

# WINTERSTEIGER NEWS



## Werter WINTERSTEIGER Partner!

Wie im Flug ist die Wintersaison vergangen und in den nächsten Wochen wird der Frühling Einzug halten. Lange mussten wir diesmal auf den Winterstart warten, doch nach Weihnachten ist der Schnee in den Zentralalpen dann schließlich in Hülle und Fülle gefallen. Leider entsprechen die Schneemengen nicht immer unseren Wünschen – so war die Menge der weißen Pracht auch in dieser Wintersaison in manchen Regionen nicht ideal für das Wintersportgeschäft. Wenig Schnee bedeutet meist nur eingeschränkte Möglichkeiten zum Skilauf und viel Arbeit in den Servicewerkstätten. Viel Schnee kann die Skilaufmöglichkeiten aber auch beeinträchtigen. Bei guten Schneebedingungen treten meistens weniger Beschädigungen bei Ski und Snowboards auf, was einen geringeren Bedarf an Skiservice zur Folge hat. Auf Schwankungen dieser Art müssen sich deshalb alle Anbieter in den Tourismusgebieten einstellen. Das bedeutet vor allem, längerfristig zu denken und zu planen, um möglichst flexibel auf diese Schwankungen reagieren zu können. WINTERSTEIGER unterstützt Sie dabei.

Zum Beispiel mit der neuen Mercury als Einstieg in die Oberklasse des automatischen Skiservice. Die Mercury kann sehr individuell nach den Bedürfnissen des jeweiligen Servicebetreibers zusammengestellt werden. So lassen sich beispielsweise die Module Stein, Disc und Polier individuell miteinander kombinieren. Lesen Sie mehr dazu in dieser Ausgabe der WINTERSTEIGER News.

Außerdem erwarten Sie interessante Berichte von Kollegen, die ihre Shops, Depots und Werkstätten umgebaut oder modernisiert haben, um den Wintersportlern noch mehr Service bieten zu können.

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

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

Ihr  
Wolfgang Berghammer



Seite 6



### 36 neue "Disco"- Besitzer

Seite 8



### Lokalpatrioten aus Überzeugung

Seite 10



### Step by Step zum großen Erfolg

Seite 16



### Die Champions League der Depotschränke

Seite 17



### Gesamtkonzept für internationale Gäste

Seite 19



### Bootfitting als Kunden- bindungs-Faktor

Seite 23



### Event 10 Jahre WINTER- STEIGER Schweiz AG

## Besuchen Sie uns:

- **PROWINTER Bozen**  
18. bis 20. April 2012, Stand D26/01
- **FRÜHJAHRSMESSE mit Gebrauchtmaschinenausstellung**  
22. bis 24. Mai 2012, Ausstellungshalle, Zentrale Ried





# Mercury

## Ihr Einstieg in die Oberklasse.

### Automatische Service-Station für Ski und Snowboards.



Produktfilm  
Mercury

Mit der Mercury öffnet Ihnen WINTERSTEIGER den Einstieg in die Oberklasse. Egal ob Race-Carver, All Mountain oder Rocker, der automatisierte Serviceablauf der Mercury ermöglicht bis zu **30 perfekt getunte Paar Ski pro Stunde**.

Verlassen Sie sich darauf, dass sich diese hohe Leistungsfähigkeit schnell herumsprechen wird. Planen Sie deshalb schon eine Erhöhung Ihrer Umsatzzahlen.

#### Die Summe Ihrer Vorteile:

##### Genau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt

- Flexible Kombination der Module Stein, Disc und Polier
- Große Auswahl an Verbrauchsmaterialien
- Äußerst geringer Platzbedarf

##### Perfekter Service – mehr Verkaufsumsatz

- Exakte und klare Belagstruktur
- Schärfste Kanten mit langer Haltbarkeit
- Perfekt polierte Unterkanten im Schaufel- und Endbereich

##### Effizienter & ökonomischer Betrieb

- Saugerloses Schleifen aller Arten von Ski und Snowboards
- Lange Standzeiten der Schleifwerkzeuge
- Hoher Bedienkomfort und Arbeitssicherheit durch geschlossenes System

## Genau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt.

Die variable Konzeption der Mercury erlaubt eine punktgenaue Abstimmung auf Ihre Wünsche. Wählen Sie aus einem breiten Spektrum an Möglichkeiten zur individuellen Gestaltung Ihrer Maschine:

