

WINTERSTEIGER NEWS



Werter WINTERSTEIGER Partner!

Nachdem der Winter bereits Ende November 2008 mit Schneefällen in Mitteleuropa ein kräftiges Lebenszeichen von sich gegeben hat, waren die Dezemberwochen von gutem Geschäftsgang in den Destinationen aber auch im Sportfachhandel im städtischen Bereich geprägt.

Trotz der dunklen Wolken am Konjunkturm Himmel ist wieder etwas mehr Begeisterung für den Wintersport zu spüren. Gerade in Zeiten wie diesen unterscheidet der Konsument und Gast zwischen günstig und hochwertig. Beides hat seine Berechtigung, jedoch wird es für die Anbieter immer wichtiger, ihr Profil zu schärfen.

WINTERSTEIGER hat dazu in den letzten Jahren viel in die Entwicklung von qualitativ hochwertigen Produkten für den Verleih und die Skiwerkstätte investiert, ohne dabei die Effizienz für den Anwender der Produkte und Dienstleistungen aus den Augen zu verlieren.

Wie verschiedene unserer Partner ihr Angebot für die Wintersaison ausgebaut und verbessert haben, lesen Sie unter anderem in dieser Ausgabe der WINTERSTEIGER News.

Zusätzlich finden Sie viele Neuigkeiten, die Ihr Geschäft erfolgreicher machen können, sowie eine Vorschau auf die Sportartikelmesse 2009.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und weiterhin eine erfolgreiche Wintersaison 2008/09.

Ihr
Wolfgang Berghammer



Seite 2



Produkt Highlights 2009

Seite 4



Neues Easyrent- Frontkonzept

Seite 7



WINTERSTEIGER Depotsysteme

Seite 9



Die weltweit größte Easyrent-Installation

Seite 11



150 neue Service- spezialisten

Seite 12



Event-Augenblicke

Messeeinladung:

ISPO München/D, 1. - 4. Februar 2009
Halle B4, Stand 230/433

Produkt Highlights 2009



Basejet

Belagrepatur-Automat für Ski und Snowboards.

- Hohe Durchsatzleistung mit bis zu 60 Paar Ski pro Stunde
- Schwenkbarer Reparaturkopf für prompte Farbumstellung
- Wenig Materialverbrauch mittels innovativer Ventiltechnik
- Bearbeitung unabhängig von der Skioberfläche
- Geringer Platzbedarf



Easystore Fronten

Adaptierbar für alle bestehenden Easystore-Wagen.

Erhältlich in verschiedenen Materialien und individuell bedruckten Designs.

Trim B

Kantenschleifmaschine für Ski und Snowboards.

- Einfacher Schwenkmechanismus zur Bearbeitung von Seiten- und Unterkante
- 30° Bedienung für bessere Sicht auf die Kante im Schleifpunkt
- Bedienung von beiden Seiten des Gerätes möglich
- Kompakte Bauweise
- Ideal für Einsteiger und als Ergänzung des Maschinenparks



Depotsysteme

Unsere maßgeschneiderten Lösungen für Ihr Depot.

Skiwagen, Halterungssysteme, Schuhtrockner, Depotschränke, Schließfächer in Zusammenarbeit mit Gladek-Technik.



Erfahren Sie mehr über unsere Produkte auf den Frühjahrmessen 2009 oder unter www.wintersteiger.com



Messetermine Frühjahr 2009:

- SIA Las Vegas/USA, 27. – 30. Januar 2009
- ISPO München/D, 1. – 4. Februar 2009
- ALPITECH / ISPO CHINA Peking/CN, 19. – 21. Februar 2009
- ÖSFA Salzburg/Ö, 1. – 3. März 2009
- EXPO RAGAZ Bad Ragaz/CH, 30. März – 2. April 2009
- EXPO DES NEIGES Martigny/CH, 14. – 17. April 2009
- PRO WINTER Bozen/ITA, 15. – 17. April 2009

Einladung zum 6. WINTERSTEIGER Branchentreff

WINTERSTEIGER lädt Sie und führende Personen des Sportfachhandels, der Skiindustrie und der Skiverbände zum 6. WINTERSTEIGER Branchentreff am Sonntag, dem 1. Februar 2009 um 17 Uhr, ein.

WINTERSTEIGER-Stand, ISPO München, Halle B4, Stand 230/433.

WINTERSTEIGER präsentiert:

■ die neuesten Produkte

Basejet, Trim B, Easystore Fronten, Depotsysteme

■ den heißesten Kalender

Sichern Sie sich den exklusiven und streng limitierten Servicekalender 2009/10 mit den erotischen schwarz/weiß-Bildern des Starfotografen Joachim Bergauer.

■ den coolsten Mix

Genießen Sie trendige Cocktails mit toller Show - zubereitet und serviert vom österreichischen Cocktail-Staatsmeister Michael THOMAS!

Unser Team freut sich auf Ihren Besuch!



Gewinnen Sie einen Basejet oder eine Trim B für die Saison 2009/10!

Die Verlosung erfolgt unter allen Anwesenden beim WINTERSTEIGER Branchentreff am **Sonntag, dem 1. Februar 2009 um 17 Uhr**. WINTERSTEIGER-Stand, ISPO München, Halle B4, Stand 230/433. Bitte bringen Sie die vollständig ausgefüllte Gewinnkarte zum Branchentreff mit!

JA, ich will gewinnen!

Sportgeschäft: _____

Vorname, Nachname: _____

Land, PLZ, Ort, Straße: _____

Tel.: _____

E-Mail: _____

Der Gewinn kann nicht in bar abgelöst werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.





INTERSPORT Pintar, Murau/Ö

Neues Easystore-Frontenkonzept am Kreischberg

WINTERSTEIGER: Herr Pintar, Sie haben am Kreischberg komplett neu bzw. umgebaut. Was waren Ihre Beweggründe?

Ernst Pintar jun.: Der bestehende Skiverleih wurde zu klein. Die Kundenbedürfnisse konnten nicht mehr vollständig zufrieden gestellt werden und die Räumlichkeiten im Untergeschoß waren auch nicht ideal angesiedelt. Im Frühjahr 2008 gab es erste konkrete Gespräche über den Neubau und am 5. Dezember hatten wir die Eröffnung. Wir haben nun 400 m² Fläche für Verleih, Verkauf und Service zur Verfügung. Dazu eine 56 m² große Servicewerkstatt und im Untergeschoß zusätzlich noch ein Skidepot.

