

WINTERSTEIGER NEWS



Werter WINTERSTEIGER Partner!

Die durchwegs in den Alpen erfolgreiche Wintersaison 08/09 ist wie im Flug vergangen und viele von Ihnen werden abheben, um sich nach den intensiven Wintermonaten auszuspannen. Bevor Sie in die verdienten Ferien gehen, haben wir für Sie in dieser Ausgabe der WINTERSTEIGER-News viele interessante Berichte und Informationen zusammengefasst.

Zum Beispiel Erfahrungsberichte von Kollegen aus der Branche, die Sie vielleicht bei der Nachbetrachtung der vergangenen Saison auf die eine oder andere Idee zur Umsetzung in Ihrem Shop bringen. Neben Produktneuheiten und -verbesserungen, die Ihnen bei der Optimierung Ihres Verleihs bzw. der Servicewerkstätte helfen können, lesen Sie auch, welche Finanzierungs- und Abschreibungsmöglichkeiten es aktuell bei Investitionen gibt. Doch nicht nur im Produktbereich gibt es Verbesserungen, auch das After-Sales-Service-Team haben wir nochmals verstärkt, um Sie in Zukunft noch besser betreuen zu können.

Weiters informieren wir Sie, wie durch eine jährliche Bindungsüberprüfung das Verletzungsrisiko um 50 % minimiert werden kann und welchen Beitrag WINTERSTEIGER Produkte und Technologien zu den Erfolgen der Athleten bei WM und Weltcup geleistet haben.

Viel Spass beim Lesen der neuesten Ausgabe der WINTERSTEIGER-News und einen erholsamen Sommer wünscht Ihnen

Ihr
Wolfgang Berghammer

Seite 3



Basejet erfolgreich
gestartet

Seite 4/5



Partnerschaft
großgeschrieben

Seite 6



Von der Ispo
nach Penzberg

Seite 4/5



Größte Verleih-, Depot-
und Serviceanlage

Seite 9



Maßgeschneiderte
Lösungen

Seite 12



Großartige Erfolge der
ÖSV-Athleten

Seite 12



Ceramic Disc Finish
im Rennlauf ein
Erfolgsfaktor

Seite 16



46 Kundendienstmit-
arbeiter im Alpenraum

Terminavisio:

Frühjahrsmesse mit Gebrauchtmaschinenausstellung

5. – 7. Mai 2009, Ausstellungshalle, Zentrale Ried im Innkreis

2. Service- und Verleihfachmesse

24. – 26. August 2009, Ausstellungshalle, Zentrale Ried im Innkreis

Messe-Augenblicke

Auf der ISPO in München präsentierte WINTERSTEIGER sein gesamtes Produkt- und Dienstleistungsprogramm auf 650 m² Standfläche.



Beim bereits traditionellen „Branchentreff“ am ersten Messetag traf sich auch dieses Jahr die Sportbranche am WINTERSTEIGER-Stand



Die Street-Style Showtanzgruppe heizte dem Publikum kräftig ein



Zwei von WINTERSTEIGER organisierte Shuttle-Busse brachten über 100 Schweizer Sporthändler zur Ispo



Roman Flutsch von Andrist Sport Klosters/CH freute sich über den Gewinn einer Basejet für eine Saison



Vor allem das männliche Publikum wartete wie jedes Jahr auf die Präsentation des neuen erotischen Service-Kalenders. Galt es doch, ein Exemplar mit Autogrammen der anwesenden Models zu ergattern



WINTERSTEIGER weltweit präsent



Ösfa Salzburg/Ö



Sport Achat, Lyon/F



Expo Ragaz, Bad Ragaz/CH



SIA Las Vegas/USA



Palais des Congrès, Montreal/CDN



ISPO China, Peking/CN

Waxjet Eco

Heißwachsmaschine für Ski und Snowboards.

Die Summe Ihrer Vorteile:

- Geringer Energieverbrauch (- 60 %*)
– somit niedrige Anschlussleistung
- Ausgezeichnetes Wachsergebnis
- Kurze Aufheizzeit
- Exakte Temperaturregelung dank innovativem Heizsystem
- Bedienung von beiden Seiten des Gerätes möglich
- Einfacher Walzenwechsel
- Kompakte Bauweise für minimalen Platzbedarf und hohe Mobilität
- Kantenbrechfunktion

* Einsparung bis zu 60% gegenüber vergleichbaren Produkten

Der Waxjet Eco überzeugt durch seine kurze Aufheizzeit und mit dem gewohnt ausgezeichneten Wachsergebnis von WINTERSTEIGER. Das neue Heizsystem bietet nicht nur eine exakte Temperatur-

regelung, sondern hat auch einen bis zu 60 % geringeren Energieverbrauch als vergleichbare Produkte. Das praktische Wachsablagefach und die kompakten Abmessungen sorgen stets für Ord-

nung am Arbeitsplatz. Die integrierte Kantenbrechfunktion und der einfache Walzenwechsel ermöglichen eine sehr anwenderfreundliche Bedienung.



Basejet erfolgreich gestartet

Mehr als 55 Belagreparaturautomaten bereits in der 1. Saison!

Die Verkaufserfolge des neuen Basejet zeigen, dass WINTERSTEIGER im Bereich der Belagreparatur wieder einmal eine richtungsweisende Entwicklung gelungen ist, die dem Anwender neben top Qualität auch eine hohe Effizienz liefert. Kunden wie Engelhorn (D), Future Service (CH), Olimpionico (I), Sperk (D), Strolz (Ö) und Tritscher (Ö) konnten sich bereits in der vergangenen Saison von den vielen Vorteilen, die der Basejet bietet, überzeugen.

Mehr als 55 Basejets wurden bereits in der 1. Saison und auf den Frühjahrmessen verkauft. Für die Saison 2009/10 haben Central Sport (CH), Fuchs (Ö), Gruber&Wulschnigg (Ö), Gumpold (Ö), Hörburger (D), Hochreiter (D), Skiverleih Kirchberg (Ö) und Stöckl (Ö) – um nur einige zu nennen – ebenfalls bereits einen Basejet bestellt.

Die Vorteile des Basejet liegen klar auf der Hand:

- Belagreparatur für Ski und Snowboards
- Hohe Durchsatzleistung mit bis zu 60 Paar Ski pro Stunde
- Schwenkbarer Aufschmelzkopf mit Doppelkammer-Aufschmelzeinheit für prompte Farbumstellung
- Sparsam im Materialverbrauch dank innovativer Ventiltechnik und Vorauswahl des Beschädigungsgrades
- Bearbeitung unabhängig von der Skioberfläche
- Integriertes Abluftsystem reduziert zum Schutz der Mitarbeiter die Geruchsbildung
- Einfache Bedienung am Farbmonitor mit Touchscreen-Technik
- Kompakte Bauweise für geringen Platzbedarf

Überzeugen auch Sie sich von den vielen Vorteilen, die Ihnen der Basejet bietet und vereinbaren Sie einen Vorführtermin auf einer der kommenden Messen oder bei einem Besuch in unserem Werk in Ried/I.



Zeit, sich in Ruhe zu informieren

Frühjahrsmesse 2009 mit Gebrauchtmaschinenausstellung.



Erleben Sie vom 5. - 7. Mai 2009 auf 600 m² Fläche die gesamte Welt des Service und Verleihs in der WINTERSTEIGER Ausstellungshalle, 4910 Ried/I.

- Das gesamte Maschinenprogramm
- Die Easystore Verleih-, Depot- und Trocknungssysteme
- Die Easyrent Verleih-, Depot- und POS Software
- Viele Gebrauchtmaschinen und -produkte zu attraktiven Messepreisen

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Partnerschaft großgeschrieben

Intersport Kitzsport vertraut im Verleih und Depot auf WINTERSTEIGER.



Horst Hörl

Auf Qualität und Beständigkeit werden bei der Firma Kitzsport GmbH in Kitzbühel großer Wert gelegt: Seit mittlerweile 40 Jahren steht Kitzsport für erstklassige Angebote und kompetente Lösungen. Eine lange Tradition hat auch die Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER – die Easyrent-Soft-

ware und Easystore-Aufbewahrungssysteme werden von Intersport Kitzsport bereits seit vielen Jahren erfolgreich eingesetzt. Und der Erfolg spricht für sich: Aufgrund der stetig steigenden Besucherzahlen wurde die Verleihstation „Hahnenkammbahn“ im Jahr 2007 auf 1200 m² Gesamtfläche erweitert.