- 2 Beschickungsvarianten: Manuell (M) oder mit Ladeinheit (L)
- Flexible Kombination der drei Module Stein (s), Disc (d), Polier (p)
- Große Auswahl an Verbrauchsmaterialien
- Geringer Platzbedarf



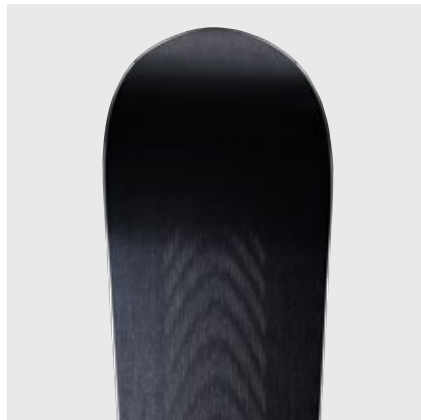
Mercury M sd (Manuell, Module Stein, Disc)



Mercury L sdp (Ladeinheit, Module Stein, Disc, Polier)



# PRODUKTNEUHEIT



## Perfekter Service – mehr Umsatz.

- Exakte, klare Struktur
- Schärfste Kante mit langer Haltbarkeit
- Polierte Unterkante im Schaufel- und Endbereich

**Unabhängige Experten bestätigen den Mercury-Effekt: beste Drehfreudigkeit und optimaler Kantengriff für mehr Fahrspaß und Sicherheit auf der Piste.**

### Stein Modul

- Längere Standzeit durch oszillierenden Stein
- Druckkurven für gleichmäßigen Abtrag – abgestimmt auf die Skigeometrie
- Präzises Schleifen bis in die Schaufel durch Schwebestellung
- Nahezu grenzenlose Strukturvielfalt
- Optionale Racingpakete

### Disc Modul

- Seiten- und Unterkantenschliff mit Ceramic Disc Finish – die Technologie der Skihersteller und Rennabteilungen
- Schärfste Kante durch präzise Kantengeometrie
- Geringer und konstanter Abtrag
- Softstart und Schwebestellung für harmonisches Schliffbild
- Individuell verstellbare Seiten- und Unterkantenwinkel

### Polier Modul

- Die perfekte Ergänzung zum Disc Modul
- Polierte und entschärfte Unterkante im Schaufel- und Endbereich
- Optisch perfekte Unterkante – ohne Nacharbeit
- Einstellbare Neigungen



## Effizienter & ökonomischer Betrieb.

- Keine Brücken, keine Sauger
- Kein Vorsortieren
- Verständlich einfache Bedienung
- Sicheres und sauberes Arbeiten



## Mercury – bis ins Detail erprobte Technologie!

Bereits vor der offiziellen Präsentation auf den Messen SIA Denver und ISPO München wurde die Mercury mit ihren flexiblen Modulen auf Herz und Nieren getestet. Sowohl im eigenen Testcenter als auch bei Kunden wie der Sporthütte Fiegl GmbH in Sölden oder der Future Service GmbH im Schweizerischen Flawil wurden mehr als 25.000 Paar Ski und 3.000 Snowboards in verschiedenen Testphasen geschliffen. Die Ergebnisse sprechen für sich.



**Alois Fiegl, Sporthütte Fiegl GmbH:**  
„Nach intensiven Tests und eingehender Qualitätskontrolle der Schleifergebnisse bei Belag und Kante sind wir von dieser neuen

Bearbeitungstechnologie für Ski und Snowboards voll überzeugt.“



**Erich Gähwiler, Future Service GmbH:**  
„Die neue Technologie der Mercury hat ihren Stammplatz in unserem Bearbeitungsablauf erobert. Seit

Dezember 2011 führen wir die finalen Bearbeitungen bei Belag und Kante ausschließlich mit dieser Technologie durch. Insbesondere der Kantenschliff mit der Kombination aus exakter Kantengeometrie der Ceramic Disc Technologie und Spitzen-/Endenpolierung ist so wie ich es mir wünsche.“



# PRODUKTNEUHEIT



[www.boot-doc.com](http://www.boot-doc.com)

## BootDoc steht für individuelle perfekte Lösungen und Konzepte rund um den Fuß.

- Fußanalysesysteme
- Einlagen
- Kompressions- / Sportstrümpfe
- Fittingtools und Equipment

Die BootDoc Produkte wurden entwickelt, um der Individualität des menschlichen Fußes und den anatomischen Gegebenheiten gerecht zu werden und eine optimale Lösung für den jeweiligen Kunden bereitstellen zu können.

