

WINTERSTEIGER NEWS

Werter WINTERSTEIGER Partner!

Gute Schneeverhältnisse und starke Frequenz in den Ferienwochen im Februar haben den späten Winterstart in vielen Regionen kompensiert. In den Skiwerkstätten gab es wieder einiges zu tun. Scharfe Kanten waren bei den kompakten Schneebedingungen besonders wichtig, um Sicherheit und Spaß für die Wintersportler zu gewährleisten.

Zum Thema Kantenbearbeitung hat WINTERSTEIGER mit der neuen Trimjet 2 die nächste Generation der Kantenschleifmaschine mit Disc Technologie für Ski- und Snowboards auf der ISPO 2015 vorgestellt. Orientiert an den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden, haben wir eine konfigurierbare Schleifmaschine entwickelt. Jeder Betreiber hat die Möglichkeit, die bereits hochwertige Basisausführung mit Paketen weiter aufzurüsten, um damit noch besser spezielle Anforderungen wie z.B. aus dem Rennsport abdecken zu können. Neben vielen Detailverbesserungen in Bedienung und Ergonomie sind das Racing Paket und das R-Wheel Paket Innovationen, um Qualität und Durchsatz zu steigern.

Zudem erwarten Sie interessante Berichte über Projekte, die WINTERSTEIGER gemeinsam mit Partnern weltweit 2014 realisiert hat.

Im nach wie vor stabilen Geschäft mit Skischuhen bietet die Produktlinie von BOOTDOC die Chance durch Zusatzverkauf von BOOTDOC Sohlen und Kompressionssocken zusätzlichen Umsatz zu generieren. Und das nicht nur in der Wintersaison! Mit BOOTDOC Produkten können Sie auch im Frühjahr, Sommer und Herbst Zusatzumsätze speziell in den Bereichen Running, Trekking und Hiking generieren. Sie zeigen damit auch Kompetenz und haben zufriedene Kunden, die sich mit den BOOTDOC Produkten wohlfühlen. Erfahrungsberichte von erfolgreichen Kunden finden Sie in dieser Ausgabe.

Wir möchten Sie darüber informieren, dass Wolfgang Berghammer unser Unternehmen nach 17 Jahren verlassen hat, um sich neuen beruflichen Aufgaben zu stellen. Wir bedanken uns für die langjährige und gute Zusammenarbeit und wünschen ihm alles Gute für seine Zukunft. Bis zur Neuregelung wenden Sie sich bitte an die Ihnen bekannten Ansprechpartner. Sie sind Ihre erste Anlaufstelle. Das WINTERSTEIGER Team steht Ihnen wie gewohnt in verlässlicher Weise zur Verfügung.

Ihr
Reiner Thalacker
CEO

Seite 2



NEU:
Trimjet / Trimjet Racing

Seite 9



Skidepot spielt alle
Stückerl

Seite 10



Zur richtigen Zeit am
richtigen Ort

Seite 11



Funktionalität, verpackt
in 160 Jahre Tradition

Seite 18



Mobilitätsprojekt
Südtirol, Teil 2

Seite 20



Skifahren nördlich des
Polarkreises

WINTERSTEIGER Service- und Verleihfachmesse
mit großer Gebrauchtmaschinen-Ausstellung

19.5. – 21.5.2015 von 08:30 bis 17:00 Uhr
WINTERSTEIGER Zentrale Ried im Innkreis / Ausstellungshalle



NEU: Trimjet / Trimjet Racing

Automatische Kantenschleifmaschine für Ski und Snowboards.

Seit Jahren gilt die Trimjet als Musterbeispiel für die Verbindung von erstklassiger Leistung mit hoher Wirtschaftlichkeit. Die weiterentwickelte Neuauflage dieser automatischen Kantenschleifmaschine bietet in vielerlei Hinsicht neue Funktionen

sowie noch mehr Vorteile. So etwa lässt sich die Trimjet über die Basisausführung hinaus mit Paketen modular bis zum Racing-Niveau steigern.

Die Summe Ihrer Vorteile:

Präzises Ergebnis

- Exakte Kantengeometrie durch Disc-Technologie
- Alle Schleifwinkel individuell und unabhängig einstellbar

Schneller Service

- Hohe Durchsatzleistung durch schnelleren Vorschub
- Automatischer Betrieb und brückenloses Schleifen

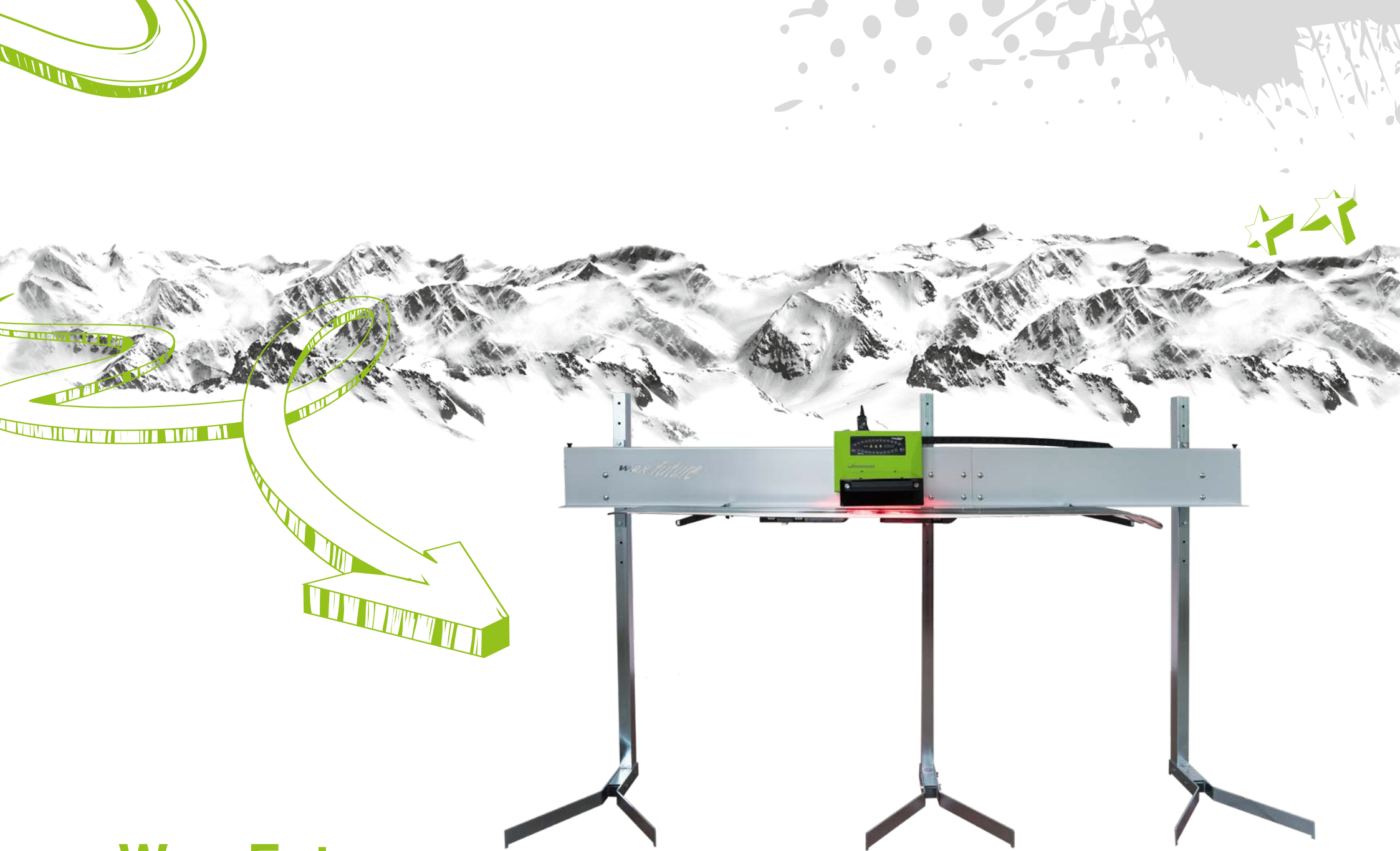
Einfaches Handling

- Einfache Bedienung per Fingertipp am Touchscreen
- Schneller Programmmzugriff mit „Easy Go“ Schnellwahlkosten

Optimal abgestimmt

- Konfigurierbar nach Ihren individuellen Bedürfnissen
- Bestens geeignet für Rocker, All Mountain, Freeride, Tourenski, Back Country, Snowboards





Wax Future

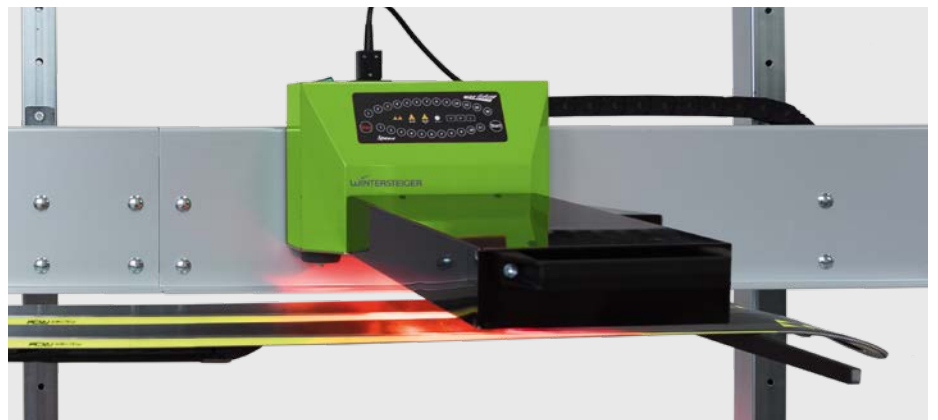
Wachsmaschine für Ski und Snowboards – das Original!