Um den Kunden eine hohe Servicequalität und besonderen Komfort bieten zu können, entschied sich Intersport Kitzsport bereits sehr früh dafür, Rent-Standorte direkt an den Liftstationen zu errichten. „Wir waren die ersten, die das erkannt haben – in diesem Punkt nimmt Intersport Kitzsport eine Vorreiterrolle ein. Anfang der 1980er Jahre hatten wir bereits eine Station an der Fleckalmbahn und Pengelstein“, betont Horst Hörl, Geschäftsführer und Prokurist der Kitzsport GmbH und seit 35 Jahren im Unternehmen tätig. „Heute betreiben wir insgesamt sechs Standorte: bei der Hahnenkamm-, Fleckalm- und Hornbahn, bei Sport Pepi, die Service- und Verkaufsstation Pengelstein und die Zentrale Jochberger Strasse. Während

der Wintersaison sind bei uns insgesamt 60 Personen beschäftigt.“

Was die Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER betrifft, zeigt sich Horst Hörl äußerst zufrieden: „Mit den Systemen von WINTERSTEIGER können wir unseren Kunden einen kompetenten Rundum-Service bieten. Das professionelle Skiverleihsystem Easyrent bietet viele Vorteile, genauso die praktischen Easystore Aufbewahrungs- und Depotsysteme. Die Kunden sind auch von den zeitsparenden Check-In-Terminals begeistert, weil sie dadurch viel schneller raus auf die Skipiste kommen.“

Verleihservice auf höchstem Niveau.

Der Verleihservice ist ein ständig wachsender Markt. Was die Skiausrüstung betrifft, möchten immer mehr Wintersportler auf dem neuesten Stand der Technik sein und entscheiden sich deshalb für Leihgeräte. Um dem hohen Anspruch der Kunden gerecht zu werden und die Verleihvorgänge rasch abwickeln zu können, hat sich Kitzsport als einer der Ersten für das Easyrent-

System von WINTERSTEIGER entschieden. Geschäftsführer Horst Hörl: „Wir haben von Anfang an, quasi ab der ersten Minute, mit Easyrent gearbeitet. Der Firma WINTERSTEIGER haben wir immer wieder Inputs gegeben, die dann seitens des Unternehmens auch umgesetzt wurden. So hat sich das Produkt ständig weiterentwickelt und alle profitieren davon.“ Gelebte Partnerschaft eben. Jüngstes Beispiel dieser erfolgreichen Verbindung: 35.000 Verleihvorgänge bei Kitzsport in einer Saison! Einer der vielen Vorteile von Easyrent ist das zentrale Serversystem, über das alle sieben Standorte von Kitzsport permanent miteinander verbunden sind. So können die Kunden ihre geliehene Ausrüstung in jedem der verschiedenen Standorte zurückgeben oder auch umtauschen. Doch nicht nur für den Kunden bietet Easyrent große Vorteile. Horst Hörl: „Durch dieses Serversystem haben wir absolut keine Ausfälle und keine Zeitverzögerungen mehr. Außerdem garantiert es höchste Datensicherheit und eine maximale Geschwindigkeit.“



Das neue Depot mit 560 Schränken



Auf 1200 m² erstreckt sich der moderne Verleih in der Hahnenkambahn

Schnell und unkompliziert gestaltet sich für die Kunden der Ablauf bei den Check-In-Terminals. Die Kunden geben bei einem der elf Computerstellen von Kitzsport ihre Daten ein. Diese Angaben werden vom System gespeichert und elektronisch verwaltet. Nach dem Check-In nehmen die Kunden auf einer gemütlichen Sitzgelegenheit Platz, wo sie vom Kitzsport-Team ihre gesamte Ausrüstung erhalten. Überzeugt vom Check-In-System zeigt sich auch die Firma Kitzsport: „In der Hahnenkambahn werden die Check-In-Terminals von 99 Prozent der Kunden genutzt. Besonders praktisch ist, dass der Kunde nur eine Karte braucht, auf der dann sein persönliches Profil gespeichert ist. Der Skipass ist also zum Beispiel auch gleichzeitig die Karte für das Depot.“

Neues Depotsystem mit 560 Schränken.

Im Zuge des Umbaus wurde auch in ein neues Depotsystem von WINTERSTEIGER in Kooperation mit Gladek-Technik investiert. Insgesamt 560 Depotschränke mit einer Kapazität von ca. 1200 Paar Ski und Schuhe ste-

hen den Kunden zum Aufbewahren ihrer Skiausrüstung inkl. Helme, Handschuhe, etc. zur Verfügung. 510 Schränke verfügen über eine Zweierbelegung, die restlichen 50 Komfortschränke bieten mit einer Viererbelegung auch für Familien reichlich Platz. „Das Gladek-System hat uns voll überzeugt. Dank des ausgeklügelten Heizungs- und Lüftungssystems herrscht in den Aufbewahrungsräumen immer ein sehr gutes Raumklima. Jeden Abend wird das Depot quasi luftdicht gemacht und die Raumtemperatur auf 35° erhöht. Ein Luftzirkulationssystem im Kasteninneren entfeuchtet die verbrauchte Luft und führt im Abstand von dreißig Sekunden warme Luft und eine dezente Desodorierung zu. Auch der zentrale Wasserablauf, die individuelle Anpassung der Schränke an die Raumgröße und die Kosten waren wichtige Entscheidungskriterien“, so Hörl.

Das neue Depotservice nehmen besonders die Gäste der umliegenden Hotels gern in Anspruch, weiß Horst Hörl: „Die Gäste holen ihre Ausrüstung vor Ort ab, gehen Skifahren und liefern alles nach

der Abfahrt wieder ab, um zum Après-Ski oder ins Hotel zu gehen. So ersparen sie sich das Tragen der ganzen Skiausrüstung.“ Zusätzlich werden spezielle Einzeldepots mit Skihaltern für diejenigen angeboten, die nur ihre Ski vor Ort deponieren möchten. Neben dem Tages-, Wochen- und Saisondepot gibt es für Intersport Kitzsport-Kunden seit 2008 auch die Möglichkeit, ein Sommerdepot zu mieten. Dieses Sommerdepot werde von den Kunden begeistert angenommen, so Horst Hörl. „Zudem profitieren unsere Sommerdepot-Kunden dann auch von einem vergünstigten Skiservice. Das heißt, bei Saisonstart werden die Ski im Depot abgeholt und der Kunde kann sofort raus auf die Piste.“

Gästen, die nur ihr Gepäck deponieren möchten, stehen bei Intersport Kitzsport seit Anfang 2009 Einzelschließfächer zur Verfügung. Horst Hörl dazu: „Man wirft eine Zwei-Euro-Münze ein, bestimmt einen persönlichen PIN-Code und schon steht einem lastenfreien Tag auf der Skipiste nichts mehr im Weg. Diese Gepäckschließfächer sind in erster Linie

für Tagesgäste gedacht, die zum Beispiel mit dem Zug nach Kitzbühel kommen und Gepäck dabei haben. Man gibt die Sachen in das Schließfach, geht einen Tag Skifahren und holt sich das Gepäck am Abend wieder ab.“

So bietet Intersport Kitzsport seinen Kunden eine breite Palette mit allem, was das wintersportbegeisterte Herz begehrt.



Schnelles und einfaches Erfassen der Kundendaten an den Check-In Terminals



Nach dem Check-In nimmt der Kunde Platz und bekommt die gesamte Skiausrüstung bei einer Ausgabestelle

WINTERSTEIGER im Freudenhaus

Lürzer Brüder setzen neue Maßstäbe in Obertauern.



Die erfolgreichen Unternehmer-Brüder Heribert, Gerhard und Harald Lürzer realisieren unter dem Namen „Freudenhaus“ in Obertauern ein völlig neuartiges Konzept, das Sport- und Modehaus mit einem attraktiven Gastronomieangebot verbindet. Bei den Produkten orientiert man sich an den jeweiligen Top-Brands. Auch bei der Ausstattung kommt nur Top-Qualität in Frage. WINTERSTEIGER erhielt dabei den Zuschlag für die Skiverleih-Einrichtung und Servicewerkstatt.

Im Interview mit WINTERSTEIGER gibt Harald Lürzer Einblicke in das neue Konzept.

WINTERSTEIGER: Harald, du betreibst mit deinen Brüdern derzeit 3 Hotels, 2 Skihütten und eine Skischule in Obertauern. Warum habt ihr euch für den Bau eines Sportgeschäftes entschieden?

Harald Lürzer: Mit dem neuen Konzept möchten wir vor allem den Wünschen unserer Gäste entsprechen. Zum Skiurlaub gehören neben einem entsprechenden Gastronomie- und Wellnessangebot auch ein tolles Shopingerlebnis und natürlich ein professioneller Skiservice und -verleih.

WINTERSTEIGER: Wie wird das Projekt aussehen – was ist alles geplant?

Harald Lürzer: Auf 3 Etagen mit einer Verkaufs- und Gastronomiefläche von 1200 m² werden wir ein bisher in Obertauern nicht vorhandenes Konzept umsetzen. Das Obergeschoss beschäftigt sich ganz mit Sport und Mode, wobei hier eine klare Trennung gezogen wird. Circa 240 m² werden wir Top Marken in einer entsprechenden Umgebung widmen. In einem räumlich getrennten, ungefähr 80 m² großen, Bereich wird das New School Thema aufgegriffen. Dazu gehören neben den

entsprechenden Produkten und Brands auch die Gestaltung und das Personal, das authentisch ist und von der Szene ernstgenommen wird. Das Erdgeschoss bekommt neben dem etwas kleineren Shopteil eine Café-Lounge-Bar, in der Abends Essen serviert werden wird. Und im direkt begehbaren Untergeschoss wird sich ein Skiservice und -verleih befinden, der von Hartware und entsprechenden Accessoires ergänzt wird.