**Dafür setzen wir hochtechnologische Materialien, Prozesse und Produkte ein und setzen Jahr für Jahr neue Maßstäbe!**



### BD Scan Station mit integriertem HRC Foto-System

Der schnellste Scanner am Markt ermittelt verlässlich genau Fußlänge und -breite, Fersenbreite sowie Belastungsverteilung. Eine Abdeckung der Füße erübrigt sich. Binnen Sekunden werden Einlagentyp und passender Schuhtyp festgestellt und bei Bedarf mit den Kundendaten gespeichert.

### BD Podoskop

Zuverlässige Ergebnisse liefert das einfach zu bedienende BD Podoskop, bei dem die optimale Fußform

mit modernster LED-Technologie genauestens festgestellt wird. Die einfachste Form der Fußanalyse für eine schnelle Bestimmung von Fußgewölbe und Belastung bietet der BD TFA mit integrierter Längen- und Breitenmessung.



### Die Wirkung einer zweiten Haut: BD Kompressionsstrümpfe

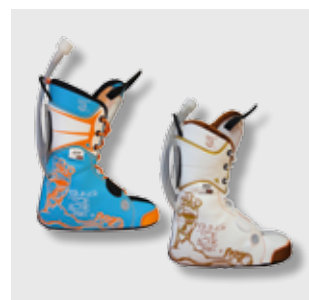
Für den Sommer- und Wintersport hat BootDoc Kompressionsstrümpfe in den Wadenbreiten schmal und weit im Programm. Die graduelle Konstruktion der „Performance Kompressionsstrümpfe“ fördert die Durchblutung der Beine der Sportler. Verstärkungen im Zehen- und Fersenbereich sorgen für einen besonders hohen Tragekomfort und eine nochmals verbesserte Schuhpassform. Mit den „Medium“ und „Merino“ Kom-

pressionsstrümpfen ergänzt BootDoc sein umfangreiches Sortiment und hat somit für jede Sportart den richtigen Strumpf parat.



### BD Einlagen: Neue Dimension der Individualisierung

Jeder Fuß ist individuell und verdient sich eine ebensolche Anpassung der Schuheinlagen, mit denen er in Berührung kommt. Deshalb geht man mit BootDoc nach Feststellung der passenden Grundpassform noch einen entscheidenden Schritt weiter. Mit dem BD 3 D Heater und dem BD Speed Heat für stark frequentierte Tage werden die ausgewählten Einlagen erhitzt und noch exakter an den jeweiligen Fuß angepasst.



### Neues Niederdruck-Schaumverfahren bei BD Schäuminnenschuhen

Die von BootDoc entwickelte Membrantechnologie im Bereich des Vorfußes garantiert ein einfaches Handling und die schnelle Anfertigung von Schäumsschuhen. Selbstregulierende Schaummengen und die Verwendung eines druckreduzierten Systems sorgen für einen problemlosen Einsatz bei allen Skischuuhärten.

## Neue Depot-Zutrittslösung: einfach, individuell und sicher.

**Die neue Depot-Zutrittslösung markiert einen weiteren Meilenstein innerhalb des WINTERSTEIGER-Produktsortiments: Sie ist äußerst bedienerfreundlich, individuell nutzbar und absolut sicher.**

In enger Kooperation mit Gladek Technik entwickelt, fügt sich die neue Zutrittslösung perfekt in die bestehende WINTERSTEIGER-Produktpalette ein. Das clevere „Autonome Depot“ ist für Winter- und Sommersportler gleichermaßen ideal und durch seine einfache Bedienbarkeit ein wahrer Zeitsparer – für Sie und für Ihre Kunden. Mit der neuen Depot-Zutrittslösung können Sie sich deshalb künftig auf das Wesentliche konzentrieren: Ihr Kerngeschäft!

