



Oben: Das im Vorjahr erfolgreich eingeführte Konzept „Skiverleih der Zukunft“ wurde zur ISPO 2019 weiter entwickelt.

© Wintersteiger

Mitte links: Steurer Systems Geschäftsführer und Inhaber Ing. Andreas Seidl (li) und Dipl.-BW Daniel Steininger, Leiter Geschäftsfeld SPORTS bei Wintersteiger, besiegelten am 3. 2. offiziell ihre Kooperation.

Mitte rechts: Steurer hat exklusiv für Wintersteiger eine neue Depotlinie kreiert.

Unten links: Auch die Easystore-Shopmöbel erhielten in Kooperation mit Umdasch ein neues Design.



Wintersteiger gestaltet die Zukunft mit

Das 2018 von der Wintersteiger AG eingeführte Konzept „Skiverleih der Zukunft“ hat voll eingeschlagen. Auf der ISPO 2019 wurden dazu Erweiterungen präsentiert sowie auch neue Skidepotschränke und Shopmöbel plus Innovationen aus dem Bereich Bootfitting.

Voriges Jahr präsentierte Wintersteiger auf der ISPO mit dem „Verleih der Zukunft“ ein innovatives Konzept. Es beschleunigt einerseits mithilfe von Digitalisierung und intelligenter Datennutzung den Verleihprozess enorm und entspannt andererseits die bekannte „Stress-Situation“ dank eines geordneten Ablaufs für die Gäste wesentlich. In der Zwischenzeit wurde daraus Realität und der „Verleih der Zukunft“ erfolgreich bei den ersten Sporthändlern installiert – bislang bereits 25 mal international. Daniel Steininger, Leiter des Geschäftsfelds SPORTS bei Wintersteiger, erklärt: „Das Ziel ist, dass der Skifahrer zufrieden, entspannt und vor allem in kürzester Zeit aus dem Geschäft geht. Wir kombinieren Software und Geräte so, dass das Skiausleihen schneller und komfortabler wird.“

Clever und effizient: Easyrent, Sizefit und Co

Der „Verleih der Zukunft“ besteht aus mehreren Komponenten, die mit der Verleihsoftware Easyrent verknüpft sind: Das Softwaremodul Easygate führt den Kunden über strategisch platzierte Monitore durch den Verleihprozess, der 3D Fußscanner „Vandra“ von Bootdoc liefert alle relevanten Daten für die Skischuhauswahl. Die elektromechanische Sohle „Sizefit“ überträgt die Sohlenlänge des Skischuhs präzise auf die Bindung. Das bringt Skifahrern und Sporthändlern Zeitersparnis und Komfort, da die Treffsicherheit bei der Schuhauswahl steigt und der Kunde auch zur Bindungseinstellung den Skischuh anbehalten kann.

Eine weitere Komponente ist der „Sizefit Caliper“: Er vermisst die Skischuhe und überträgt die Daten an Easyrent. Beim Ver-

leihmaterial geschieht dies vor der Saison und falls Kunden eigene Skischuhe tragen, direkt beim Bindungseinstellplatz.

Wintersteiger entwickelt nun wie o.e. den Verleihprozess kontinuierlich weiter: Eine Neuheit 2019 ist der „Body Scanner“ – ein Gerät, das gleichzeitig Körpergröße und Gewicht misst sowie mit dem integrierten 3D Scanner „Vandra“ den Fuß des Kunden analysiert. Über Easyrent werden dann die Daten wieder weitergeleitet und stehen bei der Skischuhausgabe bzw. bei der Bindungseinstellung bereit.

Ein weiteres praktisches Tool ist der Handschuhscanner für das Scannen der Barcodes am Verleihmaterial. Dieser ist in einem Handschuh integriert, wodurch das unnötige Aufnehmen und Ablegen des Scanners wegfällt. Beide Hände sind nun frei für die Bindungseinstellung.

An- und Verkauf gebrauchter Pistenfahrzeuge



PISTENTECH

Einer der Größten Anbieter weltweit!