WINTERSTEIGER: Welche Maschinen kommen im Skiservice zum Einsatz?



Die Familie Lürzer. Das Traditionsunternehmen wurde 1965 von Herbert und Emilie Lürzer gegründet und wird heute von den drei Brüdern Heribert, Gerhard und Harald geleitet.



3D-Planung der Werkstätte und des Skiverleihs

Harald Lürzer: Wir haben uns für den Schleifautomaten Discovery SF, den neuen Belagreparatur-Automaten Basejet, eine Sigma B Bandschleifmaschine, eine Waxjet Eco Heißwachsmaschine und für das Speedtronic Pro Bindungseinstellgerät entschieden. Mit dieser Maschinenausstattung können wir das zu erwartende Serviceaufkommen zur vollsten Zufriedenheit für unsere Kunden bewältigen. Und von der Servicequalität her ist WINTERSTEIGER sowieso die Nummer 1 am Markt!

WINTERSTEIGER: Welche Ausstattung erhält der Skiverleih?

Harald Lürzer: Wir werden den Verleih mit den Easystore Lager- und Aufbewahrungssystemen in 2 und 2,5 m Länge sowie mit 4 Einstell- und 3 Kassenplätzen ausstatten. Bei der Verleihsoftware kam ebenfalls nur die WINTERSTEIGER Easyrent-Software in Frage. Wir konnten diese bereits 1 Jahr in einem unserer kleinen Verkaufshops testen und waren höchst zufrieden.

WINTERSTEIGER: Was war noch ausschlaggebend für die Entscheidung zugunsten von WINTERSTEIGER?

Harald Lürzer: Wir haben uns natürlich viel angeschaut und sind von den WINTERSTEIGER-Produkten hinsichtlich Funktion, Qualität und Design am meisten überzeugt. Außerdem fühlen wir uns bei WINTERSTEIGER gut aufgehoben und freuen uns auf eine langjährige gute Partnerschaft.

WINTERSTEIGER: Abschließende Frage: Wie kam es zum Namen „Freudenhaus“?

Harald Lürzer: Wir wollen mit dem neuen Geschäft ein eigenes, höchstwertiges

Ambiente schaffen, das mit allen Sinnen erlebt werden kann. Genauso wie die Kunden auf der Edelweiß Alm oder in der Lürzer Alm den Alltag vergessen können, sollen sie auch in unserem neuen Haus in eine eigenen Welt eintauchen, sich wohl fühlen und Freude empfinden können. Kurz, es soll für die Gäste ein „Freudenhaus“ sein, das übrigens im November 2009 eröffnet wird!

WINTERSTEIGER: Vielen Dank, Harald, für das Gespräch.



Erich Maierbrugger

Strolz setzt weiterhin auf Discovery und Basejet



In der kommenden Saison modernisiert das Sporthaus Strolz den Standort in Zürs (Ö). Zu der bestehenden Discovery-Großanlage in Lech kommt in der kommenden Saison eine sehr leistungsstarke Discovery SS am Standort Zürs zum Einsatz. Nachdem in der vergangenen Saison sehr gute Erfahrungen mit dem neuen

Belagreparatur-Automat Basejet gemacht wurden, investiert Strolz nun auch in Zürs in einen Basejet.

Erich Maierbrugger, Geschäftsführer Strolz GmbH:

„Das Serviceergebnis der Discovery bringt jene Qualität, die von Strolz erwar-

tet wird. Das gleiche gilt für den Belagreparatur-Automat der neuesten Generation von WINTERSTEIGER. Die Kunden und meine Mitarbeiter sind sehr zufrieden. Deshalb haben wir uns auch für den Standort in Zürs wieder für diese Maschinen von WINTERSTEIGER entschieden.“



Thomas Wenzel, Markus Görtz und Service-Abteilungsleiter Bernd Schmeller (v.l.n.r.) vor der neuen Discovery SSF



Servicemitarbeiter Thomas Wenzel am Basejet

Deutschlands größtes Sporthaus vertraut auf WINTERSTEIGER



Seit dem jüngsten Umbau in 2005 erweiterte Deutschlands größtes Sporthaus Engelhorn-Sports auf 9.500 m² Verkaufsfläche im Haupthaus Mannheim.

Bis zu 200 Mitarbeiter bedienen die Kunden in einem Einzugsgebiet von über 70 Kilometern Umkreis. „Größe allein war aber nie unser Ziel“, erläuterte der geschäftsführende Gesellschafter Fabian Engelhorn den letzten Umbau. „Viel mehr haben wir trotz zunehmender Fläche großen Wert darauf gelegt, nicht in die seelenlose Anonymität abzugleiten, sondern die Kunden - gemäß unserer Unternehmensphilosophie - in

einer lebendigen Atmosphäre persönlich anzusprechen.“

Nicht verwunderlich, daß Engelhorn seit vielen Jahren auf die Qualität von WINTERSTEIGER setzt: Im Herbst 2008 wurde in der Hauptwerkstatt im Engelhorn-Logistikcenter die viele Jahre treue Dienste leistende Twin-Shuttle 3C durch eine noch leistungsfähigere Discovery SSF ersetzt. Am Ende der ersten Saison mit der neuen Discovery schätzen die Bediener der Anlage, Thomas Wenzel und Markus Görtz, den hohen Durchsatz und die gleich bleibende Servicequalität des neuen Schleifauto-

maten. Auch in Verbindung mit dem neuen Belagaufschmelz-Automat Basejet können selbst in Spitzenzeiten sowohl die Mengen an Kundenski und Snowboards als auch der große Verleihpark zeitgerecht und schnell serviert werden.

Hauptsächlich für den Express-Service im Sporthaus an den Kapuzinerplanken in der Mannheimer Innenstadt unterhält das Unternehmen eine weitere Servicestation, ausgerüstet mit dem WINTERSTEIGER Schleifautomaten Microjet Disc. Ein unmittelbar neben Engelhorn gelegenes Parkhaus mit direktem Zugang in die „Serviceebene“

von Engelhorn wird von den Kunden sehr geschätzt.

Seit vielen Jahren arbeitet die Unternehmensgruppe im gesamten Verleihbereich und auch im Montage- und Dienstleistungsbereich mit der SRC/WINTERSTEIGER-Verleihsoftware. Mit saisonabhängig bis zu 50 Arbeitsplätzen gehört sie zu den größten Stationen Europas. An allen 3 Standorten - Engelhorn Sports, Logistikcenter in Mannheim und Active-Town in Viernheim - wird die Software für Verleih und Service, Montage, Online-Reservierungssystem bis hin zum Engelhorn-Vorteilskartensystem eingesetzt.

Future-Service hat den Skiservice neu definiert



Innerhalb von 10 Jahren hat Erich Gähwiler, Inhaber der Future-Service GmbH in Flawil, das wahrscheinlich grösste Ski- und Snowboardservicecenter der Schweiz aufgebaut. Was 1999 mit einem bescheidenen Kundenkreis von 4 Sportgeschäften begann, ist heute ein Unternehmen, das über 60 Sportgeschäfte und Warenhäuser mit Sportabteilungen ganzjährig mit Serviceleistungen rund um den Ski und das Snowboard bedient.

WINTERSTEIGER: Der Schritt von einst 4 Sportgeschäften zu heute über 60 Kunden ist enorm. Was ist das Geheimnis dieses Erfolges?

Erich Gähwiler: Das ist kein Geheimnis, sondern die konsequente Umsetzung von hoher Qualität, verbunden mit schnellem Lieferservice und fundierter Kompetenz. Jedes Sportgeschäft, das den Service seiner Ski und Snowboards Future-Service anvertraut, hat ein 100%-iges Vertrauen in unsere Dienstleistungen. Denn gegenüber dem Endverbraucher steht das Sportgeschäft in letzter Konsequenz gerade. Dieses Vertrauen haben wir uns mit harter Arbeit verdient.

WINTERSTEIGER: Bedienen sie auch Privatkunden?

Erich Gähwiler: Nein, auf keinen Fall. Wir sind ausschließlich Partner des Fachhandels. Wir fahren unsere Kunden bis zu dreimal wöchentlich mit unserem eigenen Fuhrpark an und sorgen so dafür, dass unsere Sporthändler ihre Kunden in kürzester Zeit bedienen können.

WINTERSTEIGER: Wie wirkt sich die Saisonalität auf Ihren Betrieb aus?

