das über Kopf angebracht ist, erkennt der Kunde ganz leicht, wo er hin muss. Nach dem Schuhanpassen geht er direkt zum Check-in-Terminal (Multi-Desk Terminal

Check-in, Ski/Snowboardausgabe, Kassa) und bleibt dort bis zur Zahlung. Das Feedback der Kunden ist dementsprechend auch sehr positiv.

WINTERSTEIGER: Was hat die Umstellung gebracht?



Optimaler Kundenkontakt – vom Check-in bis zur Zahlung.

Tom Vorreiter: Kurz zusammengefasst:

Die Umstellung hat eine Vereinfachung für den Kunden und einen runderen Ablauf für die Mitarbeiter gebracht. Den Kunden fällt sicher auch die tolle neue Optik der Verleihabteilung positiv auf. Auch, dass der Kunde sich die unterschiedlichen Preisklassen und Qualitäten der Verleihgruppen (Economy, Premium oder Superior) im Vorfeld anschauen und auswählen kann, kommt sehr gut an. Für uns ist der bereits erwähnte direkte Kontakt zum Kunden vom Check-in bis zur Zahlung besonders wichtig. Ein weiterer, essentieller Punkt ist die unkomplizierte Abwicklung der Verleih-Retouren: Die Verleih-Retouren sind auf allen Terminals möglich und daher mit fast keiner Wartezeit verbunden.

WINTERSTEIGER: Was sind die Vorteile?

Tom Vorreiter: Ein wesentlicher Vorteil beim neuen Verleihablauf ist, dass Verleih, Retouren, Service, Umtausch und Zahlung bei jedem Terminal möglich sind. Eine große Arbeitserleichterung ist für uns auch, dass die Belege von Kreditkarten- und Bankomatkartenzahlungen digital gespeichert werden können. So sind sie jederzeit abrufbar und es gibt keine Papierflut an Belegen. Die langen Aufbewahrungszeiten fallen weg – es ist insgesamt

eine schnellere Abwicklung möglich. Wir haben mehr Kontakt zum Kunden und sind für den Kunden so kompetenter und flexibler bei allen Abläufen. Auch die Mitarbeiter sind vielseitiger einsetzbar, weil jeder Mitarbeiter jede Funktion übernehmen kann, nicht wie früher nur für Schuhe oder nur für Skiausgabe verantwortlich ist.

WINTERSTEIGER: Hat die Umstellung Ihre Erwartungen erfüllt?

Tom Vorreiter: Ja, definitiv. Der gesamte Ablauf ist übersichtlicher und leichter geworden.

WINTERSTEIGER: Wie war die Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER?

Tom Vorreiter: Sehr gut! Besonders hervorheben möchten wir die außergewöhnliche und hochprofessionelle Unterstützung während der Planungsphase im Sommer und Herbst durch Herrn Markus Wiesbauer. Außerdem möchten wir uns noch bei Herrn Bernd Ihle und dem gesamten Easyrent Team für die sehr gute Betreuung bedanken.

WINTERSTEIGER: Herr Vorreiter, vielen Dank auch von unserer Seite für das Gespräch!



INTERSPORT Mathoy Shop Prenner, Ischgl



Übersichtliche Präsentation der unterschiedlichen Preisklassen und Qualitäten der Verleihgruppen.



Guter Geschmack in all seinen Ausprägungen

"La Sieia" - der Fam. Crazzolara, Str. Berto. 61, I-39030 St. Kassian (BZ)





Neues WINTERSTEIGER Logistik-Center: Kunden profitieren

Auslieferungen werden zukünftig noch schneller, noch einfacher und noch zuverlässiger: Mit Ende 2010 eröffnete WINTERSTEIGER ein neues, modernes Zentrallager – mit vielen Vorteilen für WINTERSTEIGER-Kunden!

Seit 2010 produziert WINTERSTEIGER „Just-in-time“: Durch die ausschließlich auftragsbezogene Montage wird jetzt noch punktueller und schneller auf Kundenwünsche reagiert. Resultierend aus der „Just-in-time“-Produktion ist auch der Logistikbereich mit ganz neuen Herausforderungen konfrontiert: Prozesse müssen neu definiert, sowie schneller und effizienter gemacht werden.

Um diesen neuen Herausforderungen gerecht zu werden, entschied man sich für die Errichtung eines neuen Zentrallagers in St. Martin im Innkreis, 12 Kilometer vom Firmensitz in Ried entfernt. Auf einer Gesamtfläche von 6200 m² wird die Auslieferung jetzt noch einfacher, noch schneller und noch zuverlässiger erledigt.