Der Wax Future ist eine Weltcup erprobte Wachsmaschine für Snowboards, Alpin- und Langlaufski. Damit wachsen Sie auf höchstem Niveau und bieten Ihren Kunden Wachsergebnisse in Rennqualität. Der Wax Future arbeitet mit Infrarot-Technologie. Nach dem Auftragen des Waxes dringt es durch die Bestrahlung mit Infrarot tiefer ein und bleibt daher länger im Belag – für perfekte Gleiteigenschaften über lange

Strecken. 2 Geräte stehen zur Auswahl: **Wax Future Wall Speed** mit zwei und **Wax Future** mit einer Infrarot-Heizlampe. Beide Wachsmaschinen sind mit Schnelligkeitsregelung und einer Vielzahl an Programmen ausgestattet. Die WINTERSTEIGER Wax Future Geräte sind für den täglichen Werkstätten-Betrieb konzipiert: Die 3-Jahres-Garantie beweist die Robustheit der Geräte.

Die Summe Ihrer Vorteile:

- Zusatzangebot für Ihren Shop
- Erhöhte Wachsaufnahme des Belags für konstante Gleitfähigkeit über lange Strecken
- Geringer Arbeitsaufwand
- Schnell und einfach bedienbar
- Modernes, leistungsfähiges Benutzerpanel
- Sparsamer Wachsverbrauch
- Platzsparende Wandmontage
- „Geschwindigkeitsrampe“ für Langlaufski
- 3-Jahres-Garantie



Omega RS 150 im Norz Sportfachgeschäft und Racing Center Nordic.

Die Kompaktheit der Maschine und das gute Preis-Leistungsverhältnis haben Hannes Norz, Eigentümer des Sportfachgeschäft direkt an der Loipe in Seefeld, überzeugt: Seit dieser Saison serviert er auf einer Omega RS 150 die Ski der Freizeitlangläufer und Rennläufer. „Auf der ÖSFA 2014 entdeckte ich die Omega RS 150. Kein anderer Hersteller

kann mir diese Strukturmöglichkeiten und Features bieten“, ist Hannes begeistert.



WINTERSTEIGER



Erste Saison mit WINTERSTEIGER Automaten. „Mercury Kunden“ berichten.



Peter Hanser, Skiverleih „rent and go“ in Kaltenbach.

„Unser Servicevolumen ist in den letzten Jahren stark angestiegen! Wir schleifen zusätzlich zum Verleihski viele Kunden- und auch Rennski für diverse Kaderläufer. Wir haben daher nach einer Maschine gesucht, mit der wir nicht nur schneller sind, sondern auch eine sehr hohe Servicequalität bieten können. Auf Grund des präzisen Spannsystems sind sämtliche Strukturen mit der Race-Software ganz einfach zu schleifen. Der Kantenschliff mit dem elektronisch gesteuerten Discsystem in Verbindung mit den Tuning Scheiben ist sicher das Beste am Markt und schleift die perfekte Kante.“

Wir entschieden uns für die Mercury L sdp, denn diese Maschinenkonfiguration gibt es nur bei WINTERSTEIGER! Die Mercury entspricht genau unseren Vorstellungen. Zu 90 % arbeitet jeweils einer meiner Mitarbeiter jetzt alleine in der Werkstatt und wir können eine Topqualität für Rennfahrer und Freizeitskifahrer bieten.“



Andreas Spitaler, Spitaler Sports in Bozen (Eppan).

„Wir schleifen rund 2.000 Paar Ski pro Jahr und nur Kundenski. Der Großteil davon sind sehr hochwertige Ski. Nach langjähriger Erfahrung mit Konkurrenzprodukten haben wir uns jetzt für einen Automaten von WINTERSTEIGER entschieden – für eine Mercury M sdp.“

Wir sind überzeugt, dass der Kantenschliff der Beste am Markt ist. Bei der Mercury habe ich von der Disc-Technologie bis zur Umfangschliff-Technologie für die Unterkante alle Möglichkeiten für einen perfekten Kantenschliff. Die Kombination der beiden Technologien hat uns überzeugt.“



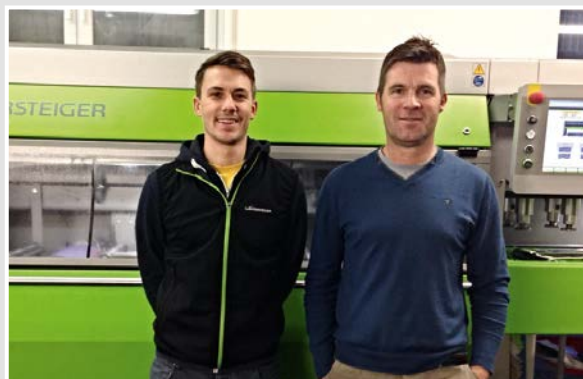
Hans Graf, Intersport Graf in Grindelwald.

„Da ich schon seit Jahren im Rent-Network Jungfrau Region zu meiner Zufriedenheit mit Easyrent von WINTERSTEIGER arbeite, war es für mich naheliegend, auch im Bereich Maschinen mit diesem Anbieter eine erfolgreiche Partnerschaft zu suchen. Anfang 2014 haben wir uns damit befasst, für unsere Werkstatt den Ski- und Snowboard-Automaten Mercury L sdp zu beschaffen. Eine Umfrage bei meinen Berufskollegen im Rent Network vor dem Kauf ergab ein positives Bild und hat mich zusätzlich ermutigt, die Anlage zu bestellen.“

Jetzt, ein halbes Jahr nach der Installation, kann ich nur Positives über den Einsatz meiner Mercury berichten. Mit dem saugerlosen Vorschubsystem sind wir nun sogar in der Lage, selbst die ausgefallenen Skioberflächen problemlos zu behandeln. Im Bereich der Kantenbearbeitung können wir unseren Kunden dank dem Disc-Finish die schärfsten Kanten am Markt anbieten. Der Einsatz der WINTERSTEIGER Mercury ist für mich eine absolute Win-Win-Situation!“



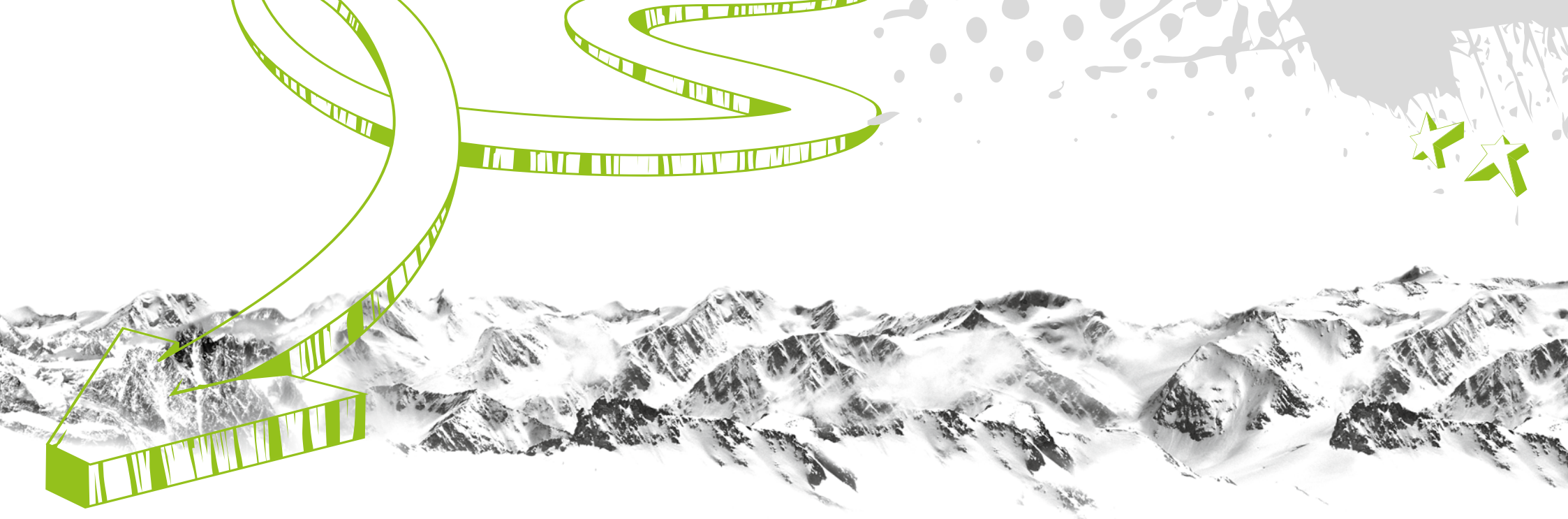
Von links: Servicetechniker Hans Kössler und „Skidoktor“ Peter Hanser



Von links: Servicemitarbeiter Simon Schweigkofler und Andreas Spitaler



Von links: Hans Graf und Heinz Born (WINTERSTEIGER Gebietsleiter)



Discovery erobert das Mammoth Mountain Skigebiet.



Mammoth Mountain, das auf einem aktiven Vulkan betriebene, renommierte Skigebiet in Kalifornien, beeindruckt jährlich 1,3 Millionen Skifahrerinnen und Skifahrer. Das Skigebiet liegt bei den Besucherzahlen auf Platz drei in den Vereinigten Staaten. Skiservice wird sowohl von einzelnen Kunden als auch von einigen großen Skiverleihern stark nachgefragt.

Mammoth betreibt zwei Tuning-Shops mit je einer Finish Shuttle, einer Inline-

Maschine und einer Trimjet. Aufgrund einiger schneearmer Jahre erlebte der Skiservice ein Allzeithoch, was die Aufrüstung beider Reparaturwerkstätten mit einer neuen Discovery ermöglichte: einer Discovery sdp in der Canyons Lodge und einer Discovery sdpf in der Main Lodge.