Erich Gähwiler: Während der Wintersaison servieren wir rund 30.000 Paar Ski und 8.000 Snowboards. Im Verlauf der Sommermonate kommen nochmals rund 20.000 Paar Mietski dazu, die für die

kommende Mietsaison „startklar“ gemacht werden müssen. Unser Mitarbeiterstand schwankt deshalb zwischen 5 und 8 Personen.

WINTERSTEIGER: Bei dieser Menge ist der eingesetzte Maschinenpark natürlich von zentraler Bedeutung. Auf was achten Sie dabei besonders?

Erich Gähwiler: Auf Qualität, Zuverlässigkeit und Bedienerfreundlichkeit. Im Bereich Skiservice haben wir 3 Discovery S Automaten im Einsatz, welche diese drei Kriterien in bester Weise erfüllen.

WINTERSTEIGER: Können Sie uns diese Anforderungen kurz umschreiben?

Erich Gähwiler: Im Bereich Qualität ist das vor allem das Ceramic Disc Finish, das für perfekt getunte Kanten sorgt, sowie die Zuverlässigkeit des Vorschubs, der ohne Vakuumsauger funktioniert und somit

unabhängig von den unterschiedlichsten Skioberflächen und Skilängen immer einwandfrei arbeitet. Das Paternoster-Beschickungssystem ermöglicht ein kontinuierliches Beladen von 16 Ski und sorgt in Kombination mit der simplen Bedienung des Touch-Screen Bildschirms für ein einfaches Handling.

WINTERSTEIGER: Und wie arbeiten Sie im Bereich Belagereparatur?

Erich Gähwiler: Neben den drei Discoverys und zahlreichen Kleinmaschinen arbeiten wir seit rund einem Jahr in diesem Bereich sehr erfolgreich mit zwei Basejet Belagaufschmelzautomaten. Ich hatte die Gelegenheit, einen Basejet Prototypen über einen längeren Zeitraum im praktischen Einsatz auf „Herz und Nieren“ zu testen und die daraus gewonnenen Erkenntnisse gemeinsam mit den Entwicklungsinge-

nieuren von WINTERSTEIGER in die Serienproduktion einfließen zu lassen. Das Resultat ist ein ausgereifter Belagaufschmelzautomat mit noch nie dagewesenen Vorteilen.

WINTERSTEIGER: Welches sind aus Ihrer Sicht die herausragendsten Neuerungen des Basejet?

Erich Gähwiler: Mit dem Basejet können sowohl paarweise Ski jeglicher Breite wie auch Snowboards in einem Arbeitsgang repariert werden. Die Kapazität ist enorm und liegt bei bis zu 60 Paar pro Stunde. Ausserdem kann der Belag sowohl in schwarzer wie auch in transparenter Qualität in einem Arbeitsgang aufgeschmolzen werden, denn immer mehr Ski weisen Kombinationen von schwarzen und transparenten Laufflächen auf.

WINTERSTEIGER: Bei so viel Energie und Kreativität erlauben wir uns abschliessend noch folgende Frage: Wie sieht die Zukunft von Future-Service aus?

Erich Gähwiler: Natürlich wollen wir nicht stehen bleiben, sondern uns stetig weiter entwickeln. Zurzeit arbeiten wir an Projekten, die Richtung regelmässiger Ganzjahresauslastung unseres Betriebes hinzielen, als Zielgruppe aber immer unsere Sporthändler im Fokus behalten.

WINTERSTEIGER: Erich Gähwiler, besten Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.



Erich Gähwiler an der Basejet



50.000 Paar Ski pro Jahr werden mit den 3 Discovery S serviert.



Größte Verleih-, Depot- und Serviceanlage Italiens

**Im Jahre 1963 wurde in Reischach die erste Seilbahn zum Gipfel des Kronplatzes gebaut. Herr Hans Schönhuber, Mitglied des Verwaltungsrates der Kronplatz Seilbahn AG und Inhaber des gleichnamigen Sportgeschäftes in Brun-
eck hat schon damals die Notwendigkeit eines Skiverleihs erkannt.**

Die zur gleichen Zeit gegründete Skischule Kronplatz hat dann im Jahr 1964 den Verleih von Hans Schönhuber übernommen. Unter den drei Gründern der Skischule Kronplatz war auch Hansjörg Weissteiner, einer der drei jetzigen Teilhaber des Rentasport Kronplatz Talservice. Später wurde der Verleih von der Skischule Kronplatz getrennt und im Jahre 1986 übernahmen Hansjörg Weissteiner, Hartmann Kronbichler und Paul Irschara den Skiverleih, der auf einer Fläche von 120 m² Verleih, Depot und Skiservice untergebracht hatte. Durch die Attraktivität des Gebietes und den Neubau der Umlaufbahn in Reischach bot sich die Gelegenheit, eine Kehrtwende zu machen und von einem kleinen Skiverleih zur größten Verleih-, Depot- und Serviceanlage Italiens zu werden. Somit wurde im Jahre 2003 auf einer Gesamtfläche von 2.100 m² das neue Geschäft mit Verleih, Depot und Service gebaut.

WINTERSTEIGER: Herr Weissteiner, geben sie uns bitte einige Zahlen über Ihr Geschäft.

Hansjörg Weissteiner: Heute werden 1.150 m² für den Verleih, 800 m² für das Depot und 150 m² für den Service benützt. Im Erdgeschoss haben wir den Skiverleih, der über 3.000 Paar Mietski und 300 Snowboards verfügt, und die Servicewerkstätte. Hier werden auf unserer Discovery SSSF über 26.000 Paar Ski pro Saison geschliffen. Im 1. Stock haben wir das Depot, welches über 2.600 Depotplätze verfügt. **WINTERSTEIGER:** Welche Kunden bedienen Sie in Ihrem Geschäft? **Hansjörg Weissteiner:** Seit jeher wollen wir ein Verleih für jeden Geldbeutel sein. Wir müssen sowohl den anspruchsvollsten privaten Gast als auch die Gruppen, die

mit Bussen anreisen, zufrieden stellen. In der Hochsaison kommen bis zu 80 Busse pro Tag zum Kronplatz. Für uns ist der Gast das Grundelement unseres Geschäftes und wir wollen durch Freundlichkeit, Kompetenz und Angebot alle Wünsche erfüllen. **WINTERSTEIGER:** Warum haben Sie sich auch beim Neubau wieder an WINTERSTEIGER als Partner gewendet? **Hartmann Kronbichler:** Wir haben die erste WINTERSTEIGER Maschine Ende der 80er Jahre gekauft. Aber die grundlegende Entscheidung war für uns die Gründung der italienischen Niederlassung von WINTERSTEIGER zusammen mit der Fami-

lie Thaler, beide Namen sind ein Synonym für Verlässlichkeit und guten Service. Dazu kommen die Kompetenz, die Innovationskraft und die führende Ceramic Disc Finish Kantentechnologie. Diese garantiert uns - trotz der hohen Stückzahlen und Dank unserer fleißigen Mitarbeiter - Top Qualität im Service und Fahrspaß für alle Skifahrer und Snowboarder. **WINTERSTEIGER:** Im Depot haben Sie sich für Produkte von Gladek Technik entschieden. Was waren die Entscheidungskriterien? **Hartmann Kronbichler:** Die Kompetenz und Erfahrung bei der Planung sowie die Qualität der Produkte haben uns überzeugt. Der zentralisierte Wasserablauf, die Sauberkeit im Schrank und die Benutzung der Skipasskarte für die Öffnung der Schränke waren 3 weitere, für uns sehr wichtige, Argumente. Außerdem ist die aktuelle Version der Gladek Depotschränke auch durch unsere Erfahrungen und Ratschläge zu einem perfekten Produkt geworden. **WINTERSTEIGER:** Wie sehen Sie als Kunde die Partnerschaft zwischen WINTERSTEIGER und Gladek Technik? **Hartmann Kronbichler:** Wir sehen diese Partnerschaft sehr positiv! Beide Firmen sind in ihren Bereichen führend und somit ist das Angebot komplett und jetzt von einer Hand erhältlich. Diese Partnerschaft stärkt beide Firmen und gibt uns Vertrauen. **WINTERSTEIGER:** Vielen Dank für das Gespräch.



Auf 2.100 m2 sind Verleih, Depot und Service untergebracht



26.000 Paar Ski werden auf der Discovery SSSF pro Saison geschliffen



2600 Depotplätze stehen für die Gäste zur Verfügung



Von der Ispo nach Penzberg Sport Conrad investiert in neuesten Schleifautomaten.