WINTERSTEIGER: Besonderen Wert haben Sie auf die perfekte Präsentation

des Verleihs und der Werkstatt gelegt – warum?

Ernst Pintar jun.: Mir war es wichtig, auf einer Ebene den gesamten Verleih sowie Verkauf und die Servicewerkstatt zu präsentieren. Die Architektur sollte funktionell, modern und zeitgemäß sein.

WINTERSTEIGER: Das ist auch voll gelungen - Gratulation! Sie haben die gesamte Verleihausstattung von WINTERSTEIGER gekauft. Welche Kriterien waren hier entscheidend?

Ernst Pintar jun.: Ausschlaggebend war die Präsentation des neuen Frontenkonzepts von WINTERSTEIGER auf der Service- und Verleihfachmesse im August. Überzeugt haben mich die individuellen Gestaltungsmöglichkeiten der Wagenfronten, das moderne Design und

die hochwertige Qualität der Easystore-Aufbewahrungssysteme. Zusätzlich unterstützt das Verleihprogramm Easyrent mit mehreren Check In-Terminals die rasche Ausgabe der Verleihski und -schuhe.

WINTERSTEIGER: WINTERSTEIGER ist bereits seit vielen Jahren Partner von INTERSPORT Pintar. Für das neue Geschäft wurde u.a. auch in den Serviceautomaten Discovery SF investiert. Warum haben Sie sich wiederum für WINTERSTEIGER entschieden?

Ernst Pintar jun.: Ich war über die Jahre immer sehr zufrieden mit WINTERSTEIGER. Die qualitativ hochwertigen Produkte passen zu unserem innovativen Geschäftskonzept. Der After-Sales-Service ist zuverlässig und kompetent. Und in Summe passte das Preis-/

Leistungsverhältnis des Angebots.

WINTERSTEIGER: Welche Vorteile weist die Discovery SF gegenüber dem bisher eingesetzten Automaten auf?

Ernst Pintar jun.: Mir gefällt vor allem das Paternostersystem. Die große Kapazität erlaubt neben dem Schleifen auch noch andere Tätigkeiten, wie z.B. Belagreparatur, zu machen. Dann die Lasermessung, die Zeit sparen hilft. Damit entfällt die langwierige Vorsortierung der zu bearbeitenden Ski. Ganz wichtig ist mir auch die hohe Schleifqualität und hier besonders die Kantenbearbeitung mit der Ceramic Disc Finish-Technologie. Für den neuen Shop wollte ich keine Risiken eingehen. Ich biete meinen Kunden nur High-Quality Produkte – das wollten wir auch im Service fortsetzen.



Das neue Easystore-Frontenkonzept



Der modern und funktionell gestaltete Verleih



Die 56 m² große Servicewerkstatt mit dem Serviceautomaten Discovery SF



INTERSPORT Pintar – funktionelle, moderne und zeitgemäße Architektur

Geschichte INTERSPORT Pintar - epm-sport Pintar

Gegründet wurde die Firma vom Großvater Georg Pintar. Damals GPM - also Georg Pintar Murau als Kurzbezeichnung. Georg Pintar hatte eine Wagnerei und erzeugte Ski und Rodeln. Der 22-fach verleimte Ski hieß „Panther“ und war wie alle Produkte auf

Qualität und Langlebigkeit ausgelegt. 1957 übernahm Ernst Pintar sen. das Unternehmen, der zum bestehenden Sportgeschäft auch einen Großhandel für Sportartikel gründete. Im Oktober 1967 trat die Firma Pintar Intersport Österreich bei. 1974 stieg Ernst Pintar

jun. in das Geschäft ein. 1977 wurde die Skischule Region Murau gegründet und 1984 übernahm Ernst Pintar jun. das Familienunternehmen. 1989 wurde der Großhandel ausgebaut und 1998 das Detailgeschäft vom Stadtinneren etwas außerhalb in einer sehr guten Lage neu

gebaut. 2002 wurde der Verleih am Kreischberg eröffnet und 2006 vergrößert. 2008 erfolgte der 450 m² Neubau am Kreischberg mit Verleih, Verkauf und Service.

Sport Kolb serviciert ab sofort mit WINTERSTEIGER



Wir haben den richtigen Weg eingeschlagen!

WINTERSTEIGER: Herr Kolb, für einen kleineren Allgäuer Skort wie Pfronten stellt Ihre Investition in den neuen WINTERSTEIGER-Automaten Tunejet SB und die Kantentuningmaschine Trimjet eine nicht unerhebliche Investition für Ihr Haus dar. Was waren die Beweggründe dafür?

Georg Kolb: Für Sport Kolb, mit seiner langjährigen Tradition als erstes Haus am Ort und als kompetenter Serviceanbieter, wurde eine „Rundum-Erneuerung“ der Servicemaschinen notwendig. Und hier überzeugte uns das Konzept von WINTERSTEIGER sowohl von der Maschinenqualität als auch auf die für unsere Größenordnung optimal zugeschnittene Lösung.

WINTERSTEIGER: Was war für den Zuschlag für WINTERSTEIGER noch ausschlaggebend?

Georg Kolb: Ich möchte nicht verschwei-

gen, dass wir vor der Entscheidung auch mit verschiedenen Händlerkollegen sprachen. Deren Zufriedenheit und Betreuung - auch nach dem Kauf - machte uns letzten Endes die Entscheidung leichter, zu WINTERSTEIGER zu wechseln.

WINTERSTEIGER: Seit der Kaufzusage im Frühjahr 2008 und der vor kurzem erfolgten Inbetriebnahme und Wiedereröffnung Ihrer Servicewerkstätte war ja sicher noch einiges zu planen und zu realisieren. Erhielten Sie auch hier die gewünschte Unterstützung?

Georg Kolb: Natürlich wollten wir bei einer Investition dieser Größenordnung die Wiedereröffnung der Werkstatt entsprechend werblich herausstellen bzw. hervorheben. Dies gelang uns aus heutiger Sicht hervorragend mit Unterstützung der lokalen Presse, mit vielen Marketing-Vorschlägen und -Vorlagen von WINTERSTEIGER und

nicht zuletzt auch mit unserem Gewinnspiel. Der Hauptpreis, eine 2-tägige Skireise nach Hochgurgl für 2 Personen, wurde ebenfalls von WINTERSTEIGER zur Verfügung gestellt.