Über die jahrelange Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER meint Billy Glynn, Leiter der Verleih- und Reparaturwerkstatt der Mammoth Main Lodge:

„WINTERSTEIGER ist ein hervorragender Partner für Mammoth. Die Beratung und der Kundenservice des Unternehmens sind großartig.“

Auf die Frage, warum die Wahl auf die Discovery fiel, antwortet Glynn: „Hauptsächlich aufgrund der Flexibilität. Wir können jetzt mit einer Maschine das hohe Auftragsvolumen bewältigen und sowohl Ski als auch Snowboards unterschiedlicher Breite und Form bearbeiten.“



Eric Young, Service-Verantwortlicher in der Mammoth Main Lodge mit der Discovery sdpf

Sporting Life – Auf der Suche nach einem Partner mit Weitblick.



Die Sporthandelskette Sporting Life mit Sitz in Toronto, Kanada, hat seit der Gründung 1979 viele Geschäftsentwicklungen realisiert. Das Ziel war stets, qualitativ hochwertigen Kundenservice anzubieten. Das Unternehmenswachstum von

2 auf 6 Standorte in den letzten Jahren bestätigt diese Geschäftsphilosophie.

Im Zuge der Geschäftserweiterung suchte Sporting Life einen Partner für Ski-Servicemaschinen. Nachdem die

Handelskette verschiedene Stores und Maschinen unterschiedlicher Hersteller erworben hatte, waren alle Möglichkeiten offen.

Hohe Expertise gab Ausschlag.

Jerry Rynda von Sporting Life: „Wir wollten jemanden mit Visionen und der Fähigkeit, uns bei der Verbesserung unserer Serviceleistung zu unterstützen.“ Sporting Life prüfte alle Optionen und entschloss sich für WINTERSTEIGER. Den Ausschlag gab die hohe Expertise: Vor zwei Jahren kaufte Sporting Life eine Discovery S – das Team ist von den Stärken der Maschine und dem Support begeistert.

In dieser Saison erwarb Sporting Life eine Mercury M sd und eine Race NC für den neuen Standort in Ottawa sowie

eine Mercury M sd für den bereits bestehenden Standort Collingwood und eine Omega RS 350 für den neuen Store in Toronto.

Starke Partnerschaft.

Auf die hohen Erwartungen an den Geschäftspartner angesprochen, antwortet Jerry Rynda: „WINTERSTEIGER hat uns höchste Qualität bei Maschinen, Schulung und Service geboten. Daraus holen sich unsere Mitarbeiter das Selbstvertrauen, um unseren Kunden ein top Serviceniveau anzubieten. Das war mit unseren alten Maschinen nicht möglich. Die Geschäftsbeziehung mit WINTERSTEIGER ist ein fixer Bestandteil unserer Unternehmenspläne, da wir das bestmögliche Ergebnis für Freizeitskifahrer und Profisportler bieten möchten.“





Markus Huser beim Arbeiten mit der Discovery



Andreas Allmann bei der Arbeit auf der Race NC



Fertige servierte Ski in 5* Expert Quality

Skiservice-Center Wildhaus bietet Skiservice in Rennqualität.

Zwei, die sich mit Leib und Seele dem Skisport verschrieben haben, sind Karl Allmann und sein Sohn Andreas. In ihrem Skiservice-Center Wildhaus bieten sie Skiservice nach Maß bis zur Rennqualität und einen in der Schweiz einzigartigen Ski-Lieferservice.

Als ehemaliger Skirennläufer, Skilehrer und jahrzehntelanger Skilehrer-Ausbildner hat Karl Allmann das Ski-Gen an seinen Sohn Andreas weitervererbt. Andreas Allmann arbeitet zusätzlich in der Skientwicklung mit und hat bei Blizzard den revolutionären Full Suspension-Ski (ein Ski mit integriertem Öldruckstoßdämpfer) entwickelt und zur Serienreife gebracht.

Bei WINTERSTEIGER brachte er sein Wissen bei der Entwicklung der Discovery II ein. Seit dieser Saison freuen sich die beiden über ihre eigene Discovery.

Statt dem Ferienhüsli – die neue Discovery II sdsp.

Karl und Andreas Allmann sind stolz auf ihre neue Discovery II sdsp – die vollautomatische Skiservicemaschine für Ski und Snowboards füllt das halbe Service Center aus. „Die Investition war auch groß, denn für das Geld bekäme man ein schönes Ferienhüsli“, meint Karl Allmann. Doch mit der Discovery II ist Modular-Sport der Konkurrenz voraus, denn in der Schweiz stehen noch nicht

viele Exemplare in dieser Top-Ausführung. Das Skiservice-Center Wildhaus schleift auch für Sportgeschäfte, die den Skiservice ausgelagert haben und ist daher gut ausgelastet.

Weltweit einzigartig: Rennservice-Qualität im Sporthandel.

Zusätzlich hat das Skiservice-Center Wildhaus in eine Rennservicemaschine Race NC investiert, um die gleiche Service-Qualität bei den Strukturen wie im Skiweltcup anbieten zu können. Mit der Kombination Discovery II und Race NC arbeiteten bisher nur nationale Skiverbände und Skifirmen im weltweiten Rennservice. Doch Andreas Allmann ist überzeugt,

dass jeder Skifahrer davon profitieren kann: „Auch ein Anfänger erkennt den Unterschied zwischen einem gut und einem schlecht präparierten Ski.“

Easy@Home: Skizustellung per Post.

Seit neuestem bietet das Skiservice-Center Wildhaus eine weitere Spezialität: Die Ski werden von der Post abgeholt und nach dem Service wieder zugestellt. Organisiert wird der Service über die Homepage des Skiservice Centers. Der Kunde spart Zeit und die Möglichkeit, die Ski im Skisack per Post zum Service zu schicken ist bequem und ökologisch.

Automatisierung: Doppeltes Service-Volumen, weniger Arbeitsaufwand.



Seit 37 Jahren gibt es den Familienbetrieb Dieters Sport Shop im Zentrum von Westendorf, seit der heurigen Saison steht eine Discovery sdf mit den Modulen Stein, Disc und Finish in der neuen Werkstatt an der Talstation. Markus Mayer, geschäftsführender Gesellschafter, freut sich über die Professionalität und den Qualitätssprung, den er mit der vollautomatischen Serviceanlage für Ski und Snowboards gemacht hat.

WINTERSTEIGER: Die neue Werkstatt ist sehr gelungen, links der Aufschmelzautomat, die Basejet, und rechts die Discovery. Wie kommen Sie zurecht?

Markus Mayer: Sehr gut. Die lange Planungsphase und die gute Vorbereitung mit Franz Hartl (WINTERSTEIGER Gebietsleiter) haben sich gelohnt. Der Raum wurde praktisch um die Maschinen herumgebaut. Wir haben Türen verbreitert und Wände versetzt, damit wir kurze Wege haben. Auch die Maschinenkonfiguration haben wir uns gut überlegt und sind jetzt sehr zufrieden.

WINTERSTEIGER: Die Kunden sehen die Maschinen von draußen und kommen einfach rein?

Markus Mayer: Ja, wir betreiben eine „Show-Werkstatt“, wo die Kunden zusehen können. Früher wäre das nicht gegangen, denn der Service war auf 5 manuelle Maschinen aufgeteilt und die Abläufe nicht gut überschaubar.

WINTERSTEIGER: Wahrscheinlich waren auch mehr Mitarbeiter in der Werkstatt?

Markus Mayer: Ja, vor der Discovery hatten wir am Wochenende die 3-fache Anzahl an Mitarbeitern, jetzt schaffen Markus und ich es zu zweit. Obwohl wir mit dem zweiten Standort jetzt das doppelte Service-Volumen haben – insgesamt sind es 1.100 Paar Ski im Skiverleih.

WINTERSTEIGER: Ist der neue Standort erfolgreich?

Markus Mayer: Der neue Standort ist

sehr gut angelaufen und liegt weit über unseren Erwartungen. Der Anteil an Privatski hat zugenommen, weil wir jetzt ein Sofort-Service innerhalb von 15 Minuten bieten können. Vor allem aber ist die Servicequalität stark gestiegen.

WINTERSTEIGER: Das heißt, Sie sind zufrieden mit Ihrer Discovery?

Markus Mayer: Wir haben seit 35 Jahren Maschinen von WINTERSTEIGER und waren immer sehr zufrieden. Daher sind wir bei dem Schritt Automatisierung natürlich auch bei WINTERSTEIGER geblieben.



Von links: Servicetechniker Markus Berger und Markus Mayer



Moderne Skiservicewerkstatt zieht Kunden an.

Die neue Mercury L sd mit Ladeinheit und den Modulen Stein und Disc ist ein Kundenmagnet: Das Serviceaufkommen ist bei Sport & Mode Natter in Mellau seit dem Umstieg vom manuellen auf den automatischen Skiservice deutlich gestiegen.

Die erste Schleifmaschine hat Sport & Mode Natter bereits in den 70er Jahren erworben, der Familienbetrieb ist seither treuer WINTERSTEIGER Partner. Im Vorjahr baute Johannes Natter das Hauptgeschäft in Mellau um, vergrößerte

den Skiverleih und errichtete eine neue Skiwerkstatt. Die Automatisierung des Skiservice hat sich positiv ausgewirkt, die Werbung für die Mercury L sd das Geschäft angekurbelt. Johannes Natter schwärmt vom neuen Automaten: „Die Mercury ist eine tolle Maschine, problemlos und zuverlässig. Wir nutzen die vielen Schleifprogramme und können den Kunden individuelle Strukturen anbieten. Nach der Einschulung haben sich meine Mitarbeiter sofort zurecht gefunden. Die einfache Handhabung ist ein großer Pluspunkt.“

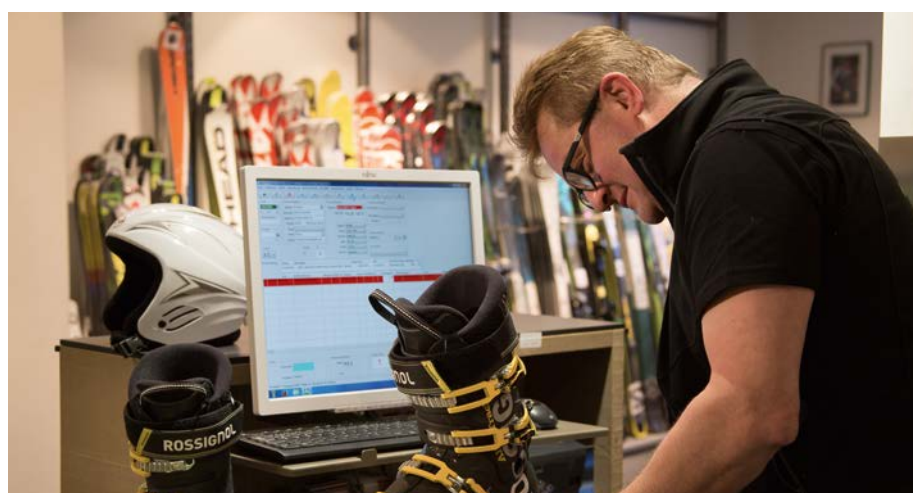
Flexibel mit Easystore Flex.