Die Firma Sport Conrad in Penzberg (D) hat in einen Discovery SSF Schleifautomaten (zwei Stein/Discschliff und ein Wachs Modul) investiert. Die Maschine wurde Anfang Februar direkt von der Ispo Messe in München nach Penzberg transportiert. Die Kunden können ihre Ski in die verschiedenen Filialen von Sport Conrad bringen und von dort werden die Ski zum Schleifen nach Penzberg und wieder retour gebracht. Senior-Chef Dieter Conrad hat die Discovery auf der Ispo gesehen und sofort zugeschlagen. „In Zeiten der Wirtschaftskrise gibt es auch Unternehmen, die investieren“, zeigt sich Conrad zufrieden mit dem Kauf. „Unsere Mitarbeiter bearbeiten mit der neuen Maschine jetzt bis zu 250 Paar Ski pro Tag!“



Georg Werkmeister, Serviceleiter bei Conrad, ist stolz auf sein neues Arbeitsgerät

Sport Conrad Firmenchronik

Am 18. August 1897 meldete der Schuhmachergehilfe Johann Conrad bei der Gemeindeverwaltung in St. Johannsrain sein Gewerbe an. Mittlerweile beschäftigt Sport Conrad mehr als 100 Mitarbeiter in 4 Filialen.

- | | |
|-----------|--|
| 18.8.1897 | Hans Conrad meldet das Gewerbe „Schuhmacher ohne Gehilfen“ in St. Johannsrain an |
| 1932 | Geschäftsübernahme durch Sohn Hans Conrad und Hedi Conrad |
| 1958 | Eröffnung der Sportabteilung |
| 1967 | Eröffnung der Filiale Murnau, Obermarkt 18 |
| 1975 | Neubau des Geschäftshauses Penzberg, Bahnhofstrasse 20 |
| 1989 | Eröffnung der Filiale Conrad Outdoor in Garmisch-Partenkirchen |
| 1995 | Eröffnung der Filiale in Garmisch-Partenkirchen |
| 1997 | Jubiläumsfeier 100 Jahre Sport Conrad |
| 1998 | Eröffnung der Filiale in Wielenbach |
| 2003 | Eröffnung Lagerverkauf in Holzkirchen |
| 5.12.2008 | Eröffnung der neuen Filiale und des Peak Performance Generalstores in Garmisch-Partenkirchen |

Maßgeschneiderte Lösungen für Ihren Erfolg!



Skiverleih Hubert Neuper, Bad Mitterndorf/Ö



Sport Berger, Hintertleralm/Ö



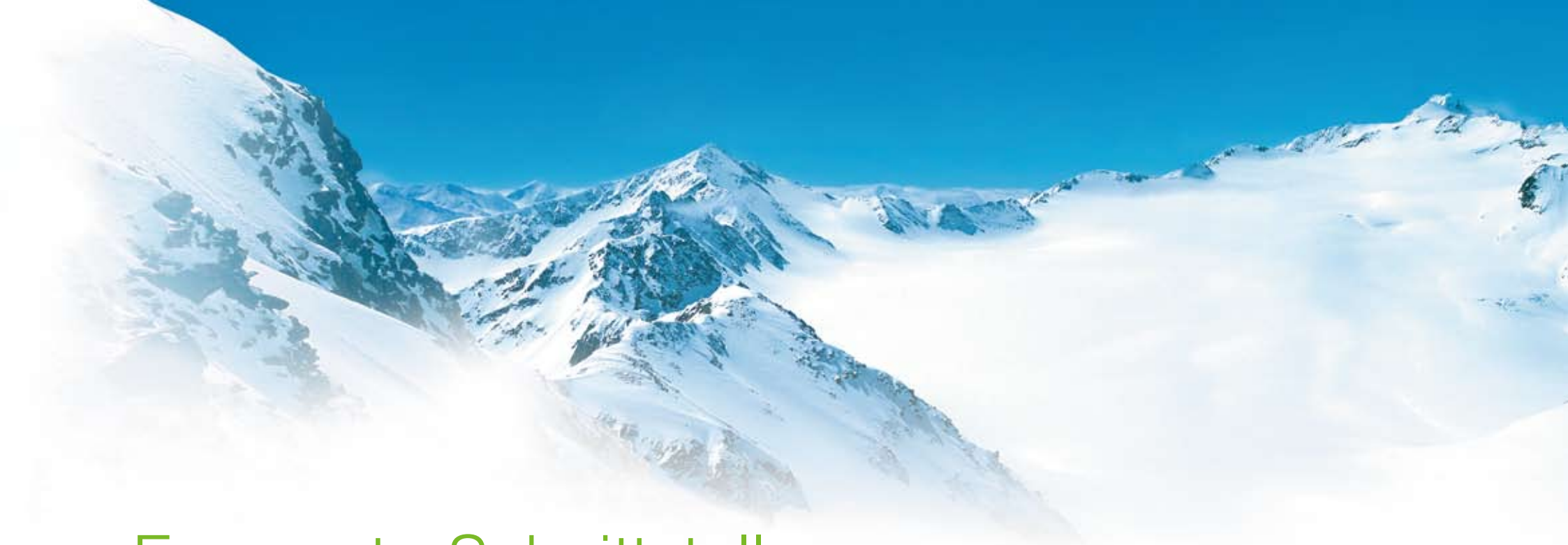
INTERSPORT Strolz, Zürserhof, Zürs/Ö



INTERSPORT Kitzsport, Kitzbühel/Ö



Talservice Kronplatz/ITA



Easyrent - Schnittstellen

So einfach, sicher und effizient kann verleihen sein.

Professionelles Ski Verleihen heißt Arbeiten mit Easyrent. Denn diese ausfallsichere Software basiert auf einer relationalen Datenbank. Und die garantiert Einsatzsicherheit rund um die Uhr. Easyrent erfreut seine User mit einer absolut benutzerfreundlichen Oberfläche und bietet zudem viele Schnittstellen für ein Mehr an Funktionalität und Komfort.

Skidata Liftticket

Das integrierte Skidatamodul in Easyrent ermöglicht den Verkauf von Skitickets auf Basis des Skidata OPOS Druckers. Der Verkauf findet mit dem Verleih direkt im Easyrent statt.



Bankomat

Bargeldloses Bezahlen durch direkte Anbindung an Bankomat- und Kreditkarten-Systeme. Der Zahlungsbetrag wird direkt aus dem Easyrent an das Terminal übermittelt.



Bindungseinstellgerät

Die Schnittstelle zum Bindungseinstellgerät ermöglicht die Nutzung der Verleihnorm ISO 13993 für die vor- und saisonale Prüfung des Verleihbestandes. Weiters kann das Bindungseinstellgerät als Einstellplatz für den Verleih verwendet werden. Die Daten der Prüfergebnisse werden im Easyrent gespeichert, sind jederzeit abrufbar und bieten Sicherheit bei Haftungsfällen.

GLADEK TECHNIK



Easydepot

Wie alle Module ist auch die Depotverwaltung auf der Easyrent Oberfläche eingebunden. Das Organisieren von Aufbewahrungs- und Depotplätzen ist mit der Depotverwaltung denkbar einfach. Für Hotels können Depotplätze fix reserviert oder ein gewünschtes Kontingent zur Verfügung gestellt werden. Mit der Anbindung zu Depotschränken sind die unterschiedlichen Schlosssysteme wie Schlüssel, Batterie oder RFID Chip für den Benutzer einfach zu bedienen. Easyrent unterstützt Schliesssysteme von Gladek Technik, Sulzberg und Salto.

Easyrent-User am Wort



Lukas Häusler
Leitung Verleih für 9 Filialen
Skiservice Corvatsch, Silvaplana/CH

„Die erste Wintersaison mit Easyrent ist für uns ein voller Erfolg. Mit Easyrent konnten wir unseren anspruchsvollen Gästen immer einen optimalen Service bieten. Das Buchen von Depotplätzen in anderen Stationen und die stets überall gleich aktuelle Datenbank dank Terminalserver ist für uns eine grosse Erleichterung und erspart dem Gast, beim Einstellen der Ski über Nacht ein zweites Mal warten zu müssen. Die Mitarbeiter von WINTERSTEIGER stehen uns jederzeit zur Verfügung und haben die auftretenden Anforderungen immer zu unserer Zufriedenheit gelöst. Für unsere Mitarbeiter ist Easyrent leicht verständlich. Auch Aushilfskräfte können nach einer kurzen Einleitung optimal damit arbeiten.“



Sichere Erfassung

Mittels einer Netzwerkkamera wird ein Foto vom Kunden oder der persönlichen Identifikation (Ausweis, Pass, usw.) in der Datenbank gespeichert. Ein schnelles Auslesen und Übertragen von Daten aus Reisepässen, Personalausweisen und Kreditkartendaten in das Easyrent funktioniert ganz einfach und zuverlässig mit der ID-Lesetastatur. Auf einem Unterschriften-Pad signieren Kunden ihre Verleihscheine, Kundenkarten usw. Danach wird die Unterschrift digitalisiert und beim Kunden hinterlegt. Das langwierige Suchen der Kundenbelege ist Vergangenheit, diese können im Easyrent komfortabel nachgedruckt werden.



Easyreservation

Easyrent bietet mit Easyreservation eine eigene Internet Reservierungsplattform, welche heute nicht mehr weg zu denken wäre. Neben der integrierten Online-Reservierung von Easyrent wird auch der automatische Datenimport der Intersport und Sport 2000 unterstützt.