Im Mittelpunkt: Erhöhung der Kundenzufriedenheit.

Im Zentrum der Verbesserungen im Logistikbereich steht immer die Erhöhung der Kundenzufriedenheit. Diese soll durch eine Optimierung des Servicegrades hinsichtlich Termin und Qualität

erreicht werden. Was den Faktor Termin betrifft, so wird ein optimiertes Palettenlager wesentlich zum Erfolg beitragen. Dieses neue Lager ist so konzipiert, dass Schnelldreher, also Waren, die häufig und konstant benötigt werden, bewusst in den unteren Ebenen eingelagert werden, um eine manuelle Kommissionierung zu ermöglichen. Ein wesentlicher Vorteil im Bereich Qualität bietet die durchgängige Barcodeetikettierung der Lagerware und des Lagerplatzes. Manuelle Buchungsfehler werden durch diese eindeutige Zuordnung entscheidend reduziert: Der Kunde erhält die Ware, die er auch tatsächlich bestellt hat.

Übersiedlung bei laufender Produktion.

Der Umzug in das neue Logistik-Center stellte eine große Herausforderung dar: Er ging während der laufenden Produktion vorstatten. Pro Jahr liefert WINTERSTEIGER weltweit rund 500.000 Artikel aus. Mit Ende März 2011 ist die Übersiedlung des Zubehörs, der Ersatzteile, Rohmaterialien, Maschinen und Easystore Produkte in das neue Zentrallager abgeschlossen, die Basisarbeit somit getan. Die stetige Optimierung der Prozesse wird dennoch weiterbetrieben – um den WINTERSTEIGER-Kunden stets nur das Beste bieten zu können.



Das neue Logistik-Center erstreckt sich auf einer Gesamtfläche von 6200 m² mit einer Hallenhöhe von 8 bis 11 m.



JETZT: Neuer Zubehörkatalog mit attraktiver Vororder-Aktion!

Nach der Saison ist vor der Saison. Deshalb haben Sie kürzlich bereits unseren druckfrischen Zubehörkatalog erhalten. Denn gerade jetzt ist Weitblick gefragt! Sorgen Sie mit Ihrer rechtzeitigen Bestellung vor und sichern Sie sich bereits jetzt ein Stückchen mehr an innerer Ruhe für den Herbst.

Ob bei Tuning Tools, Werkbänken oder beim Zubehör für die Werkstatt-Einrichtung: Es ist immer ein angenehmes Gefühl, in Sachen Verfügbarkeit auf der sicheren Seite zu sein. Und Sie sparen auch noch richtig Geld. Denn bei Bestellung Ihres Zubehörs bis 31. Mai 2011 profitieren Sie von unserem attraktiven Vororder-Rabatt in Höhe von 5 %. Voraussicht zahlt sich also gleich mehrfach aus. Sollten Sie unseren Zubehörkatalog noch nicht erhalten haben zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren. Gerne schicken wir Ihnen blitzschnell ein Exemplar zu.



Gönnen Sie Ihrer Maschine eine Wartung - Wir kommen gerne!

Es war eine lange Saison. Ihre wertvollen Maschinen haben einiges geleistet und sich eine wohltuende Pflege in Form einer zeitnahen Wartung verdient. Übrigens: Frühling und Sommer sind dafür bestens geeignet.

Denn Schnellentschlossene schlagen gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe: Einerseits bringen Sie Ihre Maschinen im Zuge der WINTERSTEIGER Systeminspektion rechtzeitig vor der nächsten Saison wieder in Hochform und nehmen so entscheidenden Einfluss auf deren Zuverlässigkeit und Lebensdauer. Zusätzlich kommen Sie in den Genuss unschlagbarer finanzieller Vorteile:

- **Rabatt auf Ersatzteile und Dienstleistungen** bei Vordisposition für das jeweils nächste Jahr
- **Rabatt auf Anfahrt** bei Nachfolgeeinsätzen während der Saison 2011/12

- **Erhalt der 3-Jahresgarantie** bei Neumaschinen
- **Hoher Werterhalt** der Maschine

Sie haben im Jahr 2010 keinen Wartungsauftrag vordisponiert?

Kein Problem! Gerne lassen wir Ihnen ein entsprechendes Anmeldeformular zukommen. Bei Rückfragen zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren.

Wir bedanken uns bei Ihnen für die tolle Zusammenarbeit in der vergangenen Saison und freuen uns auf die Fortsetzung unserer Partnerschaft.

Ihr WINTERSTEIGER Kundendienst