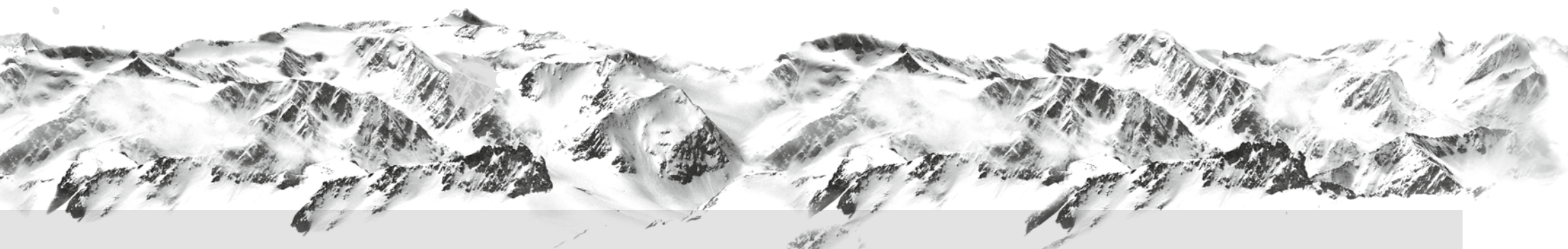
Der Skiverleih wurde ebenfalls modernisiert und mit dem Verleihsystem Easystore Flex ausgerüstet. 5 Schuh- und Helmwagen sowie 4 Ski- und Snowboardwagen sind tagtäglich im Einsatz. Johannes Natter: „Unsere neuen Wagen erleichtern die Arbeit sehr. Wenn im Verleih viel los ist, haben wir alles gut im Griff. Momentan sind die Fronten noch weiß, aber später könnten wir uns noch eine Beklebung vorstellen.“

Nicht mehr ohne Easyrent.

Sport Natter nutzt seit vielen Jahren die WINTERSTEIGER Verleihsoftware Easyrent. Die drei Standorte – Hauptgeschäft, Tal- und Bergstation – sind online mit Datenreplikation verbunden. Mit dem Umbau und der Vergrößerung wurden ein weiterer Kassenarbeitsplatz und ein Check-In Terminal dazu eingerichtet. „Das läuft jetzt noch professioneller. Ich könnte mir den Betrieb ohne Easyrent gar nicht mehr vorstellen“, so Johannes Natter.

Fotos: www.berge.at





Easystore Depotschränke: Modul für Modul zum eigenen System.

Die Ausstattung von Skiräumen in Bergbahnen, Liftstationen, Hotels und im Skiverleih ist ein wichtiges Thema mit vielen Facetten. Qualitäts- und Ästhetikansprüche des jeweiligen Betreibers sowie Größe und Lage der Räumlichkeiten spielen bei der Planung eine wichtige Rolle.

WINTERSTEIGER erfüllt diese Kundenbedürfnisse mit der Modularbauweise. Aufbauend auf langjährigen Erfahrungen wurden wichtige Anforderungen gesammelt und in Module gepackt, mit denen sich der Kunde sein individuelles Schranksystem zusammenstellt.

Zur Auswahl stehen unterschiedliche Schrankgrößen, Gestaltungselemente wie Fronten, Blenden und Abdeckungen sowie funktionale Elemente wie Ventilatoren, Schuh- und Helmtrockner oder verschiedene Schließsysteme, um nur einige zu nennen.



Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, kontaktieren Sie bitte Ihren zuständigen Ansprechpartner bei WINTERSTEIGER – er informiert Sie gerne ausführlich über alle Möglichkeiten.



Berg- und Seilbahnen investieren in Skidepots.

Immer mehr Berg- und Seilbahngesellschaften investieren nicht nur in neue Bahnen und Liftanlagen, sondern auch in Skidepots, die im Gebäude der Talstation integriert werden. Dadurch soll der Gast an „sein“ Skigebiet gebunden werden und den bestmöglichen Service vorfinden.

Dazu gehört:

- Ski und Snowboards sicher im eigenen Skischrank aufbewahren
- Trocknung von Skischuhen, Helmen und Handschuhen über Nacht
- Mühsame Schleppen der Skiausrüstung zum Hotel oder Auto fällt weg
- Der Gast kann sich direkt nach dem Skifahren ins Après-Ski Vergnügen stürzen

2 Geschäftsmodelle.

Grundsätzlich verfolgen die Berg- und Seilbahnbetriebe zwei Geschäftsmodelle: Entweder betreiben sie die Skidepots in eigener Regie oder sie vermieten die Räumlichkeiten an ortsansässige Sporthändler, welche die Depots in Eigenverantwortung betreiben und mit diesem Geschäft eine zusätzliche Kundenbindung zum Gast suchen.

Bardill Sport AG in Klosters.

Als gelungenes Beispiel einer solchen Partnerschaft haben die Betreiber der Gotschna Luftseilbahn in Klosters dem ortsansässigen Sporthändler Bardill Sport AG einen Raum in der Talstation für Skidepots vermietet. Christian Bardill hat in ein modernes und funktionelles Skidepot investiert und zusammen mit WINTERSTEIGER

und Gladek-Technik das Projekt für die Wintersportgäste Ende 2014 realisiert.



Neues Depot Gotschna

Rotenfluebahn in Rickenbach.

Den Weg für ein Skidepot in Eigenregie und mit direkter Vermarktung haben die Betreiber der neuen Seilbahn auf den Mythen in Rickenbach eingeschlagen. Vor allem der Ruf nach Skidepotschränken für Saisonmieten über den ganzen Winter

stellte die Investoren vor andere Aufgabenstellungen. Auch in diesem Fall hat WINTERSTEIGER ein maßgeschneidertes Depotkonzept geplant und realisiert. Und der Erfolg blieb nicht aus: Bereits nach wenigen Wochen waren die Schränke restlos ausgebucht und die Betreiber der Rotenfluebahn denken schon laut über Ausbaumöglichkeiten im Depotbereich nach.



Von links: Urs Kälin (WINTERSTEIGER) mit Nathalie Heuseler, Verwaltungsratsvorsitzende, und Remo Gwerder, Betriebsleiter



Skidepot spielt alle Stückerl.

In Skiorten, in denen die Talstation nicht direkt im Ort liegt, ist es sinnvoll ein Skidepot direkt an der Gondelbahn einzurichten. Mit diesem Gedanken mietete sich Paulo Sailer von Sailer Sports in

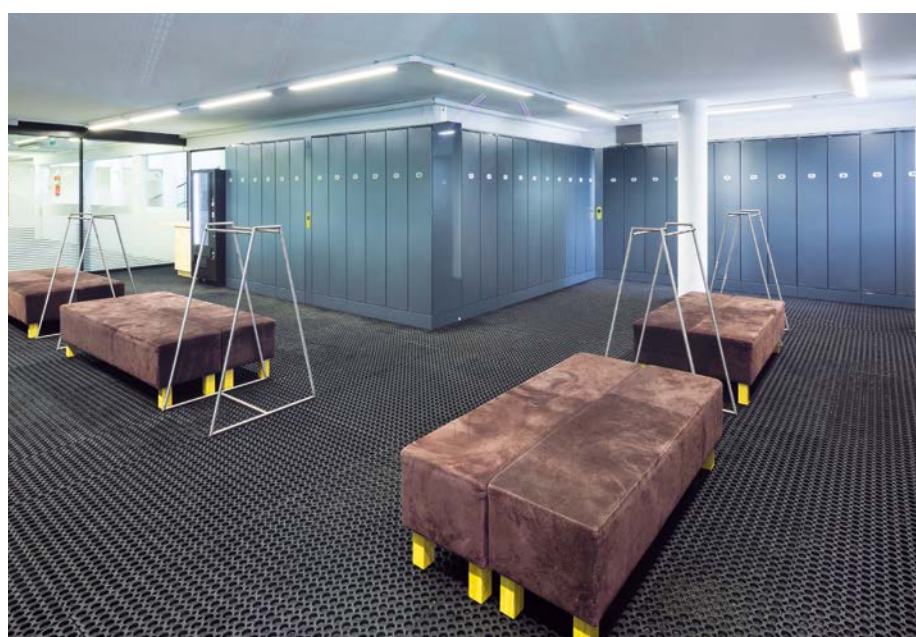
Seefeld bei der Bergbahn Rosshütte ein. Nach der Raumadaptierung wurde ein Skidepot mit 168 Plätzen installiert. Mit der Liftkarte hat der Gast Zutritt zum Raum und zum eigenen Depotschrank. Damit

Ski und Snowboards, Stöcke, Helme und Schuhe bequem Platz finden, hat Paulo Sailer breite Depotschränke gewählt. Das Heizungs- und Lüftungssystem, die Schuh- und Helmdesinfektion sowie die integrierte

Wasserwanne, damit das Schmutzwasser abfließen kann, machen das Skidepot zum Vorzeigedepot. Paulo Sailer: „Unser Motto ‚Nur das Beste für unsere Gäste!‘ haben wir auch in dieses Projekt gepackt.“



Skidepot 1



Skidepot 2





Zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Das Skidepot im Container.