WINTERSTEIGER: Haben Sie schon Resonanzen Ihrer Kunden erhalten, die Ihre neue Servicequalität bereits nutzen konnten?

Georg Kolb: Erste, überaus positive Aussagen haben wir bereits und diese zeigen uns, dass der richtige Weg eingeschlagen wurde. Auch unseren gesamten Verleihpark haben wir in kürzester Zeit serviciert. Besonders erwähnenswert ist hierbei das perfekte Kantentuning, das ja auf den zunehmenden Kunstschnepisten und oft harten Pistenverhältnissen immer mehr Bedeutung gewinnt.

WINTERSTEIGER: Wir danken für das Gespräch!



Sport Kolb – der kompetente Serviceanbieter in Pfronten



Die Inhaber Monika Neutzner, Georg Kolb und Martin Kolb mit Servicemann Alfred Wildner (v.l.n.r.)

Allmann Schweiz – ein Spezialist in 3 Disziplinen



WINTERSTEIGER: Andreas Allmann, wir sind jetzt in der Werkstatt des Skiservice-Centers Wildhaus. Nur Eingeweihte wissen, dass hier die Fäden von drei verschiedenen Firmen bzw. Aktivitäten zusammenlaufen. Was steckt dahinter?

Andreas Allmann: Wir tanzen in der Tat auf drei verschiedenen Hochzeiten: Auf der einen Seite habe ich ein unbefristetes Beratermandat als Productmanager bei der Familie Zanatta, auf der anderen Seite betreiben mein Vater Karl und ich das Skiservice-Center Wildhaus und als drittes Standbein führen wir den Sport Treff Toggenburg mit verschiedenen Filialen.

WINTERSTEIGER: Beginnen wir mit „der ersten Braut“, dem Beratermandat als Productmanager bei der Familie Zanatta.

Andreas Allmann: Die Familie Zanatta ist Besitzerin der Marken Blizzard, Nordica, Technica, Lowa, Nitro, Rollerblade und Think Pink. Vor allem im Bereich Blizzard

und Nordica arbeite ich seit zwei Jahren aktiv in der Kollektionsgestaltung, der Produktentwicklung, dem Skitestwesen sowie den entsprechenden Produkteinführungen mit. Bei dieser Aufgabe kommt mir natürlich die jahrelange Erfahrung zugute, die ich unter anderem während 9 Jahren bei Völkl gesammelt habe.

WINTERSTEIGER: Welche Rolle spielt dabei WINTERSTEIGER?

Andreas Allmann: Sämtliche Blizzard und Nordica Testskis, die unsere Werkstätten in Mittersill (A), Giviera (I) oder Wildhaus (CH) verlassen, müssen einen sehr hohen und identischen Qualitätsstandard aufweisen. Jede Kante und jeder Belag verlässt die Werkstatt nach genau vordefinierten Parametern. Diese Parameter müssen zu 100% übereinstimmen, egal, aus welcher der drei Werkstätten der Ski an die Testfahrer ausgeliefert wird. Um diese Anforderungen erfüllen zu können, hat

sich der Konzern bei allen Standorten für einen Serviceautomaten „Discovery“ von WINTERSTEIGER entschieden. Die im Einsatz stehende Ceramic Disc Technologie garantiert uns Zuverlässigkeit, Reproduzierbarkeit und Präzision.

WINTERSTEIGER: Als zweites Standbein gilt das Skiservice-Center Wildhaus. Ist das ein Dienstleistungsunternehmen im Skiservicebereich?

Andreas Allmann: Genau. Es handelt sich dabei sowohl um ein Dienstleistungs- wie auch um ein Kompetenzzentrum. Zu unseren Kunden zählen Sportgeschäfte, die ihre Ski bei uns schleifen lassen. Mein Vater Karl kann auf eine jahrelange Erfahrung im Bereich Skiservice zurückblicken. Nach unseren Recherchen war er es, der vor über 30 Jahren mit dem Steinschliff im Skiservice Pionierarbeit leistete und den Grundstein zum heutigen Schleifzentrum legte. Im Bereich Skiservice legen wir natürlich sehr grossen Wert auf eine hohe Qualität, auf Kundenzufriedenheit, aber auch auf ein gesundes Preis/Leistungsverhältnis und auf einen qualitativ hochwertigen Maschinenpark. Im Bereich Spezialpräparationen sind wir auch überregional und bei Spezialisten sehr gefragt. So präparieren wir zum Beispiel neben Alpin- und Langlaufski auch die Sprungski der Schweizer Nationalmannschaft und weiterer Weltklassenspringer aus anderen Nationen.

WINTERSTEIGER: Mit welchem Maschinenpark arbeiten Sie im Skiservice-Center?

Andreas Allmann: Auch im Skiservice arbeiten wir mit der Discovery. Die Präzision des Discovery-Konzeptes habe ich bereits erwähnt. Im Bereich Skiservice kommen die weiteren Vorteile der Discovery voll zum Tragen: Die Maschine arbeitet ohne Vakuumsauger, dadurch können wir auch Ski mit den verrücktesten Oberflächen problemlos bearbeiten. Dann möchte ich das raffinierte Beschickungssystem erwähnen, das uns erlaubt, die Maschine mit 16 Ski zu bestücken, ohne auf Länge und Beschaffenheit achten zu müssen. Schlussendlich ist es die einfache Bedienbarkeit des Schleifautomaten, die uns die Arbeit in der Werkstatt trotz höchster Qualitätsanforderungen sehr vereinfacht.

WINTERSTEIGER: Nun kommen wir zum dritten Standbein, dem traditionellen Sportgeschäft.

Andreas Allmann: Wir führen den Sport Treff Toggenburg als traditionelles Sportgeschäft mit verschiedenen Standorten. Als Besonderheit möchte ich hier die völlig neue Zusammenarbeit mit den Bergbahnen Wildhaus erwähnen. Ziel dieser Partnerschaft ist es, dem Feriengast sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand anzubieten. Was bei den grossen Skistationen schon lange üblich ist, haben wir auch in der Ferienregion Wildhaus geschafft: Verleih, Verkauf, Tickets und Skiservice aus einer Hand. Die Zusammenarbeit ist zwar noch sehr jung, wir sehen aber jetzt schon ein weiteres Potential im Bereich Optimierung.