Antonios Karakikes
Telefon +49 (0)7420 913 440
Mobil +49 (0)179 227 7011

Lager
Robert-Bosch-Straße 8
72355 Schömberg

www.pistentech.eu



zufriedene Kunden
in 40 Ländern



Depot: Kooperation mit Steurer Systems

Für große Überraschung sorgte eine weitere Neuheit auf der ISPO: Steurer Systems ist nunmehr Kooperationspartner von Wintersteiger im Bereich Skidepotlösungen! Steurer Systems bringt mehr als 60 Jahre Erfahrung mit und gilt als Innovations- und Marktführer bei Skidepotsystemen.

Die Vorarlberger haben exklusiv für Wintersteiger eine neue Depotlinie kreiert, nachdem die jahrelange Zusammenarbeit mit Montana Ende 2018 beendet worden war. Abgesehen vom neuen Design bieten die Aufbewahrungs- und Trocknungsschränke auch flexible Trocknungsfunktionen sowie verschiedene Türen, Oberflächen und Materialien. Dadurch erhöhen sich die Gestaltungsmöglichkeiten enorm. Für die Kunden bedeutet dies, dass Depotsysteme maßgeschneidert auf die individuellen Anforderungen abgestimmt werden können. Grundsätzlich kann unter drei Ausstattungslinien gewählt werden.

Auch die Easystore Shopmöbel erhielten in Kooperation mit Umdasch, einem Experten für Shop-Planung, ein neues Design. Hier setzt Wintersteiger auf zeitlose, reduzierte Formen, die zu jedem Shop-Konzept passen.

Automatisierung bei Bootdoc

Unter der Handelsmarke Bootdoc vertreibt Wintersteiger bekanntlich „Bootfitting Produkte“ für den Endkonsumenten. Die Palette reicht von innovativen Fußanalysemethoden über Schäuminnenschuhe über Einlagen und Power Fit Socks bis zu Heizsocken.

Mit dem neuen „Autofit“ hat Bootdoc kürzlich ein Gerät entwickelt, das Einlagen für Sportschuhe automatisch anpasst: Während der Kunde bequem auf der Autofit-Station sitzt, werden in wenigen Minuten die Einlagen automatisch geformt. Durch die Automatisierung wird der Vorgang so vereinfacht, dass auch weniger geschulte Mitarbeiter den Job übernehmen können, sollte der Bootfitting-Experte einmal verhindert sein.

Einzigartig: Socken individuell designt

Kreativität kommt beim neuen Bootdoc Socken-Designer ins Spiel: Der Sporthändler kann sich seine Power Fit Socks individuell mit Logo, Slogan bzw. Fotos gestalten. Der Fantasie sind hier keine Grenzen gesetzt, für Händler ist es eine weitere Möglichkeit, sich abzuheben. Mit dem sogenannten Socken-Designer können ab 300 Paar Auftragsvolu-



Mit dem Socken-Designer kann jeder Händler seine individuelle Linie auflegen.

men sowohl Winter- als auch Sommermodelle gestaltet werden.

Drittes Rekordjahr in Folge

Dass sich die Innovationsfreude bei Wintersteiger auch wirtschaftlich auszahlt, beweist das letzte Geschäftsergebnis. 2018 war zum dritten Mal in Folge ein Rekordjahr für die Sparte SPORTS mit einem Plus von rund 10 % gegenüber dem Vorjahr (2017: 62 Mio. Euro). Am stärksten hat laut Marketingleiter Franz Gangl der Skiservice-Automatenbereich zugelegt vor allem in Nordamerika, Österreich und Italien, aber auch in Deutschland aufgrund der Einführung der „Scout“ 2017 für kleinere Werkstätten. Etwa 100 Automaten setzt Wintersteiger pro Jahr ab, der Anteil des Rieder Maschinenbauers am Weltmarkt beträgt hier derzeit etwa 65 %.

Aber auch die anderen Bereiche Verleih, Depot, BootDoc und Hotronic entwickeln sich extrem gut. Wachstum sieht Wintersteiger vor allem in der Komplettausrüstung von Skiverleihstationen. Vor allem, wenn man sich darum kümmert, den Trend zum Verleihski optimal zu bedienen – also das Procedere wie o.e. so angenehm und schnell wie möglich zu machen...