Seit Dezember gibt es in Rauris ein neues Skidepot mit 246 Plätzen, verteilt auf das Hauptdepot an der Talstation, ein Mini-depot am Sessellift und ein wanderndes Skidepot im Container. Ing. Siegfried Rasser, Geschäftsführer der Rauriser Hochalmbahnen AG, berichtet über den neuesten Kundenservice in Rauris.

WINTERSTEIGER: Das Skidepot in Rauris verteilt sich auf 3 Plätze. Wie ist es dazu gekommen? Und warum ein Skidepot im Container?

Siegfried Rasser: Wir wollten mit dem Skidepot einen Besuchermagneten beim Doppelsessellift in Kreuzboden schaffen. Der Sessellift soll aber in den nächsten Jahren erneuert werden – mit Skidepot. Dann können wir die Schränke aus

dem Container in das neue Gebäude übersiedeln.

Leider kam der Schnee im Dezember mit Verspätung und wir konnten den Sessellift und das Skidepot nicht in Betrieb nehmen. Daher haben wir den Container kurzentschlossen zum Hauptdepot gestellt. Innerhalb von 4 Stunden war das Skidepot abtransportiert. Unser Elektriker und euer Easyrent Netzwerktechniker haben alles wieder installiert und das Depot war gleich ausgebucht.

WINTERSTEIGER: Wie läuft das neue Skidepot? Sind die Kunden zufrieden?

Siegfried Rasser: Die Kunden sind begeistert! Die Auslastung ist sehr gut, am Samstag sind wir ab 14.00 Uhr ausge-

bucht. Die Gäste kaufen mit der Liftkarte die Skidepotkarte mit. Vorher hatten wir ein 1-Euro-Depot ohne Trocknung, aber der Sprung auf 5 Euro pro Depotschrank hat zu keinerlei Beschwerden geführt.

WINTERSTEIGER: Sie haben mehrere Angebote verglichen. Was hat Sie schließlich für WINTERSTEIGER überzeugt?

Siegfried Rasser: Zuerst die Depot-Technik: Der im Schrank integrierte Ventilator sorgt für Luftzirkulation und somit für einen sehr effektiven Trocknungserfolg. Im Gegensatz zu Systemen mit Heizstäben wird zusätzlich die umgebende Luft aus dem Raum in den Schrank geblasen. Dieser Luftstrom nimmt die Feuchtigkeit auf und transportiert sie ab. Der Luftaustausch sorgt auch noch für ein ausgezeichnetes Klima im Schrank.

Die Raumtemperatur von 20°C reicht völlig aus, wir trocknen am Abend 3 Stunden und am Morgen noch einmal 1 Stunde. Dann sind die Schuhe schön trocken. Wir haben eine Be- und Entlüftungsanlage im Gebäude, die am Morgen parallel zur Trocknung läuft. Feuchtigkeit und Geruch werden abtransportiert. Das funktioniert tadellos.

Dann waren Beratung und Betreuung sehr gut und schließlich das Preis-Leistungsverhältnis. Wir haben kalkuliert, dass sich das Depot in 3,2 Jahren amortisiert.

WINTERSTEIGER: Vielen Dank für das interessante Gespräch.



Ing. Siegfried Rasser, Geschäftsführer der Rauriser Hochalmbahnen AG





Skidepot bei Ski Service Punka, Sextner Dolomiten, Vierschach / Italien



Skidepot beim Skiverleih Sudelfeld / Deutschland



Skidepot im neuen 5-Sterne Hotel Adler Mountain Lodge auf der Seiser Alm / Italien. Die Holztüren sind in Eiche ausgeführt – dreifach verleimt, gebürstet und geölt.

Easystore in bestechendem Design.





Easystore in bestechendem Design.



Skidepot im Hotel Schwarzenstein in Luttach / Italien



Skidepot im Hotel Mont Cervin Palace***** in Zermatt / Schweiz





Skidepot im Mont Cervin Palace*****

Funktionalität, verpackt in 160 Jahre Tradition.

Die Dinge ändern sich. Nicht oder zumindest nicht ganz so schnell im Mont Cervin Palace. Seit mehr als 160 Jahren werden die Gäste im 5-Sterne Hotel verwöhnt. Mitten im autofreien Zermatt, in bester Lage mit Blick aufs Matterhorn. Anno 1852 eröffnet, gehört das Hotel zu den geschichtsträchtigsten Häusern in Zermatt.

Tradition erhalten bedeutet, die vorhandene Infrastruktur zu pflegen und laufend zu modernisieren. Mitte 2014 entschlossen

sich die Eigentümer, den Skikeller auf den aktuellsten Stand zu bringen und mit funktionalen Skidepotschränken auszurüsten. In enger Zusammenarbeit mit der Bauherrschaft und dem Architekturbüro MLS Zermatt arbeitete WINTERSTEIGER ein Depotschrank- und Skikellerkonzept aus, welches den hohen gestalterischen Anforderungen und technischen Bedürfnissen der Bauherrschaft gerecht wurde. Das Ergebnis: Ein Skikeller, der neue Maßstäbe in Sachen Funktionalität, Design und Qualität setzt.

Stilvoll und langlebig.

250 m² Pietra Courtil Naturstein aus dem Aostatal und verbranntes Altholz geben dem Raum den alpinen Charme und Stil. Die Fronten der Depotschränke zeigen die Anfänge des Wintersports in Zermatt. Jedes Hotelzimmer hat seinen eigenen Skischrank mit elektronischem Schließsystem, das mit dem Zimmerschließsystem identisch ist. „Einer der schönsten Skiräume, die wir je gemacht haben!“, meint Daniel Kisslig, WINTERSTEIGER Niederlassungsleiter Schweiz.

Der Schrank im Detail: Platz für 2 Paar Ski oder Snowboards, 2 Paar Skischuhe, 2 Paar Handschuhe, 2 Helme, Ablagefächer für persönliches Equipment. Die Luftzirkulation transportiert die feuchte Luft ab, Skischuhe, Handschuhe und Helme werden über Nacht getrocknet – die beste Voraussetzung für den nächsten perfekten Skitag.





BOOTDOC im neuen Look.

Auf der SIA in Denver, USA, und auf der ISPO in München präsentierte sich BOOTDOC im neuen Look. Nach einer umfassenden Überarbeitung der Marke zeigte BOOTDOC erstmals das neue, moderne Gesicht.

Die „Wundersocke“.



Nach „der Wundersocke“ fragte ein Kunde und meinte die BOOTDOC Kompressionssocken. Gesehen hatte er sie im Skidepot von Sport Stock in Kaltenbach, wo Skifahrer in schwarzen, grünen und pinken Socken herumliefen und diese in den höchsten Tönen priesen.

Helmut Stock von Sport Stock und sein Topverkäufer Silvio Wildauer konnten die Wundersocke identifizieren und dem Kunden eine BD Kompressionssocke B9 anbieten.

Die treibende Kraft.

Silvio Wildauer ist Physiotherapeut und Extremsportler, der 24-Stunden-Radren-

nen fährt. Bevor er zu Sport Stock wechselte, betrieb er sein eigenes Fitness-Studio. Er betreut Sportler und organisiert Trainingslager. Kurz, Silvio Wildauer ist ein echter Profi in Fragen Fitness und Bewegung.

Von den BD Kompressionssocken ist er völlig überzeugt: „Ich verkaufe keine Skischuhe mehr ohne Kompressionssocken. Beim Probieren der Skischuhe lasse ich die Kunden an einem Fuß die eigene Skisocke und am anderen die BD Socke tragen. Die Kunden spüren den Unterschied, der Skischuh passt viel besser. Häufig kommen Kunden später wieder und holen sich noch zusätzliche Paare ab.“

Wichtig: Der richtige Platz im Shop.

Ein wichtiger Schritt zu diesem Erfolg war das Umlagern des Produkts: weg von den herkömmlichen Sportsocken, hin zu den Skischuhen. Mit BOOTDOC Dekoration und Verkaufsdiskplays hat sich der Umsatz sehr positiv entwickelt. Die Kompressionssocken werden auch im Skiverleih angeboten. Viele Kunden schätzen den Service und freuen sich über das einzigartige „Skifahrergefühl“.

Für viele Anlässe.

Als weiteres Verkaufsargument gibt Silvio Wildauer an, dass die Kunden die Socken nicht nur zum Skifahren, sondern auch bei vielen anderen Tätigkeiten nutzen kön-

nen – zum Beispiel beim Radfahren oder Glühwein-Trinken. „Es gibt keinen Tag, wo ich nicht selbst die Socken trage“, ist Silvio Wildauer begeistert. Inzwischen tragen auch alle Verkäufer die Socken im Shop.