WINTERSTEIGER: Herzlichen Dank für das interessante und aufschlussreiche Gespräch.



Andreas Allmann (li) und Karl Allmann

Tradition trifft auf Moderne

Berger Schuhe + Sport, Konolfingen/CH



WINTERSTEIGER: Herr Toni Rindlisbacher, Sie sind Geschäftsführer von Berger Schuhe + Sport. Erzählen Sie uns zunächst etwas über die Geschichte Ihres Traditionsbetriebes.

Toni Rindlisbacher: Unser Seniorchef Hansruedi Berger hatte bereits 1953 die von seinem Vater Gottfried Berger im Jahre 1934 in Konolfingen Dorf gegründete Schuhmacherei übernommen. Neben Reparatur wurde bald einmal auch mit dem Verkauf von Schuhen begonnen. Das Sortiment wurde laufend erweitert, der Handel mit Ski und Skischuhen und weiteren Artikeln aus dem Freizeit- und Sportbereich, wie Fussball, Jogging, Nordic-Walking, Bergsport und Wandern, kamen hinzu. Dazu gehört auch das Angebot von Servicearbeiten für Ski und Snowboards.

WINTERSTEIGER: Solche Ausweitungen des Geschäftsbereiches fordern neue Anforderungen an Raum, Technik und Logistik. Wie haben Sie diese gemeistert?

Toni Rindlisbacher: In der Tat kamen wir am alten Standort bald einmal an

unsere Grenzen, weil die zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten langsam aber sicher aus allen Nähten platzten. So mussten wir nach einer neuen Lösung suchen. Nach sorgfältiger Planung und rund einjähriger Bauzeit konnten wir 2008 unser neues Gebäude am Haldenweg in Konolfingen in Betrieb nehmen.

WINTERSTEIGER: Der neue Betrieb ist wirklich ein imposanter Bau. Können Sie uns ein paar Eckdaten verraten?

Toni Rindlisbacher: Die Stahlkonstruktion, welche nach eigenen Plänen entstanden ist, erstreckt sich über eine Fläche von 50 mal 80 Metern und beinhaltet rund 3500 m² Verkaufsraum. Für unsere Kunden stehen mehr als hundert Parkplätze zur Verfügung. Das neue Gebäude umfasst zudem ein zentrales Lager.

WINTERSTEIGER: Daraus lässt sich schließen, dass Filialbetriebe geführt werden?

Toni Rindlisbacher: Das ist richtig. Zu unserem Unternehmen gehören zwei Filialen in Konolfingen und eine in Wichtlach, welche sich allerdings auf reinen

Schuhverkauf konzentrieren. Übrigens halten wir nach wie vor an unserem Traditionsgeschäft, der Schuhmacherei fest. Neben der Reparatur von Schuhwerk bieten wir dabei auch orthopädische Dienstleistungen an.

WINTERSTEIGER: WINTERSTEIGER ist bereits seit vielen Jahren der Partner von Berger Schuhe + Sport. Im Zusammenhang mit dem Umzug durften wir am neuen Standort eine neue Discovery SS installieren. Was waren Ihre Beweggründe dafür?

Toni Rindlisbacher: Der Verkauf und der Service von Ski und Snowboards ist nach wie vor eines unserer Hauptstandbeine. Dazu bieten wir noch die Vermietung von Ski und Snowboards an. Auch was den Skiservice betrifft, möchten wir unseren Kunden die erwartete bestmögliche Qualität bieten. Das bedingt, dass wir auf technisch ausgereifte, zuverlässige Maschinen und Hilfsmittel bauen können.

Der neuerliche Entscheid für WINTERSTEIGER hat verschiedene Gründe: Die bisherige Zufriedenheit mit

den Produkten und Dienstleistungen von WINTERSTEIGER, die angebotene fortschrittliche Technik, der prompte und kompetente Service und nicht zuletzt das gute Preis-Leistungsverhältnis.

WINTERSTEIGER: Welche Vorteile weist die Discovery SS gegenüber dem früher eingesetzten Modell auf?

Toni Rindlisbacher: Hier denke ich zunächst an das Paternostersystem, welches durch seine Pufferkapazität eine rationellere Arbeitsweise fördert und damit Arbeitszeit spart. Ebenso zeitsparend ist die durch die Lasermessung wegfallende Vorsortierung der zu bearbeitenden Ski. Zudem bietet die präzise Kantenbearbeitung mit der Ceramic Disc noch bessere und gleichbleibende Qualität als früher. Solche Qualität fördert nicht zuletzt die Kundenzufriedenheit, was ganz im Sinne der Philosophie unseres Unternehmens ist.

WINTERSTEIGER: Herr Rindlisbacher, wir danken Ihnen für diese interessanten Ausführungen und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.



Die Discovery SS beim Qualitätscheck, Fotos: Peter Haas



Drei Generationen unter einem Dach: Seniorchef Hansruedi Berger, Bruno Rindlisbacher, Silvia Rindlisbacher-Berger, Toni Rindlisbacher (v.l.n.r.)



Der 3500 m² große Verkaufsraum



Skisalon Olang, Kronplatz/ITA, 600 Depotplätze

Maßgeschneiderte Lösungen - für jeden das Richtige!

Durch die Partnerschaft mit Gladek-Technik im Bereich Depotschränke, ist die Angebotspalette noch vielfältiger geworden. Die Schrankdepots werden individuell nach den Anforderungen der Betreiber geplant, wobei sich der Bogen von der optimalen Raumnutzung, über Trocknung und Desinfektion, bis zum Zutrittssystem spannt.

Die Depotsysteme bestehen durch modernes Design, höchste Flexibilität und Stabilität sowie höchste Lagerkapazität auf geringstem Raum.

Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit einer individuellen Designanpassung der Produkte mit eigenen Farben, integrierten Logos, individueller Beschriftung und vielem mehr!