### Die Vorteile im Überblick:

- 1. Einfach:** Der Kunde bedient das Kreditkarten-Terminal wie gewohnt.
- 2. Individuell:** Die Reservierung des auf Wunsch mit Heizung und Umluft ausgestatteten Depotplatzes ist äußerst bedienerfreundlich – der Kunde wählt entweder die Liftkarte oder einen individuellen vierstelligen Code, um das Depot zu reservieren. Anschließend wird der Kunde per Touch-Screen-Interface durch den gesamten Verleihprozess bis zum Bezahlen geführt – einfach und effizient.
- 3. Sicher:** Dank der Alarmanalge, die über das elektronische Schließsystem integriert ist, ist die Abwicklung absolut sicher.

### Was Sie bestimmt auch interessiert:

- Unbegrenzter Zugang zum Depot während der gesamten Mietdauer
- Optionale elektronische Türöffnung in den Depotraum
- Notstromversorgung des elektronischen Schließsystems bei Stromausfall möglich
- Multi Sprachauswahl über Touch-Screen
- Schrankreinigungsfunktion spart Zeit und Kosten
- Minimierung des administrativen Aufwands
- Stark reduzierte Lohnkosten durch die „autonome Depotlösung“
- Mit der neuen Depotvergabe- und Bezahlösung können Sie sich voll auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren



**Sehr gerne realisieren wir jede Art von Schranklösung nach Ihren individuellen Vorstellungen und Bedürfnissen. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!**



# Race NC – Qualität, die überzeugt!

**Allein im Jahr 2011 konnten zehn Stück Race NC am weltweiten Markt verkauft und damit die Gesamtabsatzzahl nahezu verdoppelt werden. Neben namhaften Skiherstellern vertrauen auch immer mehr Rennsportverbände auf die Rennlauf-Steinschleifmaschine von WINTERSTEIGER.**

Gleich vier Maschinen gingen nach Russland, zwei wurden in die USA exportiert. Kräftig nachgerüstet hat aufgrund der positiven Erfahrungen der Skihersteller Atomic. Während in Altenmarkt bereits drei Race NC im

Einsatz sind, wurde eine weitere Maschine für Salomon/Atomic Russland angeschafft.

Der Schweizer Skiverband setzt in den nordischen Bereichen Langlauf und Skisprung künftig die Race NC ein. In einem speziell ausgerüsteten LKW wird sie als fahrende Werkstatt die Nordischen Sportanlässe in Europa begleiten. „Im Vergleich zum bisher verfügbaren Gerät wird das wie ein Umstieg vom Mini Cooper in den Rolls-Royce“, betonte Disziplinenchef Hippolyt Kempf.



Auch Head verstärkt seine Rennabteilung der Alpinen mit einer Race NC. „Die Reproduzierbarkeit der Strukturen und die einfache Bedienbarkeit dieser Maschine waren für unsere Investitionsentscheidung ausschlaggebend“, so Race Department Director Rainer Salzgeber.

## Die Race NC – User:

- Alewalds, Stockholm / SE
- Atomic, Altenmarkt / AT (Langlaufproduktion)
- Atomic, Altenmarkt / AT (Rennlauf Nordisch)
- Atomic, Altenmarkt / AT (Rennlauf Alpin)
- Atomic / Salomon, Moskau / RU
- Deutscher Skiverband, Bad Reichenhall / DE
- Dynastar / Rossignol, Sallanches / FR

- Fischer Sports, Ried / AT (Rennlauf Alpin)
- Foss Sport, Oslo / NO
- Head, Kennelbach / AT (Rennlauf Alpin)
- Norwegischer Skiverband, Holmenkollen / NO
- Olav Stuveseth, Krokstadelva / NO
- Österreichischer Skiverband, Neukirchen a. G. / AT
- Russischer Skiverband, Otepää vald Valgamaa / EE

- Russische Biathlon Union, Krasnaya Polyana / RU
- Ski Club Vail, Vail / USA
- Sport Thoma, Lincoln / USA
- STC Balabanovo, Balabanovo / RU
- Stefano Vuerich, Predazzo / IT
- Swissski - Schweizer Skiverband / CH (Rennlauf Nordisch)

# Bilanz mit Glanz für Trimjet

**Zum Verkaufsschlager in Deutschland hat sich die automatische Kantenschleifmaschine Trimjet entwickelt. In den Jahren 2010 und 2011 wurden jeweils 21 Maschinen verkauft.** Auch die Skifirmen Blizzard/Jetzdorf und Völkl/Straubing setzen für das Service ihrer Renn- und Testski die Trimjet ein. Nachdem Blizzard im Testcenter Sölden auch das Service für Nordica und K2 übernahm, zeigten sich auch diese Skimarken von der Ceramic Disc Technologie der Trimjet nachhaltig überzeugt.