**INTERSPORT®
Rent**

**SPORT
2000 rent**

wawin

miedas
software gmbh

isis
INTERSPORT INFORMATIONSSYSTEM

Easyware - POS

Easyware bietet neben der integrierten Warenwirtschaft von Easyrent noch weitere Schnittstellen und Anbindungen zu Warenwirtschaftssystemen. Durch die zusammengeführten Systeme ist es möglich, Verkauf, Verleih und Depot gesammelt abzurechnen.

INTERSPORT®

WALDHART
SOFTWARE

CRM Systeme

Mit den Schnittstellen zu CRM Systemen werden die Kundendaten direkt in Easyrent übernommen. Eine saubere Kundendatenpflege ist der Vorteil der Schnittstelle zur Intersys, dem zentralen Kundenportal der Intersport Österreich, Deutschland und Schweiz.

Anbindung zu Skischulsoftware

Die Anbindung zur Waldhart Skischule Software bietet die komfortable Abrechnung von Verleih und Skischule.



Michael Ess
Geschäftsführer
Sport Pangratz & Ess OHG, St. Anton/Ö

„Der Umstieg im Herbst 2008 vom SRC- auf das Easyrent-System wurde sehr professionell abgewickelt. Bei 6 Standorten mit über 40 Rechnern war auch die Einschulungs- und Einarbeitungsphase eine Herausforderung, die aber problemlos und innerhalb kürzester Zeit über die Bühne ging. Unsere 45 Mitarbeiter haben sich rasch an das System gewöhnt. Nun nach der ersten Saison ist das Feedback von allen durchwegs sehr positiv. Ein Zeichen für uns, dass wir die richtige Entscheidung getroffen haben.

Ein weiterer großer Vorteil ist der gesamte Backoffice Bereich. Auch hier war durch die allgemein bekannte Windows Oberfläche die Einarbeitung unkompliziert. Das einfache Handling und die umfangreichen Möglichkeiten sowie die Auswertungen, die das System bietet, haben uns von Anfang an überzeugt. Vor wenigen Tagen konnten wir in einem intensiven Workshop dem Projektteam von Easyrent unsere Ideen für die Zukunft und unsere Erfahrungen aus dem SRC-System präsentieren. Die Anregungen wurden sehr offen aufgenommen und wir sind schon gespannt, welche Möglichkeiten sich hier in Zukunft noch bieten.

Nach dieser ersten Saison bin ich noch überzeugter als zu Beginn, dass es die richtige Entscheidung war, auf die Easyrent-Software umzusteigen. An dieser Stelle möchte ich auch noch persönlich ein großes Dankeschön an das Easyrent-Team mit Günther Landlinger, Bernd Ihle und Josef Siegetsleitner für die gute Zusammenarbeit aussprechen!“



(GEPA pictures)



(GEPA pictures)

Großartige Erfolge der ÖSV Skispringer und Biathleten

Mit dem ÖSV-Kompetenzzentrum und Maschinen von WINTERSTEIGER der Konkurrenz um Skilängen voraus.

Die Biathleten und das Skisprungteam des ÖSV hatten letzten Winter etwas gemeinsam: die Servicespezialisten und eine äußerst erfolgreiche Saison. Das Team des ÖSV-Kompetenzzentrums in Bramberg am Wildkogel präparierte einen Großteil der Ski der erfolgreichen Sportler mit Schleifmaschinen von WINTERSTEIGER.

Die vier Mitarbeiter, die alle auf jahrelange Erfahrung in der Skiindustrie zurückblicken können, testen zehn Monate im Jahr unermüdlich neue Schlitze und Beläge. Das ist unerlässlich, um immer auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben. Jahrelange Erfahrung ist hier übrigens wörtlich zu nehmen: 43 Jahre Praxis in der Skibranche kann etwa Kompetenzzentrum-Leiter Franz Ploberger

lich. Der Vierte im Bunde ist schließlich Christoph Probst, der unter anderem als Testfahrer für den Bereich Alpin fungiert. In Bramberg am Wildkogel ist das ÖSV-Kompetenzzentrum seit Dezember 2008 beheimatet.

Wie das Team arbeitet und welchen Beitrag die Maschinen von WINTERSTEIGER hinsichtlich der ÖSV-Erfolge leisten, haben die vier Servicespezialisten des ÖSV-Kompetenzzentrums im Interview erklärt:

WINTERSTEIGER: Herr Ploberger, was sind die Hauptaufgaben des ÖSV Kompetenzzentrums?

Franz Ploberger: Die Aufgabe des Kompetenzteams ist es, einzuspringen, wenn bei den Skifirmen jemand ausfällt oder es mal schnell gehen muss. Grundsätzlich sind für die Schlitze die Skifirmen verant-

worten. Atomic und Fischer, im Langlauf zusätzlich noch die Firma Salomon.

WINTERSTEIGER: Inwiefern haben generell die Strukturen bzw. Schlitze Ihrer Meinung nach Auswirkungen auf die Leistung des Sportlers?

Franz Ploberger: Ein mittelmäßiger Athlet mit einem sehr guten Gerät hat mehr Chancen als ein guter Fahrer mit einem schlechten Ski. In den Speed-Disziplinen macht sich ein schnelles Gerät mit einem guten Schliff natürlich bemerkbar.

Martin Pfurtscheller: Ein guter Ski mit einem guten Schliff und einem schlechten Wachs geht immer noch besser als ein schlechter Ski mit einem schlechten Schliff – den kann man nicht mehr gut wechseln.

WINTERSTEIGER: Was macht der Servicemann beim Kantenschliff und wie viel

drei Jahren habe ich auf der Sigma RS 200 rund 40.000 Schleifvorgänge getätigt. Allein für den alpinen Sektor sind auf der Sigma RS 200 momentan rund 32 unterschiedliche Schlitze programmiert. Ca. 10 Monate im Jahr wird in Summe getestet – wobei pro Woche zwei bis drei Tage Ski geschliffen und drei bis vier Tage die Schlitze getestet werden.

WINTERSTEIGER: Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit der Firma WINTERSTEIGER?

Franz Ploberger: Die Zusammenarbeit ist optimal. Besonders der Austausch technischer Details, was die Weiterentwicklung der Maschinen betrifft, funktioniert sehr gut. Die Erkenntnisse des Rennlaufs fließen dann in die Weiterentwicklung der Standardmaschinen ein, und beide Seiten profitieren davon.



Gesamtweltcup Sieger Gregor Schlierenzauer dankt sich beim ÖSV-Kompetenzzentrum für seine schnellen Sprungschi



Christoph Probst bei der Sprungschi-Präparation



Rund 40.000 Schleifvorgänge hat Franz Ploberger schon auf der Sigma RS 200 getätigt



Ein Blick in die modernst ausgestattete Servicewerkstatt

worten. Von 34 Dienstjahren bei der Firma Blizzard war er 20 Jahre lang als Rennsportleiter tätig. Ihm zur Seite steht der vierfache Profi- und Juniorenweltmeister des ÖSV, Hans Hofer. Erfahrungen im Skiservice sammelte Hofer bei Blizzard sowie als Damenrennchef bei der Firma Fischer. Der Stellvertreter von Franz Ploberger bringt damit zusätzlich wertvolle Praxiserfahrung in das ÖSV-Kompetenzzentrum ein. Viel praktisches Know-how besitzt ohne Zweifel auch Martin Pfurtscheller. Der ehemalige Profi-Biathlet und Olympiateilnehmer war acht Jahre lang Servicemann der ÖSV-Biathleten und ist im Kompetenzzentrum für die Belagsschliffe der Langlaufskier verantwort-

wortlich, aber das Kompetenzzentrum ist genau so in der Lage, die gleichen Schlitze zu produzieren. Das Material jedes ÖSV-Athleten, der zu uns kommt, wird serviert.“

WINTERSTEIGER: Wie viele unterschiedliche Paar Ski hat normalerweise ein Athlet?

Franz Ploberger: Im Sprunglauf z.B. hat jeder Athlet zwischen drei und sechs Paar mit unterschiedlichen Schlitzen. Früher haben wir die Schlitze ein Jahr im Voraus vor Ort getestet. Heute nehmen wir die Schleifmaschinen zu den Austragungsstellen mit – wie z.B. heuer bei der WM in Liberec – um punktgenau reagieren zu können. Im Sprunglauf betreuen wir die

wird maschinell gefertigt?

Franz Ploberger: Beim Alpinen Rennlauf ist der Schliff auf der Unterkante entscheidend. Da wird per Hand nachträglich nichts mehr verändert. Nur die Schärfe der seitlichen Kante wird vom Servicemann noch individuell eingestellt – das ist bei jedem Läufer anders.

WINTERSTEIGER: Welche WINTERSTEIGER Maschinen sind im ÖSV-Kompetenzzentrum im Einsatz und wie viel wird geschliffen?