Unsere Erfahrung ist Ihr Vorteil. WINTERSTEIGER unterstützt Sie von der Planung bis zur Realisierung Ihrer perfekten Depoteinrichtung.

Erleben Sie den Unterschied, der Sie erfolgreicher macht!



Skisalon Olang, Kronplatz/ITA, 600 Depotplätze



Sporthütte Fiegl, Sölden/Ö. Individuell gestaltete Depotschränke mit 750 Depotplätzen



INTERSPORT Arlberg, St. Christoph/Ö



Bergbahnen Flumserberg AG, Flumserberg/CH. 200 Stk. Depotschränke

Erfolgreicher Umstieg von SRC auf Easyrent



Wir sind seit 8 Jahren zufriedener aber auch kritischer SRC-Kunde und waren immer sehr an der Weiterentwicklung interessiert und involviert. Das SRC-

Programm war an und für sich sehr gut, aber sicher nicht auf dem letzten Stand der Technik. Alleine durch die Oberfläche, die Programmiersprache und das Betriebssystem Linux waren einer Weiterentwicklung Schranken auferlegt. Dies war für uns der maßgebliche Grund über einen Umstieg nachzudenken.

Durch die Übernahme der SRC durch

WINTERSTEIGER war für uns klar, dass dieser Umstieg in Richtung Easyrent über kurz oder lang kommen wird. Nach einem längeren Evaluierungsprozess und detaillierten Besprechungen mit dem Team von Easyrent und SRC wurde der Entschluss gefasst, den Umstieg noch in diesem Jahr durchzuführen. Ein maßgeblicher Grund war auch, dass hausintern die komplette IT umgestellt wurde und die Anbindung aller Standorte über Glasfaser realisiert werden konnte.

Der Umstieg in unserer Größenordnung - 6 Standorte und über 40 Rechner - war nicht so einfach, konnte aber durch die professionelle und perfekte Unterstützung von WINTERSTEIGER in kür-

zester Zeit und ohne größere Probleme abgewickelt werden. Das System ist nun seit wenigen Tagen im Echtbetrieb und läuft sehr gut. Die Mitarbeiter sind vom Handling begeistert und so sind wir sehr froh, dass wir diesen Schritt gemacht haben. In Zukunft möchten wir uns sehr gerne auch hier in die Weiterentwicklung des Systems einbringen und sind überzeugt, dass dies mit dem Easyrent Team auch sehr gut funktionieren wird.

Insgesamt arbeiten von unseren 60 Mitarbeitern ca. 45 mit dem Easyrent System. Dies war auch auf der Schulungsseite für das WINTERSTEIGER-Team mit Günther Landlinger eine große Herausforderung. In zwei intensiven Schulungstagen und mit einem gestaf-

felten Programm wurden alle Mitarbeiter am System eingelernt. Die Ersteinschulung war damit abgeschlossen und die weiteren Schulungsmaßnahmen wurden in den jeweiligen Standorten in kleinen Gruppen intern bzw. vorwiegend durch „Learning by doing“ gemacht. Wie schon erwähnt, sind die ersten Tage im Echtbetrieb hinter uns und wir blicken der Saison sehr entspannt entgegen.

Auf diesem Wege möchten wir uns für die professionelle Umsetzung beim WINTERSTEIGER-Team bedanken und freuen uns auf weiterhin gute Zusammenarbeit!

Michael Ess
Geschäftsführung INTERSPORT Arlberg



Der 5-Sterne-Shop im Arlberg Hospiz Hotel, St. Christoph



Atomic – Salomon verwalten ihr Testmaterial mit Easyrent



WINTERSTEIGER: Atomic – Salomon hat sich für die Softwarelösung Easyrent von WINTERSTEIGER entschieden. Wofür wird die Software bei euch eingesetzt?

Gernot Pfusterer, Leitung International Service Management, Atomic Austria GmbH:

Atomic und Salomon haben das gesamte Testmaterial Alpin, Snowboard und Langlauf für die Märkte Österreich und Deutschland zusammengelegt. Um eine genaue Übersicht über jedes einzelne Ski-, Schuh- und Snowboardmodell zu bekommen, wurde nach einer effizienten Softwarelösung gesucht!

WINTERSTEIGER: Wie ist die Installation der Vernetzung über Terminal Server verlaufen?

Gernot Pfusterer: Wir sind derzeit noch nicht mit allen Usern (Arbeitsplätzen) online! Plan sollte aber sein, dass alle Produktverantwortlichen, egal ob in Neu-

ried (Atomic Deutschland), Oberaudorf (Salomon Deutschland) oder Salzburg (Salomon Österreich) Zugriff auf das System haben, um ihren Bestand selbst zu verwalten.

WINTERSTEIGER: Wie ist die bisherige Erfahrung mit Easyrent?

Gernot Pfusterer: Von WINTERSTEIGER wurden die Softwareparameter auf unsere Anforderungen angepasst. Unser gesamter Testbestand konnte so in verschiedene Filialen - in unserem Fall in die verschiedenen Marken und Verkaufsorganisationen - aufgeteilt werden. Eine weitere Anforderung war, dass die einzelnen Verantwortlichen nur auf ihren Testbestand (Filiale) zugreifen können. Wir - im Servicecenter Altenmarkt - arbeiten jetzt seit Mitte September mit Easyrent und wickeln mittlerweile alle Verleihtätigkeiten ohne Probleme ab.

WINTERSTEIGER: Wie ist die Einschul-

ung der Mitarbeiter auf Easyrent verlaufen und wie ist das Empfinden der Mitarbeiter im täglichen Umgang mit der Software?

Gernot Pfusterer: Wir haben in Altenmarkt 5 Mitarbeiter, die sämtliche Verleihvorgänge in und an verschiedenen Positionen abwickeln. Die Basis und die Bedienmaske sind sehr benutzerfreundlich ausgeführt. Spezielle und besondere EDV-Kenntnisse sind nicht Voraussetzung, um Easyrent bedienen zu können. Unsere Mitarbeiter waren sofort mit dem System vertraut!

WINTERSTEIGER: Worin sehen sie die Vorteile mit Easyrent für ihren Gebrauch?