## Martin Voigt, Snowboard & Skicenter Zugspitzplatt:

„Wir haben die Trimjet seit November 2010 im Einsatz und sind seither frei von Reklamationen. Neue Ski werden vor dem Verleiheinsatz stets mit dieser einfach zu bedienenden Maschine präpariert. Das Schleifergebnis ist einfach perfekt! Standzeit und Kantenschärfe liegen um ein Vielfaches über dem Bandschliff. Wir erzielen Mehrumsätze durch Weiterempfehlungen. Selbst kritische Kunden sind vom Schleifergebnis überzeugt.“

## Bernd Knabner, Sport Knabner GmbH, Tettau:

„Ausschlaggebend für die Anschaffung der Trimjet war die Erhöhung der Servicequalität. Die herkömmliche Bandschleiftechnologie war diesbezüglich nicht mehr hilfreich. Mit der Trimjet gleichen die Ergebnisse nun einem neuausgelieferten Ski. In Verbindung mit der tatkräftigen Unter-

stützung der WINTERSTEIGER Servicetechniker haben wir einen Standard erreicht, der uns hochzufriedene Kunden beschert.“

## Ludwig Schwinghammer, Sport Schwinghammer, Reisbach:

„Wir waren zwei Jahre lang auf der Suche nach einer geeigneten neuen Kantenschleifmaschine. Sie sollte folgende Anforderungen erfüllen:

- Ein blitzsauberes Produkt als Ergebnis
- Einfache Bedienung und Handhabung
- Unkomplizierte und individuelle Winkleinstellungen
- Rasche und komfortable Reinigung
- Geringe Menge an Verschleißmaterial
- Keine Bindungsbrücke
- Automatischer Vorschub



Mit der Trimjet haben wir eine Maschine gefunden, die unsere Erwartungen sogar übertrifft. Mit nur einem Satz Disc-Scheiben sind 13.000 Schleifvorgänge möglich. Unsere Kunden im Service und Verleih sind begeistert. Der Ski verschneidet nicht und lässt sich bei besserem Kantengriff noch leichter drehen. Bei rund 1.500 Verleih-Vorgängen ist für uns das schnelle und flexible Arbeiten mit der Trimjet von besonderer Bedeutung. Außerdem können wir eiligen Kunden einen Quickservice anbieten: das Kantenschleifen

und Wachsen binnen zehn Minuten. Mit der Anschaffung der Trimjet machen wir dem Motto „Der Service macht's“ alle Ehre.

## Holger Dörsam, Sport 65, Weinheim:

„Die Stärke der Trimjet liegt darin, dass die Ski trotz sehr scharfer Kanten nicht verschneiden und leicht drehen. Zudem bleibt die Schärfe der Kanten länger erhalten. Diese Kombination ist für unsere Kunden ein spürbarer Gewinn. Durch die geringe Abnahme beim Schleifvorgang können auch Leihski öfter als früher geschliffen werden.“

## Franz Bartler, Sport Bartler, Brigachtal:

„Unsere Kunden honorieren die mit der Trimjet erzielte Qualitätssteigerung im Skiservice. Durch die Präzision der Kante drehen die Ski leichter, es gibt kein Verschneiden der Ski und auf harter Piste profitieren unsere Kunden vom optimalen Kantengriff. Die Standzeit der Kantenschärfe schafft ein weiteres Plus.“

## Franz-Josef Modlmair, INTERSPORT Modlmair, Neuötting:

„Mit der Anschaffung der neuen Trimjet konnten wir unsere Qualität des Kantentunings nochmals steigern. Zufriedene Kundenreaktionen auf unseren Service sprechen für sich. Das Schleifergebnis und der automatische Vorschub der Trimjet begeistern uns.“

## Jupp Brocks, Sport Brocks, Coesfeld:

„Wir sind langjähriger User der Trimjet und können uns auf perfekte Kantenqualität verlassen. Durch die automatische Bearbeitung von Seiten- und Unterkanten sparen wir wertvolle Zeit und Manpower. Mit dieser Maschine können wir unsere hohen Servicedurchsätze bewältigen und gleichzeitig die Erwartungen unserer Kunden erfüllen.“





# 36 neue „Disco“-Besitzer!

WINTERSTEIGER freut sich über 36 neue Discovery-User in der Saison 2011/12 (siehe Auflistung). Mit etwa 550 verkauften Modulen ist die Discovery der erfolgreichste Schleifautomat am Markt. Knapp 900 Automaten weltweit machen WINTERSTEIGER zur klaren Nr. 1.