Franz Ploberger: Wir haben die speziell für den Rennlauf entwickelten Micro NC Steinschleifmaschine und die Trim NC Kantenschleifmaschine sowie eine Sigma RS 200 und eine Microjet. In den letzten

WINTERSTEIGER: Das heißt also, dass im Kompetenzzentrum sehr viel Wert auf Forschung gelegt wird?

Franz Ploberger: Ja, auf jeden Fall. Was das Schleifen von Belag und Kante betrifft, sind wir ständig am Forschen und Entwickeln. Für die Bereiche Alpin und Nordisch führen wir außerdem in Zusammenarbeit mit der Universität Innsbruck und mit der Firma Isosport wissenschaftliche Materialtests durch. In diesem Jahr werden wir zehn verschiedene Beläge mit teils unterschiedlichen Füllungen testen. Und auch beim Maschinenzubehör, also bei den Steinen und Diamanten, wird ständig geforscht. Das kommt dann wiederum den Händlern zugute.

WINTERSTEIGER: Herr Ploberger, gab es eigentlich einen bestimmten Anlass, dass das ÖSV-Kompetenzzentrum im Bereich Sprunglauf so aktiv ist?

Franz Ploberger: Ja, den gab es tatsächlich. Ausschlaggebend war die Tournee 2007/08, die für den ÖSV nicht sehr erfolgreich verlief. Besonders in Bischofshofen – da hat es während des Bewerbs geregnet. Mit diesen Wetterbedingungen ist man einfach nicht zurecht gekommen.

Also haben wir Peter Schröcksnadel versprochen, wenn das Kompetenzteam das in die Hand nimmt, bekommen wir die Probleme mit dem Regen in den Griff. Das erste Mal richtig geregnet hat es dann beim Mannschaftsspringen in Liberec, und da sind die Athleten fast nur High-Speed gefahren. Die Erwartungen, die in uns gesetzt wurden, haben wir in diesem Fall zu 100 Prozent erfüllt.

WINTERSTEIGER: Highlights dieser Saison waren neben dem Sieg des Gesamtweltcups von Gregor Schlierenzauer sicher der Doppelsieg auf der Normalschanze und das Teamgold in Liberec. Aber auch die Biathleten haben die Weltmeisterschaft in Korea mit Staffelsilber äußerst erfolgreich abgeschlossen: Herr Pfurtscheller, worauf führen Sie diesen Erfolg zurück?

Martin Pfurtscheller: Ich würde sagen, das war einfach eine sehr gute Kombination: Die Athleten waren in Top-Form und das Material in einem Top-Zustand.

Und damit die ÖSV-Läufer auch zukünftig mit einem erstklassigen Material um den Sieg mitfahren können, wird in Bramberg am Wildkogel weiter geforscht und getestet. Ruhige Zeiten sind also rar im Kompetenzzentrum des ÖSV.

WINTERSTEIGER Ceramic Disc Finish - im Rennlauf ein Erfolgsfaktor !

Ob Raich, Walchhofer oder Svindal, alle profitieren von der Nr. 1 Technologie im Kantenschliff. Ein Blick in die Rennserviceabteilung bei Atomic in Altenmarkt lässt jedes Rennfahrerherz höher schlagen. Eine großzügig ausgestattete Servicewerkstatt mit modernsten Maschinen von WINTERSTEIGER ermöglicht die Präparation von 8.000 Paar Rennski jährlich.

Der verantwortliche Rennlauf Manager Rudi Huber und seine Schleifspezialisten Josl Viehhauser und Christian Paßrugger überlassen nichts dem Zufall. So überrascht es nicht, dass auch beim Kantenschleifen höchste Anforderungen an Mensch und

Maschinen gestellt werden. Wurde in den 80-iger Jahren die Kante noch mit viel Handarbeit vorbereitet, so nutzte man bei Atomic bereits 1977 mit der Trim 90 die WINTERSTEIGER Kantenschleiftechnologie „Cermic Disc Finish“. Immer mehr zu bear-

beitende Ski und immer höher Ansprüche führten zu einer raschen Weiterentwicklung bei der Kantenpräparation. Neben einer Trim 91 kommt im Jahre 2005 die Trim NC - eine speziell für den Rennlauf entwickelte Präzisionsmaschine - zum Einsatz.

Wir haben den Schleifspezialisten bei Atomic über die Schulter geschaut und geben Ihnen einen Einblick in die maschinelle Präparation von Rennskiern:



Der von der Produktion plan geschliffene Ski kommt als erstes zur doppelseitigen Kantenschleif- und Tuningmaschine Trim 91. Dort werden die Seitenkante und die Unterkante vorgeschliffen. Im Bild: Josl Viehhauser.



Danach folgen einige Belagschliffe auf der Micro NC, einer Spezialmaschine für den Strukturbelagschliff.



Jetzt kommt die Trim NC zum Einsatz. In höchster Winkelgenauigkeit und Exaktheit wird die seitliche Kante und Unterkante vollautomatisch bearbeitet.



Erneuter Strukturschliff auf der Micro NC



Noch einmal bekommen die Kanten auf der Trim NC eine Sonderbehandlung. Die Kantenoberfläche wird feinst bearbeitet.

Anschließend kommt der Ski zu den Serviceleuten, die nun per Hand die seitliche Kante nachfeilen. Die Unterkante wird nur mehr im Schaufel- und Endbereich bearbeitet.

Um auf den härtesten Pisten der Welt bestehen zu können, muss der Grip passen. Die Entwicklungen und Erfahrungen aus dem Rennlauf fließen bei WINTERSTEIGER in die Serienmaschinen ein und kommen so unseren Anwendern in den Servicewerkstätten auf der ganzen Welt zugute.

Nicht nur die Profirennläufer, auch Skifahrer – egal ob Anfänger oder Hobbyrennläufer - profitieren von der Ceramic Disc Finish Technologie durch mehr Sicherheit, weniger Kraftaufwand und längeren Halt auf eisigen Pisten.

Informieren Sie sich unter www.wintersteiger.com über die neue automatische Kantenschleifmaschine Trimjet mit Ceramic Disc Finish für Ski und Snowboards!

After Sales Service bei WINTERSTEIGER

- Schnell, zuverlässig, weltweit!

WINTERSTEIGER sieht seine Aufgabe nicht nur in der Herstellung von innovativen Produkten für optimalen Kundennutzen. Unser Anspruch geht weit darüber hinaus. Wir verstehen eine Partnerschaft als begleitenden Prozess, der eine Reihe von Dienstleistungen umfasst.

Nur ein vollständiges Mosaik ergibt ein komplettes Bild. Mit unserem starken Kundendienstteam bieten wir:

- Aufstellungen und Inbetriebnahmen
- Schulungen
- Erst- bzw. Zwischenchecks sowie Anlagenoptimierungen
- Umbauten und Modifikationen
- Störungsbehebungen und Reparaturen
- Support am Telefon
- Rasche Ersatzteil-Versorgung
- Personalleasing für die ganze Wintersaison

Das vorbeugende Wartungskonzept von WINTERSTEIGER gewährleistet Ihnen höchste Betriebssicherheit Ihrer WINTERSTEIGER Maschinen in der Wintersaison. Nutzen Sie den Komfort einer regelmäßigen Systeminspektion und sichern Sie sich die erweiterten Garantie-

leistungen bei Neumaschinen sowie spezielle Konditionen. Die Arbeitszeit wird als kostengünstige Pauschale abgerechnet. Für größere, umfangreichere Umbauten oder Generalüberholungen steht die Infrastruktur in unserer Konzernzentrale in Ried/I. zur Verfügung.

Ein Anruf genügt!

Einfach erreichbare, kompetente Mitarbeiter für alle Serviceangelegenheiten sind für Sie wie folgt erreichbar:

ÖSTERREICH



Kundendienst-Innendienst:



Stefan Söberl
Gebiet West
Tel.: +43 7752 919-318
stefan.soeberl@wintersteiger.at



Alfred Buchleitner
Gebiet Ost
Tel.: +43 7752 919-301
alfred.buchleitner@wintersteiger.at

Kundendienst-Außendienst:



Wolfgang Mair
Key Accounts



Sebastian Scalet
Österreich West



Roman Fürtner
Österreich Süd/Mitte



Andreas Buttinger
Österreich Nord/Ost



Thomas Bögl
Österreich Mitte

DEUTSCHLAND



Kundendienst-Innendienst:



Emanuel Mayringer
Tel.: +49 8544 974-529
emanuel.mayringer@wintersteiger.at

Kundendienst-Außendienst:



Gottfried Floss
Deutschland Südost



Michael Gnas
Deutschland Südwest



Helmut Weigkricht
Deutschland Nord



Schweiz



Kundendienst-Innendienst:



Reinhard Rachbauer
Tel.: +41 41 780 23 05
reinhard.rachbauer@wintersteiger.at

Kundendienst-Außendienst:



Patrick Nydegger
Westschweiz deutsch



Linus Blättler
Westschweiz französisch



Peter Gsell
Mittelland



Paul Schlegel
Ostschweiz

46 Kundendienstmitarbeiter im Alpenraum.

Durch unser dichtes Netz an Kundendienst-Außendienstmitarbeiter können die benötigten Arbeiten und Leistungen innerhalb kürzester Zeit erledigt werden. Unser Kundendienst ist ein wichtiger

Bestandteil für die außerordentliche hohe Verfügbarkeit Ihrer Maschinen, damit Ihr Geschäftsmodell langfristig und nachhaltig erfolgreich ist. Ihre Werkstatt ist bei uns in guten Händen - überzeugen Sie sich!