Gernot Pfusterer: Vorteile sind der genaue Lebenslauf von der Bestückung bis zum Verkauf oder Ausscheiden des Produktes, die komplette Kostenübersicht für unsere internen Kostenchargen, die einfache Bearbeitung sämtlicher Statistiken und Auswertungen sowie die sofortige Einsicht und Überblick in ein Produkt mittels Scanvorgang auf den Barcode.





Curdin, Christine und Conradin Conrad

Besserer und schnellerer Service mit Easyrent



„Skiservice Corvatsch hat sich entschieden, diesen Winter auf die Easyrent Software umzusteigen. Für uns steht der Service am Gast stets an erster Stelle. Wir sind überzeugt, mit dem System Easyrent können wir dem Gast einen besseren und schnelleren Service bieten. Easyrent erlaubt uns eine bessere Kontrolle der Abläufe, gute Auswertungen sowie den direkten Zugriff auf die Daten aus allen Filialen. Die Installation in den 8 Filialen konnte auch

dank dem sehr guten Support seitens WINTERSTEIGER unkompliziert, einfach und schnell durchgeführt werden. Die Erfahrungen, die wir bisher im Verleih gesammelt haben, sind durchwegs sehr positiv. Die Einschulung der Mitarbeiter haben wir sehr effizient gemacht, sei es mit Mitarbeiter, die schon auf anderen Systemen gearbeitet haben, oder die ganz neu im Verleih sind. Uns ist immer wichtig, dass die Bedienung einfach und übersichtlich ist. Dies ermöglicht

dem Mitarbeiter, sich voll und ganz auf den Gast zu konzentrieren, und nicht auf die Software. WINTERSTEIGER möchten wir für die langjährige und freundschaftliche Zusammenarbeit danken. Wie überall machen die Menschen, die hinter dem Produkt stehen, den Unterschied aus.“

Conradin Curdin
Skiservice Corvatsch, Silvaplana/CH

Rebel Sport Australien - die weltweit größte Easyrent-Installation



Rebel Sport betreibt in einem der kleinsten Skimärkte der Welt ein landesweites Netzwerk mit 66 Sportartikelfilialen und installierte kürzlich Easyrent in allen Shops. Damit hat Rebel Sport das derzeit weltweit größte Skiverleih-Softwaresystem im Einsatz!

Gestartet wurde das Projekt Anfang 2008. Die Installation in allen 66 Shops fand über die gesamte Skisaison auf der südlichen Hemisphäre statt. In dieser Zeit wurden auch noch Rebel-spezifische Anpassungen der Software durchgeführt. Dazu verlinkte sich das Easyrent Support-Team in Österreich über Skype und Videokonferenz direkt mit dem Projektteam von Rebel, um deren einzigartige Filialumgebung besser zu verstehen.

Die australische Vertretung für WINTERSTEIGER, ROSBERT INTERNATIONAL PTY.LTD. in Sydney, engagierte dazu Michael Preswick, um mit ihm die Implementierung des Projekts zu leiten und den IT-Support zu gewährleisten. „Bei einer Installation dieser Größe brauchen wir einen Spezialisten vor Ort, und Michael war unser Mann“, so Trevor Browne, CEO von Rosbert.

Die Hauptfiliale von Rebel Sport befindet sich in Jindabyne NSW, etwa 6

Autostunden von Sydney entfernt. Rebel verfügt hier über einen Verleihpark von 3500 Paar Ski und etwa 1500 Snowboards. Bei guten Schneeverhältnissen ist der Skiverleih am Freitag Abend und Samstag Morgen voll mit begeisterten Skifahrern. Für alle diese Skifahrer erhält Jindabyne die Vorbestellungen von sechshundsechzig Filialen – das erfordert natürlich jede Menge Koordination!

„Wir können es uns nicht leisten, dass Kunden kommen und für sie keine Ski und Schuhe reserviert sind“, erklärt Anthony Trovatello, genannt „Chook“. Chook gehört zu den engagiertesten Mitarbeitern und war zusammen mit Brett Macpherson eine große Hilfe als es darum ging, das System auf lokaler Ebene zum Laufen zu bringen. Chook reiste durchs Land und schulte die Mitarbeiter aller Rebel-Standorte. Mit seiner hohen sozialen Kompetenz schaffte er es, die Mitarbeiter als begeisterte Anwender des Easyrent-Systems zu gewinnen.

Greg Humphries, Rebels Senior Executive von Ski Retail & Rental: „Wir haben in den 66 Filialen eine Umfrage durchgeführt und waren angenehm überrascht, dass beim Verkaufspersonal ein so hohes Maß an Zufriedenheit mit der Anwendung der Software verzeichnet werden konnte. Die Mitarbeiter waren der Ansicht, dass es aufgrund der bedienerfreundlichen Anwendung und der einfachen Struktur leichter wird, Vorbestellungen durchzuführen. Dies war ein großes und komplexes Projekt. Wir haben uns hohe Ziele gesetzt und wussten um all die Hürden bei der Implementierung“.

Nach Ablauf der ersten Saison trafen sich das Rebel-Projektteam mit Greg Humphries, Jamie Thompson und IT-„Guru“ Paula Tofts vor kurzem mit Michael Preswick, um mit ihm die Fortschritte und Änderungen sowie Upgrades für die Saison 2009 zu besprechen. „Wir haben in diesem Jahr viel erreicht und mit den

Planungen für den Sommer werden wir fast perfekt vorbereitet sein, um in die Skisaison 2009 zu starten“, sagte Paula Tofts, die Hauptmanagerin des IT-Projekts für Rebel.