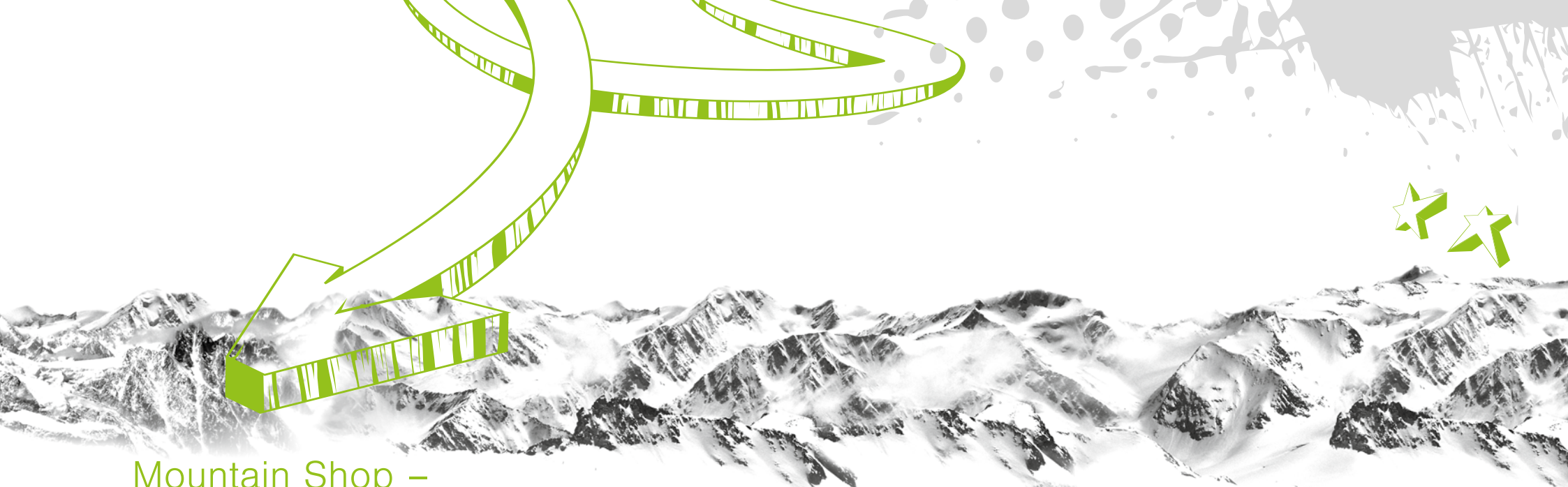
Individuelle Beratung rund um den Fuß war immer ein wichtiges Angebot bei Sport Stock, denn die Fußanalyse kurbelt den Verkauf von Skischuhen an: Nach der Analyse wird das passende Modell rasch gefunden, die Kunden fühlen sich wohler und es kommt schneller zum Kaufabschluss. Daher plant Sport Stock die Boot Fitting Station auszubauen, damit die BOOTDOC Produkte eine noch bessere Präsentationsfläche bekommen.



Silvio Wildauer ist überzeugt von den BOOTDOC Kompressionssocken.



Skiverleih bei Sport Stock in Kaltenbach



Mountain Shop – Erfolgreich mit Boot Fitting.

1937 eröffnet, versorgt der Mountain Shop seit fast 80 Jahren die Ski- und Kletter-Community von Portland Oregon (USA). Der Mountain Shop hat seinen Ruf als qualitäts- und serviceorientierter Betrieb kontinuierlich ausgebaut. Für den neuen Schwerpunkt Skiservice wurde in eine Rennlauf-Steinschleifmaschine Omega RS 350 und eine Kantenschleifmaschine Trim Disc 71 von WINTERSTEIGER investiert.

Zusätzlich hat sich der Shop als einer der führenden BOOTDOC Händler in Nordamerika etabliert. Mountain Shop-Mitarbeiter Dana Ham erklärt, warum die Wahl auf BOOTDOC fiel und wieso dieser Weg so erfolgreich ist.

WINTERSTEIGER: Der Mountain Shop konzentriert sich schon seit einiger Zeit erfolgreich auf Kundenservice und individuelle Anpassung des Schuhwerks. Warum haben Sie sich entschieden, zu BOOTDOC zu wechseln?

Dana Ham: Um ehrlich zu sein, kam der Anstoß für den Wechsel zu BOOTDOC von WINTERSTEIGER. Wir haben viele WINTERSTEIGER Maschinen in unserem Shop und waren stets von der hohen Servicequalität beeindruckt.

Auf der Suche nach einem Ersatz für die bisher verwendete Marke stießen wir auf die kundenspezifisch geformten 3D-Einlagen und erkannten schnell das viel größere Leistungsspektrum. Mit dieser Vielfalt können wir mehr Probleme lösen und einen besseren Service anbieten.

Sobald wir BOOTDOC Produkte im Geschäft einsetzen und sie mit anderen

Produkten verglichen, wurde offensichtlich, dass uns die Tiefenprofile der Fußgewölbe und das Leistungsspektrum viel mehr Möglichkeiten boten, um die Passformprobleme unserer Kunden zu lösen. Wir verwenden derzeit fast ausschließlich BOOTDOC Einlagen für das Schuhwerk im alpinen und nordischen Bereich sowie beim Wandern, Laufen und Radfahren. Unser Personal hat großen Spaß am Verkauf dieses Zusatzangebots und ist qualifiziert, fundierte Empfehlungen zur Lösung echter Passformprobleme zu geben.

WINTERSTEIGER: Wie gehen Ihre Mitarbeiter bei der Wahl des richtigen Produkts vor?

Dana Ham: Das bei weitem wichtigste unserer Produkte ist das Podoskop. Jedes Gespräch über Schuhanpassung beginnt mit bloßen Füßen auf einer Glasplatte. Wir möchten keine Gespräche über eine bestimmte Schuhmarke oder ein Schuhmodell führen, ohne zuvor zu wissen, mit welcher Art Fuß wir es zu tun haben. Das Podoskop oder vielmehr der Kunde zeigt uns, wie die spezifischen Ansprüche an die Passform aussehen und welche Fußeinlage, Schuhmarke und welches Modell am besten für diese Bedürfnisse geeignet ist.

Unser Personal ist gut ausgebildet, um mehr auf die Länge des Fußgewölbes als auf die Fußgröße zu achten und die Einlagen so anzupassen, dass sie maximalen Komfort und Halt bieten. Jede Anpassung eines Alpinschuhs beginnt mit einer Comfort S7 Einlage, entsprechend dem Fußgewölbe, die die ursprüngliche Einlegesohle ersetzt. Mit der FF S9 haben wir uns der Anwendung im nordischen Bereich/Eislauf und bei alpinen Tourenschuhen zugewandt.

WINTERSTEIGER: Welche Schritte wurden zur Umsatzsteigerung im Bereich der individuellen Schuhanpassung unternommen?

Dana Ham: Die Sorgfalt, mit der wir hier vorgehen, hat direkte Auswirkungen auf unsere Glaubwürdigkeit und unseren Ruf als Experten im Bereich der Anpassung. Dadurch werden die Anfragen und Gespräche über maßgeschneiderte Einlagen häufiger und erfolgreicher.

Der Verkauf von angepassten Einlagen hat kräftig zugelegt. Wir haben dieses Jahr unsere Ausrüstung für die Anpassung von Einlagen um einen manuellen BD VAC III (Vakuum-Polster zur Herstellung des Fußabdrucks) und einen BD 3D Heater (Gerät für die thermische Anpassung von 3D-Einlagen) erweitert. Das war eine gute Entscheidung. Mit dem BD VAC III lässt sich gut arbeiten und es ist einfach, das Personal in der Bedienung zu schulen. Dadurch erreichen alle unsere Mitarbeiter eine außerordentlich gute Qualität bei der Anpassung und alle sind mit Zuversicht und Spaß an diesem Prozess beteiligt.

WINTERSTEIGER: Wie hat sich Ihr Boot Fitting Angebot seit dem Wechsel zu BOOTDOC verbessert?

Dana Ham: BOOTDOC gibt uns die Möglichkeit, eine sehr konsequente Marke zu präsentieren. Die Bandbreite der verfügbaren Produkte macht einen enormen

Unterschied in der Art, wie wir die individuellen Passformprobleme in Angriff nehmen und die Kundenzufriedenheit steigern. Außerdem bieten wir mit BOOTDOC unseren Kunden einen kompletten Anpassungsservice für unterschiedliche Sportarten.



Für Mountain Shop Mitarbeiter Dana Ham ist das Podoskop das wichtigste BD Produkt.

Von der Diagnose bis hin zur Lösung liefert BOOTDOC unserem Personal die notwendigen Werkzeuge, um ein besseres Ergebnis zu erzielen. Sie haben Vertrauen in BOOTDOC. Dieses Vertrauen hat sich BOOTDOC verdient und unser Geschäft ist dadurch besser geworden.



BD BEEDEE 9 / BD SOUL 9

Hochwertiger Kompressionsstrumpf der High-Performance-Serie mit Tapevene-Funktion.

- Passgenaue Auswahl durch S & W Wadenweite
- Optimale Stabilität durch Tapevene-Funktion
- Perfekte Passform durch elastische Zonen
- Schienbeinprotektor
- Graduelle Kompression: 18 – 22 mmHg (S) / 15 – 19 mmHg (W)
- Material: 80 % Nylon, 20 % Lycra
- Größen: XS – XXL



Easystore Flex

Maßgeschneiderte Lösungen – für jeden das Richtige.

1 La Scala, Flaine / Frankreich.

- Sportshop und Skiverleih für 350 Paar Ski, 40 Snowboards, 420 Paar Ski- und Snowboard-schuhe, 95 Helme
- Easystore Flex: Verschiedene Module, teils in Wandmontage und teils als Transportwägen im Einsatz
- Kundenanforderung: Modernes und funktionelles Aufbewahrungssystem, Design unterstreicht den Wert der Produkte und passt sich harmonisch an den Raum an

2 Arthur Sports, Saint Sorlin d'Arves / Frankreich.

- Sportshop und Skiverleih für 600 Paar Ski, 70 Snowboards, 700 Paar Ski- und Snowboard-schuhe, 130 Helme
- Easystore Flex: Module Ski Gerade mit breiten Fronten
- Kundenanforderung: Praktische und einfache Handhabung im Verleihalltag. Breite Fronten sollen Eindruck von Offenheit und großzügigem Platzangebot vermitteln

3 2JPE Sports, Argentières / Frankreich.

- Sportshop und Skiverleih für 500 Paar Ski, 55 Snowboards, 590 Paar Ski- und Snowboard-schuhe, 110 Helme
- Easystore Flex: Module Trocknung Optima für Schuhe mit breiten Fronten
- Kundenanforderung: Einheitliche Schuhtrocknung mit einem System. Schuhe hinter ansprechendem Design verstaut ohne Kundeneinsicht

4 Intersport Fleiss, Bad Hofgastein / Österreich.

- Sportshop und Skiverleih für 750 Paar Ski, 50 Snowboards, 950 Paar Ski- und Snowboardschuhe
- Easystore Flex: Verschiedene Module mit breiten Fronten
- Kundenanforderung: Modernes Design, passend zum neuen Geschäft sowie hohe Lagerkapazität auf kleinstem Raum







Mobilitätsprojekt Südtirol, Teil 2.