Ihr
Reinhard Pfeffer
Leitung Kundendienst Division SPORTS



Neuer Kundendiensttechniker für Deutschland Südwest Michael Gnas wechselt zu WINTERSTEIGER.



Nach 22 Jahren Berufspraxis als Servicetechniker bei der Fa. Reichmann & Sohn in Weissenhorn hat Michael Gnas per 1. April zu WINTERSTEIGER gewechselt und wird in Zukunft unsere Kunden in den Gebieten Deutschland Südwest (PLZ 53-56, 6, 7, 88, 89) betreuen.

Michael Gnas ist wohnhaft in Oberroth (Landkreis Neu-Ulm), 42 Jahre alt, verheiratet und hat 2 Kinder. In seiner langen Berufslaufbahn konnte sich Michael fundierte

Kenntnisse in den Bereichen Elektromaschinenbau, Pneumatik, Steuerung und mechanische Abläufe in Maschinen aneignen und bringt durch seine Serviceeinsätze in ganz Europa und USA sehr viel Erfahrung mit. Zudem gilt Michael in allen Skiservice-Fragen als kompetenter Partner bei Sporthändlern und Skiwerkstättenbetreiber.

„Mit Michael verstärken wir unseren Technischen Kundenservice in Deutschland auf insgesamt 4 Personen und können somit

noch schneller und näher bei unseren Kunden sein“, freut sich Peter Maniak, Verkaufsleiter für Deutschland, über die Entscheidung von Michael Gnas

Individuell abgestimmte Finanzierungen

WINTERSTEIGER unterstützt Sie bei Investitionsentscheidungen mit ganzheitlicher Beratung. Als ersten Schritt erstellen wir für Ihr Projekt - basierend auf Ihren Anforderungen - ein Wirtschaftlichkeitskonzept. Zudem bieten wir Ihnen individuell abgestimmte Finanzierungsvarianten wie z.B. Leasing, Miete oder Miete pro servicerter Einheit (vorbehaltlich einer positiven Bonitätsprüfung).

Zur optimalen Ausnutzung der steuerlichen Einsparungsmöglichkeiten informieren wir Sie nachfolgend über erhöhte, vorzeitige Abschreibungsmöglichkeiten von Investitionsgütern bzw. verfügbare Förderungen.

ÖSTERREICH:

Das Steuerreformgesetz (StRefG) 2009 sieht neben Entlastungen in der Einkommenssteuer, beim Gewinnfreibetrag und in steuerlichen der Geltendmachung von Spenden Entlastungen für Unternehmen in Form einer vorzeitigen Abschreibung in der Höhe von 30 % für körperliche Wirtschaftsgüter (Maschinen und Geschäftsausstattung) des Anlagevermögens vor. Maßgeblich ist dabei der Zeitpunkt der Anschaffung / Herstellung und nicht, wie bisher, der Zeitpunkt der Inbetriebnahme. Von der Vergünstigung ausgenommen sind Grundstücke und Gebäude sowie Kraftfahrzeuge.

Beispiel (Nutzungsdauer des Anlagegutes 5 Jahre)					
Anschaffungskosten	EUR	100000			
Nutzungsdauer	Jahre	5			
AfA			Vergleich alt		
1. Jahr	30%	30000	20%	20000	
2. Jahr	20%	20000	20%	20000	
3. Jahr	20%	20000	20%	20000	
4. Jahr	20%	20000	20%	20000	
5. Jahr	10%	10000	20%	20000	
	100%	100000	100%	100000	

Das StRefG 2009 wurde am 11.03.2009 im Bundestag beschlossen, für Detailinformationen und den Zeitpunkt des Inkrafttretens sprechen Sie bitte mit Ihrem Steuerberater!

SCHWEIZ:

Variante 1: Degressive Abschreibung
1. Jahr: 40 % Abschreibung vom Anschaffungswert (Beispiel 200.000 – 40 % = 120.000)
2. Jahr: 40 % Abschreibung vom Buchwert (Beispiel 120.000 – 40 % = 72.000)
3. Jahr: 40 % Abschreibung vom Buchwert (Beispiel 72.000 – 40 % = 43.200) usw.

Variante 2:
Lineare Abschreibung von 20% vom Anschaffungswert pro Jahr.

DEUTSCHLAND:

Die Anwendung der vorzeitigen Abschreibung in Deutschland ist degressiv ausgeprägt (AfA = jeweils 25 % p. a. vom Restwert) und stellt sich wie folgt dar:

Beispiel (Nutzungsdauer des Anlagegutes 10 Jahre)					
Anschaffungskosten	EUR	100000			
Nutzungsdauer	Jahre	10			
	AfA degressiv	25%	AfA linear	10%	Vergleich
	Buchwert EUR	AfA EUR	Buchwert EUR	AfA EUR	AfA alt
Anfang Jahr 1	100000		-	-	10000
Ende Jahr 1	75000	25000	-	-	10000
Ende Jahr 2	56250	18750	-	-	10000
Ende Jahr 3	42188	14063	-	-	10000
Ende Jahr 4	31641	10547	-	-	10000
Ende Jahr 5	23730	7910	-	-	10000
Ende Jahr 6	17798	5933			10000
Ende Jahr 7	13348	4449	13348		10000
Ende Jahr 8			8899	4449	10000
Ende Jahr 9			4449	4449	10000
Ende Jahr 10			0	4449	10000

Im 8. Jahr der Nutzungsdauer kann, wirtschaftlich sinnvoll, von der degressiven auf die lineare Abschreibung gewechselt werden.

Verletzungsgefahr des Kniegelenks bei jährlichem Bindungscheck um 50 % geringer!

Mit einem jährlichen, professionellen Bindungscheck können Skiunfälle mit Knieverletzungen um die Hälfte reduziert werden. Dies ergab eine aktuelle Studie des Österreichischen Skiverbandes in Zusammenarbeit mit dem Institut für Sportwissenschaft der Universität Innsbruck.

Frauen sind laut dieser Studie besonders gefährdet: Mehr als die Hälfte aller Verletzungen am Kniegelenk betreffen Frauen zwischen 15 und 59 Jahren – Tendenz steigend. Dabei haben weibliche Skifahrerinnen, deren Bindungscheck länger als ein Jahr zurückliegt, ein Risiko zu tragen, das doppelt so hoch ist wie bei Frauen mit einer vom Fachmann neu eingestellten Bindung. Der jährliche Skiservice mit Bindungskontrolle wird daher vom Österreichischen Skiverband und vom Institut für Sportwissenschaften der Universität Innsbruck dringend empfohlen. Besondere Sorgfalt sollte in diesem Zusammenhang auch auf die passende und vor

allem korrekt eingestellte Skiausrüstung von Kindern gelegt werden. Durch die sich rasch ändernden Gewichts- und Körpermaße ist ein jährlicher Bindungscheck unverzichtbar für die Sicherheit der Kinder.

Der Sporthändler nimmt als erster Ansprechpartner eine wichtige Rolle ein: Er kann mit seiner Fachkompetenz im Bereich Bindungseinstellung einen großen Beitrag zur Sicherheit auf den Pisten leisten. Und zudem mit jeder elektronischen Bindungseinstellung gutes Geld verdienen – so profitieren beide Seiten. Denn noch immer gilt: Mit einer professionell eingestellten Bindung erlebt man mit Sicherheit mehr Skivergnügen.

Informieren Sie sich bei WINTERSTEIGER über aktuelle Normen, haftungsrechtliche Aspekte und Schutz vor Regressansprüchen. Detaillierte Informationen finden Sie auch in den gültigen ISO-Normen der jeweiligen Nation.

Österreich, Deutschland, International:
www.on-norm.at im Internet-Browser eingeben, dann unter „Produkte & Services“ das Feld "Shop" anklicken. Im Bereich SHOP in "suchen nach" z.B. ÖNORM für österreichische Normen, DIN für deutsche Normen bzw. ISO für internationale Normen wählen und entsprechenden Suchbegriff eingeben (z.B. 11088 oder 13993).

Schweiz:
Informationen unter www.bfu.ch

WINTERSTEIGER informiert und unterstützt Sie gerne beim Umtausch Ihres alten Gerätes und bietet individuelle Finanzierungsangebote.



Speedtronic Pro

Drivetronic