„Easyrent ist eine einfache Installation für einen Skiverleih mit wenigen Standorten. Die serienmäßige Software ist leistungsstark, benutzerfreundlich und liefert eine Menge Auswertungen und Statistiken, die Skiverleihern dabei helfen, ihr Geschäft effektiver zu führen“, erklärt Trevor Browne. „Kleine Skiverleiher sehen im Vorhinein oft nicht die Vorteile von Easyrent und konzentrieren sich allein auf die Kosten, aber die Inhaber kleiner Geschäfte haben die Software bei jeder Installation, die wir durchgeführt haben, schon zu einem frühen Zeitpunkt ins Herz geschlossen, wobei sie sich am Ende der Saison richtig auszahlt, wenn die Inhaber ihre Finanz- und Betriebsstatistik erstellen.“



Das Rebel-Team mit Brett Macpherson, Allan Weston (Store Manager der Jindabyne-Filiale) und „Chook“ Anthony Trovatello



Michael Preswick



Trevor Browne, Markus Nolte (von Rosbert) und Gregory Humphries (Rebel Sport)



WINTERSTEIGER übernimmt Österreich-Vertrieb von Conform´able



Arno Jandl

Nach zwei Jahren erfolgreicher Vertriebstätigkeit von Conform´able Einlegesohlen in Italien übernimmt WINTERSTEIGER mit 1. Januar 2009 auch den

Vertrieb für Österreich. Ab der Vororder Winter 2009/10 werden alle Vertriebsgeschäfte über WINTERSTEIGER abgewickelt. Die Nachorder sowie die Vororder für Sommer 2009 laufen noch über den bisherigen Vertriebspartner Sport Equipment. Ihr WINTERSTEIGER-Ansprechpartner für Conform´able ist Arno Jandl, der auf langjährige Erfahrung im Sportartikelvertrieb zurückblicken kann. Jürgen Niederstetter für den Westen sowie Hans Wolfgang Strauss für den Osten/Süden werden das Vertriebsteam vervollständigen.

Mit Sidas, dem französischen Spezialisten für anpassbare Sohlen für den Ski- und Sportschuh sowie geschäumte Innenschuhe der Marke Conform´able, konnte WINTERSTEIGER einen international höchst erfolgreichen Partner gewinnen. Die Vertriebsübernahme markiert auch einen weiteren wichtigen Schritt in Richtung Gesamtanbieter. So wird der Strategie von WINTERSTEIGER, Gesamtlösungen für den Sportfachhandel anbieten zu können, bestens entsprochen. Derzeit bietet WINTERSTEIGER im Bereich Skischuhfitting bereits verschiedene Produkte wie zum Beispiel Schuhdehngeräte an. Die Conform´able Einlegesohlen stellen deshalb eine optimale Ergänzung der Produktlinie dar.

Ziel von Conform´able ist es, den Sport mit langer Belastung für den Fuss so angenehm wie möglich zu gestalten. So bietet das französische Traditionsunternehmen Einlegesohlen für Sommer-

und Wintersport an. Im Skilauf – vom Genusskifahrer bis zum Profirennläufer. Besonders im Skirennlauf sind die perfekt an den Fuß anpassbaren Sohlen kaum mehr wegzudenken – so vertraut auch Slalom-Spezialist Jean-Baptiste Grange auf Conform´able, um nur ein Beispiel zu nennen.

Mit den verschiedenen Anpassungsformen kann auf jede Fußform individuell eingegangen werden. Die Volcano Custom Fit wird zu 40 % genau an den Fuß angepasst. Noch etwas genauer geht das Flashfit-Verfahren auf die Besonderheiten des Fußes ein: bis zu 75 %-ige Passgenauigkeit verspricht diese Einlegesohle. Zu 100 % individuell und präzise angepasst ist schließlich die bewährte Custom-Sohle. Außerdem überzeugen die Conform´able-Sohlen durch ihre Anpassung an den jeweiligen Sport und ihre antibakterielle Ausrüstung.

Conform´able ist im Bereich des Bootfittings und der Passform-Optimierung seit über dreißig Jahren eine konstante Größe und konnte sich als führender Anbieter etablieren. Beste Voraussetzungen also für eine gelungene und erfolgsorientierte Zusammenarbeit!



Gratis-Download: Skiservicefilm für Endverbraucher

Kurzer Film mit großer Wirkung – der Servicefilm überzeugt mit auf den Punkt gebrachter Information.

Mit dem neuen Servicefilm zum gratis downloaden bietet Ihnen WINTERSTEIGER ein ganz besonderes Zuckerl: In zweieinhalb kurzweiligen Minuten werden dem Endverbraucher praxisnah und verständlich die wichtigsten Vorteile des Ski- und Snowboardservice näher gebracht. Ob bessere Gleiteigenschaften des Sportgeräts durch den Belagschliff oder perfekter Halt auf harten Pisten durch den speziellen Kantenschliff mit Ceramic Disc Finish – die kurzen Erläuterungen machen den regelmäßig notwendigen Servicecheck für den Kunden besser nachvollziehbar. Der Servicefilm bietet sich einerseits ideal als Informationsfilm

für die Homepage oder das eigene Shop-TV an. Zum anderen eignet er sich auch hervorragend für Hotelfernsehen oder als personalisierte Einschaltung beim lokalen Fernsehsender.



Und so funktioniert der kostenlose

Download:

Starten Sie Ihren Webbrowser und geben Sie folgende ftp-Adresse ein:

<ftp://filme.wintersteiger.at>

Anschließend klicken Sie auf das File Skiservice_D.wmv und laden es auf Ihren Computer herunter. Klicken Sie dafür die rechte Maustaste und speichern Sie den Film in Ihrem eigenen Verzeichnis ab.





150 neue Skiservicespezialisten!

Unschlagbare Kompetenz in Theorie und Praxis - mit Schulungen von WINTERSTEIGER.

Sachkundige Beratung und Sicherheit in theoretischen und praktischen Fragen ist im Skiservice von großer Bedeutung. Bei der Arbeit mit dem Kunden wird umfangreiches Wissen rund um die Ski- und Snowboardpflege sowie Perfektion im Handling von Servicemaschinen vorausgesetzt. Eine kontinuierliche Weiterbildung ist daher unablässig, um konkurrenzfähig zu bleiben. Diesen stetig steigenden Anforderungen des Marktes kommt WINTERSTEIGER mit speziellen Skiserviceschulungen nach. Die Schulungsinhalte werden laufend aktualisiert und wurden für die Schulungen 2008 den neuesten Erkenntnissen des Marktes angepasst. Neben den wichtigsten Informationen zum Ski- und Snowboardservice sowie zum Rennservice umfassen die Schulungsunterlagen auch nützliche Zusatztipps für Bindungseinstellung, Langlauf- und Sprungkiservice sowie Schlittschuhschleifen.