Skiservice Center Punka als Schnittstelle Bahn – Piste.

Neben einem alten Bunker errichtete die Sextner Dolomiten AG das moderne Skiservice Center Punka. Mit dem ebenfalls neu errichteten „Ski-Bahnhof“ Vierschach neben dem Service Center entstand die zweite Direktanbindung Eisenbahn – Seilbahn und somit die Verbindung der beiden Skigebiete Sextner Dolomiten und Kronplatz, die zu den größten Südtirols zählen.

Für die Ausstattung des Service Centers Punka suchte die Sextner Dolomiten AG einen Partner für die Realisierung des Gesamtprojektes. Als Technologieführer erhielt WINTERSTEIGER den Zuschlag. Vorausschauend haben die Eigentümer bereits Erweiterungsmöglichkeiten im Skiverleih und im Skidepot eingeplant.

Verkehr reduzieren. Mobilität steigern. Das Mobilitätsprojekt Südtirol dient nicht nur der Verkehrsberuhigung im Pustertal, der Ausbau und die Modernisierung sorgen gleichzeitig für wirtschaftliche Sicherheit im Skigebiet und in den Ortschaften. Die Sextner Dolomiten AG, Eigentümer der Liftanlagen und mehrerer Berghütten, investierte insgesamt

37 Mio. Euro in das Skigebiet Sextner Dolomiten: für das Service Center, neue Pisten, Lift- und Beschneiungsanlagen. Mit der Anbindung an die Bahn können die Skifahrer im 30-Minuten-Takt vom Hochpustertal (Sextner Dolomiten) zum Kronplatz bis nach Brixen fahren.



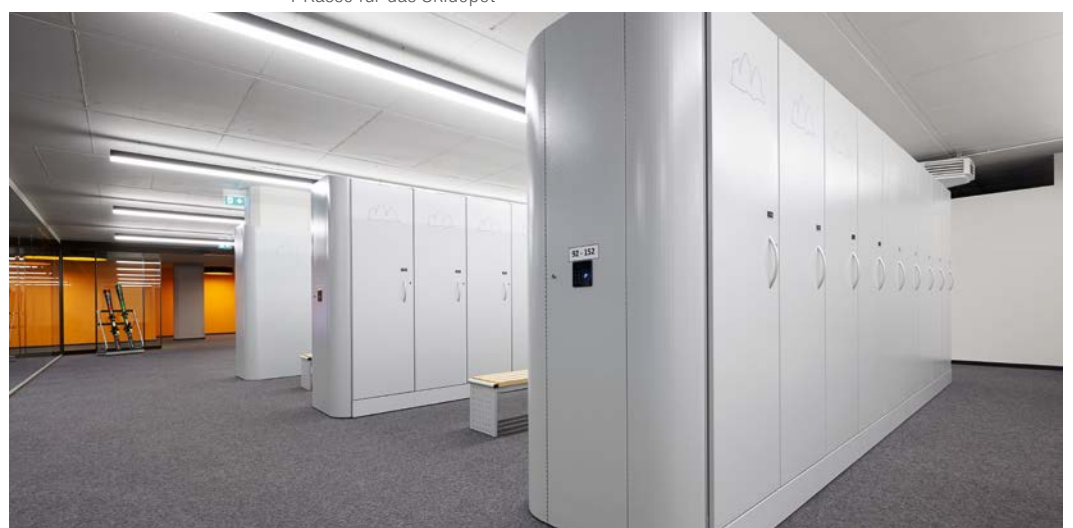
Skiservice-Werkstatt mit vollautomatischer Serviceanlage Discovery sdp (Stein, Disc, Polier), Bandschleifmaschine Sigma Eco und Heißwachsmaschine Waxjet Pro



Easyrent Verleih-Software mit 3 Check-In Plätzen, 4 Einstellpulten, 1 Kasse für Skiverleih und 1 Kasse für das Skidepot



Skiverleih mit Verleihsystem Easystore Flex für 450 Paar Ski und Easystore Shop Möbel



Skidepot mit 320 Plätzen



Skiverleih Sudelfeld. Bereit für den Ansturm!

Das größte zusammenhängende Skigebiet Deutschlands, das Sudelfeld, liegt nur eine Autostunde von München entfernt. Die Zahl der Tagesgäste ist daher groß und steigt mit dem Ausbau und der Modernisierung weiter an. Für Michael Maier, stolzen Besitzer des neuen Skiverleihs an der Talstation Waldkopf 6er Sesselbahn, ist der Gästeansturm nur eine Frage der richtigen Planung.

Michael Maier – Betriebswirt und staatlich geprüfter Skilehrer mit langjähriger Erfahrung im Verleihgeschäft – weiß, worauf es ankommt: „Die Gäste dürfen

nicht zu lange warten, sie müssen sich schnell zurechtfinden und sie sollen sich wohlfühlen. Daher haben wir bei der Planung besonders auf die logischen Abläufe im Skiverleih geachtet. Außerdem bieten wir ein Sofortservice oder eine Bindungseinstellung – das geht bei uns rasch und unkompliziert.“

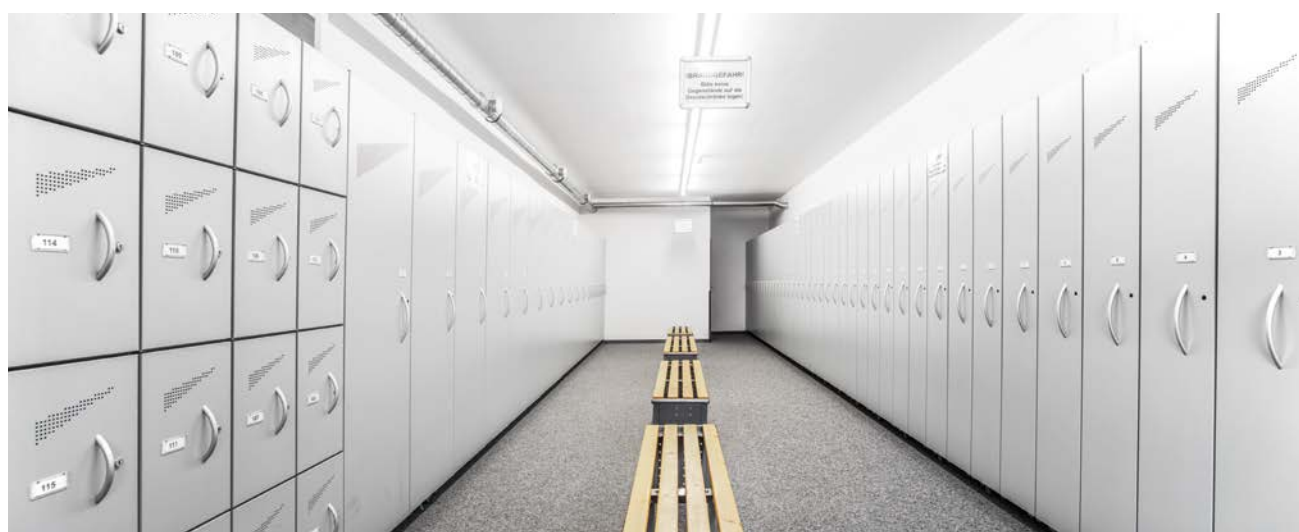
WINTERSTEIGER lieferte als Komplettanbieter alle Systeme schlüsselfertig. Um die große Kapazitäten an Ski, Snowboards, Stöcken und Schuhen lagern zu können, kamen die platzsparenden Hängesysteme des Easystore Flex Systems zum Einsatz. Für die Trocknung und

Entkeimung der Schuhe wurden Premia-Trockner installiert. Die Verleih-Helme werden professionell mit Easyfresh Flüssigdesinfektion entkeimt, bevor sie auf den Helmtrockner kommen. Optisch gut in Szene gesetzt wurden die funktional-weißen Easystore Shop-Möbel mit vor Ort angefertigten Holzelementen. Das Skidepot bietet eine Mischung aus 2er und 4er-Schränken sowie kleinere Schließfächer für die Aufbewahrung von Rucksäcken, Sporttaschen und Schuhen.

Eine Hauptrolle bei der Bewältigung der Tagesgäste spielt die Verleihsoft-

ware Easyrent: 2 Check-In Terminals, 2 Kassen- und 3 Bindungseinstellplätze – alles ist per Software vernetzt. Die Servicewerkstatt mit einer Sigma Eco Schleifmaschine, einem Polyman für die Belagreparatur und einer Waxjet 93 rundet das Serviceangebot im Skiverleih am Sudelfeld ab.

Michael Maier lobt die gute Zusammenarbeit: „Ob die Installation von Easyrent oder die Aufstellung der Maschinen und des Skidepots – alles ist super gelaufen. Für mich persönlich das Beste: ein Ansprechpartner für alle Fragen.“



Michael Maier, Besitzer des neuen Skiverleihs Sudelfeld





Skifahren nördlich des Polarkreises.

Ein brandneues Skigebiet in Russland ist das „Big Wood Skiresort“, das nördlichste weltweit, rund 150 km von Murmansk entfernt. WINTERSTEIGER Mitarbeiter Matvey Koltsov erzählt von diesem einzigartigen Projekt.

WINTERSTEIGER: Die Ausstattung des Skiverleihs im Big Wood Skiresort war ein großes Projekt über mehrere Jahre?

Matvey Koltsov: Nicht nur aus unserer Sicht. Das gesamte Skigebiet wurde erst in den letzten 3 Jahren realisiert. Inzwischen sind 6 Sessellifte in Betrieb.