Schulungsorte waren heuer Ried, Buchloe bei München und Neuss. 150 Teilnehmer besuchten im Oktober und November die Seminare. Im deutschen Neuss wurde das Seminar in der Skihalle der Allrounder Winter World GmbH & Co KG abgehalten. Der Praxisteil an den Maschinen

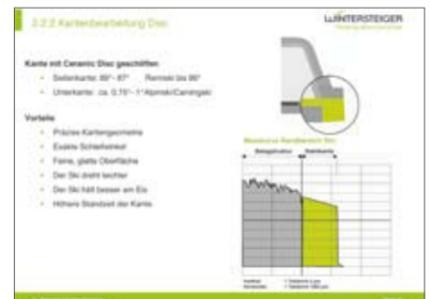
fand in Deutschlands größter Skiwerkstatt der Firma Check & Service Sports GmbH statt. Im Anschluss daran wurde ein Praxisteil in der Skihalle durchgeführt – so konnten die Ergebnisse von den ersten Skischliffen sofort persönlich getestet werden.

Schritt für Schritt zum Skiserviceprofi

Wie sieht also ein Schulungsseminar bei WINTERSTEIGER aus? Grundsätzlich werden zwei unterschiedliche Kurse angeboten. Das Ski- und Snowboardservice-Seminar sowie das Rennservice-Seminar, bei dem unter anderem auf spezielle Schleifstrukturen für den Rennlauf eingegangen wird. Das Rennservice-Seminar findet zudem mit Unterstützung von absoluten Spezialisten im Rennservicebereich, den Firmen Fischer und Toko, statt. Damit die Teilnehmer maximalen Nutzen aus dem Seminar ziehen können, wurden die Kurse in Kleingruppen durchgeführt. So wurde jedem Teilnehmer die Möglichkeit geboten, das theoretische Erlernte vor Ort in die Praxis umzusetzen. Zuerst wurde auf die theoretischen Grundlagen des Skiservice eingegangen: Was ist wichtig beim Skiservice, worauf kommt es wirklich an? Im anschließenden Praxisteil wurde das theoretische Wissen erst

von den Kursleitern an den Maschinen vorgeführt. Danach setzten die Seminarteilnehmer das Erlernte selbstständig um. Neben den Grundkenntnissen wie Materialkunde und Beschaffenheit von Ski und Snowboard wurde auch auf die verschiedenen Bearbeitungswerkzeuge und -methoden eingegangen. Ebenfalls besprochen wurden der Ablauf des Skiservice, das professionelle Verkaufen und die richtige Beratung beim Service sowie die geltenden Umwelt- und Arbeitsplatzschutzbedingungen.

Nach einer abschließenden Diskussion erhielt jeder Teilnehmer ein WINTERSTEIGER Service-Diplom überreicht. Bei den Seminaren, die im Hauptsitz in Ried stattfanden, gab es zudem die Möglichkeit, an Firmenführungen teilzunehmen. Dabei konnten die Teilnehmer Einblick in die verschiedensten Entwicklungsstufen von der Produktion über die Montage bis hin zur Fertigstellung und Auslieferung einer Maschine nehmen. Dieses hautnahe Mitverfolgen der Produktion von Maschinen stieß bei den Seminarteilnehmern auf größtes Interesse. Abschließend bleibt deshalb nur eines zu sagen: Fortbildung macht sich einfach bezahlt!



WINTERSTEIGER spendet für Kinder in Not

Anstatt von Kunden-Weihnachtsgeschenken spendete WINTERSTEIGER kürzlich den Betrag von EUR 7.500,- an die Hilfsorganisation KINDERNOTHILFE für die Flutopfer in Südindien. „Die großzügige Unterstützung der Firma WINTERSTEIGER sichert das Überleben von 2.500 Kleinkindern im Überschwemmungsgebiet durch vitaminreiche Zusatznahrung, Milchpulver und Impfungen. Weitere 800 Kinder erhalten warme Kleidung, Decken und Schlafmatten. Außerdem ist die Versorgung der Kinder für die nächsten Wochen sicher gestellt“, freut sich Luzia Wibiral, Geschäftsführerin der KINDERNOTHILFE Österreich über den erhaltenen Scheck.



Die WINTERSTEIGER Vorstände Roland Greul MBA, Ing. Markus Piber und Ing. Walter Aumayr (v.l.n.r.) bei der Scheckübergabe an Luzia Wibiral, Geschäftsführerin der KINDERNOTHILFE Österreich

6. WINTERSTEIGER Golf Trophy

Anlässlich der schon traditionellen WINTERSTEIGER Golf-Trophy am jeweils letzten Freitag im September lieferten sich Sporthändler aus Österreich, Deutschland, Schweiz, Italien sowie Vertreter des deutschen Skiverbandes ein spannendes Golfturnier in Schärding am Inn.

Die Herren-Bruttowertung gewann Gerald Schmutzler (IS Eybl Salzburg), die Damenwertung ging an Monika Breiffuss (IS Breiffuss Hinterglemm).

Die Sieger der Nettowertungen hießen in der Gruppe A: Thomas Gassner (IS Eybl Salzburg), Gruppe B: Rudolf Fliesser (Sport Öhner Linz) und Gruppe C: Helmut Führlinger (Raiffeisenlandesbank Linz).



Knapp 100 Golferinnen und Golfer bedeutete Teilnahmerecord!

1. Service- und Verleihfachmesse in der Zentrale in Ried

Vom 25. bis 27. August ging die erste Service- und Verleihfachmesse in der WINTERSTEIGER Zentrale in Ried/Innkreis über die Bühne. Auf einer Ausstellungsfläche von 500 m² wurde das gesamte Produktprogramm für Skiservice und Verleih präsentiert. Mehr als 170 Fachhändler aus Österreich, Deutschland und der Schweiz informierten sich über die Produktneuheiten und konnten bei einer Firmenführung die Fertigung der Produkte von der Entwicklung über die Produktion bis hin zur Montage live mitverfolgen.



Die Bruttosieger Gerald Schmutzler und Monika Breiffuss mit Vorstand Markus Piber (ganz rechts), Alois Kalcher (Verkaufsleitung Ö) und hübschen Hostessen



Zu Besuch bei WINTERSTEIGER



40 Sporthändler aus der Schweiz und Frankreich besuchten die WINTERSTEIGER Zentrale Anfang Oktober



11 Mitglieder der LVH Südtirol (Landesverband der Handwerker), Arbeitsgruppe Skiservice, stellten WINTERSTEIGER Anfang November einen Besuch ab