Wir haben 2012 die ersten Aufbewahrungssysteme für 400 Paar Ski geliefert. 2013 kam die Servicewerkstatt mit einer Sigma SBI oben an der Bergstation dazu und 2014 ein weiterer Skiverleih für 600 Paar Ski mit Skidepot unten an der Talstation. Damit verfügt das Skigebiet über ein komplett von WINTERSTEIGER ausgestattetes Verleihzentrum.

WINTERSTEIGER: Aufgrund der geografischen Lage ist das Big Wood Skiresort ein ziemlich außergewöhnliches Projekt?

Matvey Koltsov: Das Big Wood Skiresort liegt nördlich des Polarkreises, 250 km von der Grenze zu Finnland entfernt. Dort gibt es 8 Monate lang Schnee und die Skisaison dauert bis Juni. In den Polarnächten könnte man 24 Stunden durchgehend Skifahren. Dafür gibt es in den Wintermonaten wenig Licht, aber das Skigebiet ist komplett mit Flutlicht ausgeleuchtet.

WINTERSTEIGER: Auch der Kunde Apatit OAO ist außergewöhnlich. Wieso baut ein Bergbauunternehmen ein Skigebiet?

Matvey Koltsov: Apatit OAO baut in der Region Apatit ab, der für die Produktion von Düngemittel benötigt wird. Um die Menschen und natürlich die Mitarbeiter in der Region Kirowsk zu halten, investiert das Unternehmen viel in die Infrastruktur und baut zum Beispiel Hotels, Restaurants und jetzt auch ein Skigebiet. Dieses Konzept geht auf, jährlich steigt die Anzahl der Wintersportler. Kirowsk entwickelt sich zum Insider-Skiresort.

WINTERSTEIGER: Vielen Dank für das interessante Gespräch!





Technischer Kundenservice – ein starker Verein!

Eine 7 Mann starke Truppe in Ried betreut den gesamten deutschsprachigen Raum, koordiniert die Außendiensttechniker und kümmert sich um Exportländer wie Australien, China und USA.



Reinhard Pfeffer

Als „Obmann des Vereins“ hat Reini insgesamt 46 Mitarbeiter, die den Alpenraum betreuen. Er ist sehr gerne der Leiter des Technischen Kundendienstes, weil er weiß, dass er ein tolles Team hat. Und das nicht nur in der Arbeit – sein „Verein“ trifft sich auch gerne in der Freizeit.



Emanuel Mayringer

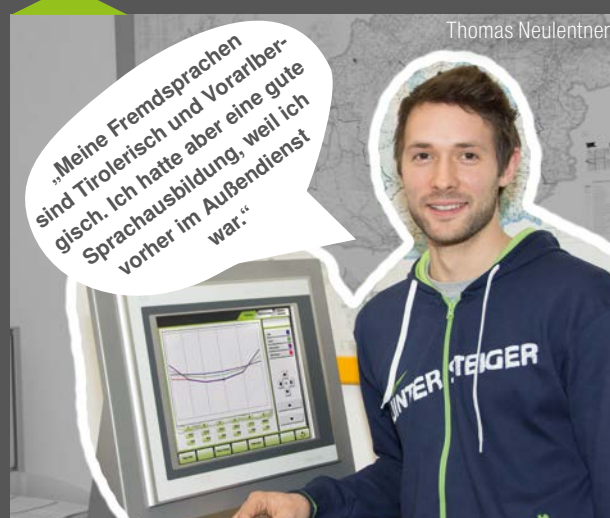
Emanuel ist für Deutschland verantwortlich und außerdem der Rennsport-Guru in unseren Reihen. Er betreut die Skiverbände, arbeitet mit den Skierstellern zusammen und macht die Einschulung und die Grundprogrammierung an den Rennservice-Maschinen.



Franz Zeppetzauer

Franz „Zeppi“ arbeitet im Export sozusagen rund um die Uhr. Der Senior Chief ist seit Faschingsdienstag 1996 – also seit 19 Jahren – im Kundendienst und damit am längsten von allen Kollegen dabei.

Der „Youngster“ ist seit November 2014 im Kundendienst, davor war Thomas 7 Jahre in der Maschinen-Endmontage: Thomas kennt die Discovery und die Mercury bis ins Detail. Das ist gut, weil er mit Tirol und Vorarlberg die Gebiete mit der höchsten Automaten-dichte betreut. Eine weitere wichtige Aufgabe: Thomas sammelt die Kundenwünsche im Bereich der Automaten und bringt sie in den Produkt-Entwicklungsprozess ein.



Thomas Neulentner



Christian Weber

Abwechselnd halten die Servicetechniker während der Saison die Stellung am Wochenende. Das macht für jeden 7 Wochenenden pro Saison. Christian betreut die Gebiete OÖ, NÖ, Burgenland, Salzburg, Steiermark, Wien und Kärnten und ist außerdem der „Zeugwart“ – er kümmert sich darum, dass das Werkzeug der Servicetechniker gut in Schuss ist.



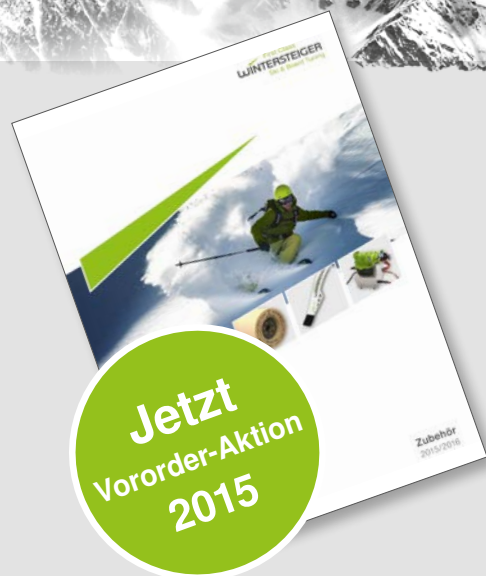
Simon Brenneis

Wenn Simon mit seinen Schweizer Kunden telefoniert, verstehen die Kollegen meist nur „Bahnhof“. Der Kundenservice ist Simon bereits in die Wiege gelegt worden – Vater Johann Brenneis arbeitet ebenfalls bei WINTERSTEIGER und war lange Jahre SPORTS Servicetechniker. Als „Hausmeister“ kümmert sich Simon außerdem um den Ausstellungsraum. Damit alles in Ordnung ist, wenn eine Veranstaltung/Messe oder eine Kundenvorführung ansteht.



Raphael Fellner

Raphael ist international viel unterwegs und war erst kürzlich auf der ISPO in Peking. Der „Rookie“ im Export ist seit August 2014 im Technischen Kundenservice und startete seine Karriere wie die meisten seiner Kollegen: mit einer Lehre bei WINTERSTEIGER.



WINTERSTEIGER Zubehör Alles, was Sie noch brauchen.

Fehlt noch etwas? Im neuen WINTERSTEIGER Zubehör-Katalog werden Sie bestimmt fündig. Das Original-Zubehör ist exakt auf Ihre Maschine abgestimmt. Und das Sortiment orientiert sich an unseren Kunden: Nach ihren Wünschen und Empfehlungen bauen wir es kontinuierlich aus.

Nutzen Sie die Vororder-Aktion. Sie erhalten **5 % Rabatt** bei einer Bestellung bis Ende Juni. Damit in Ihrer Werkstatt, in Ihrem Verleih und Shop alles zur Hand ist, wenn es im Herbst wieder losgeht.

Sie haben noch keinen Katalog oder brauchen ein zusätzliches? Wenden Sie sich bitte an unser Team im Verkaufssendienst, wir schicken Ihnen gerne ein Exemplar.

Neu: Superleichte Carbon-Bindungsbrücke jetzt in 3 Größen.

Aufgrund der guten Nachfrage hat WINTERSTEIGER das Sortiment erweitert und bietet die Carbon-Bindungsbrücke zusätzlich für Kinder- und Langlaufski.

- Kinderski: 110 – 145 cm, 110 Gramm
- Erwachsenenski: ab 145 cm, 900 Gramm
- Langlaufski: 350 Gramm

Ihre Vorteile:

- Rückenschonendes Arbeiten
- Flexible Form, die sich an alle Ski anpasst
- Ausgezeichnete Schleifergebnisse



NEU: Easyrent Online Check-In.

Alternativ zu unserer Online-Reservierung können Sie Ihren Kunden ab sofort auch einen Online Check-In anbieten. Wie bei einer Flugreise können die Kunden den Check-In bereits zuhause oder unterwegs ins Skigebiet vornehmen und kürzen damit das Einchecken vor Ort ab: Der Kunde erhält einen Barcode

bzw. eine Bestätigung per E-Mail, mit der er sich im Shop gleich an den Einstellplätzen identifizieren kann.

Egal ob mit Computer, Tablet oder Smartphone und unabhängig vom jeweiligen Betriebssystem (iOS, Android, Windows) bietet der webbasierte Online Check-In

von Easyrent eine komfortable Möglichkeit Kundendaten zu erfassen. Sie können die abzufragenden Datenfelder (Name, Adresse, Körperdaten, aber auch Gerätetyp bzw. Abholort und Zeitraum) individuell Ihren Anforderungen anpassen und für Marketingaktivitäten nutzen.



WINTERSTEIGER Know-how gefragt.

Die WINTERSTEIGER Rennservice-Erfahrung wurde genutzt, um dem Endkonsumenten den Nutzen des Skiservice zu erklären. Für die Produktion des Filmclips über das Skispringen in der ORF Beitragsreihe „Wissen ist Weite“ stellte WINTERSTEIGER Maschine und Wissen zur Verfügung.

Auf einer Omega RS 150 zeigt Andreas Goldberger ein Skiservice an einem Sprungski und erklärt, was die richtige Struktur bewirkt. Gezeigt wurde der Clip im Rahmen der Weltcup-Live-Berichterstattung, der Vierschanzentournee und der Skisprung-WM in Falun.