## Discovery SSF

Mottolino Dr. Rent, IT – Livigno  
Franz Stock, AT – Finkenberg

1 Intersport Eybl, AT – Vösendorf

2 Sport Bauer-Fiausch GmbH, AT – Saalbach

Sport Schober GmbH, AT – Bad Gastein  
Icelandic, USA – Denver

## Discovery SS

3 Peter Gumpold GmbH, AT – Hinterglemm

4 Sport Fankhauser, AT – Hippach

5 Sport H&N Moser OHG, AT – Reith i.A.

Sport Holzner GmbH, AT – Obertauern  
Morgins Sports, CH – Morgins  
Neige Aventure, CH – Haute Nendaz  
Alpine Base & Edge, USA – Boulder

## Discovery SF

Skiverleih & Service Siegfried, IT – Obereggen

Ski- und Velocenter, CH – Niederwangen

## Discovery S

Hofherr Schiverleih GmbH, AT – Lermoos

6 Intersport Schneider, AT – Altenmarkt / Zauchensee

7 Sport Bründl, AT – Alpincenter Kitzsteinhorn

8 Sport Bründl, AT – Kaprun

9 Sport Friedrich GmbH, AT – St. Michael

10 Sport Heugenhauer, AT – Saalbach Vorderglemm

11 Sport Mathis GmbH & Co KG, AT – Hohenems

12 Sports & More Unterwurzacher GmbH, AT – Wald im Pinzgau

13 Walch Skiservice OG, AT – Lech

Dany Sports, CH – Marly

Theytaz Sports, CH – Les Collons

Krieger Sport, CH – Huttwil

V-Sport, CH – Regensdorf

Sport u. Freizeit, CZ – České Budejovice

Intersport Wanninger, DE – Bad Kötzting

Bob's Skiservice, DE – Straubing

14 Ski Rebi, DE – Albstadt

Snow Sports, FR – Les Menuires

Alpin Center GmbH, IT – Seis

Sport Edoardo, IT – Colfosco Alta Badia

Gorsuch, USA – Aspen



Discovery S



1



2



3



4

## Herzlich willkommen in der „Disco-Family“



5



6



7



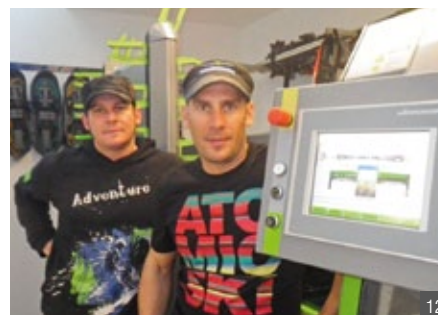
8



9



10



11



12





Discovery SF/SS

Discovery SSF/PSF/SSS

Discovery PSSF

## Hans Hofer, Rennservice-Chef von IS Bründl, über die Vorzüge der Discovery

„Sehr praktisch und hilfreich ist zum Beispiel das Paternostersystem zur automatischen Be- und Entladung der Ski. Das System ist für insgesamt 16 Ski konzipiert und nimmt uns viel Arbeit ab. Unsere Mitarbeiter können sich jetzt verstärkt um die Kunden im Geschäft kümmern oder Arbeiten in der Werkstatt erledigen.

Ein weiteres großes Plus ist die einfache Bedienbarkeit der Maschine. Über einen Touch-Screen können die Schleifprogramme schnell und unkompliziert ausgewählt werden, sodass sowohl unsere Fachkräfte als auch die Saisonangestellten problemlos damit arbeiten können.

Auch die automatische Laservermessung, durch die das Vorsortieren der Ski komplett entfällt, ist ein großer Vorteil der Discovery. Egal ob kurze oder lange, breite oder dünne Ski: Wir können jetzt alle in beliebiger Reihenfolge in die Maschine geben. Das ist schon eine deutliche Zeitersparnis für uns, die im Tagesgeschäft absolut spürbar ist.

Besonders hervorheben möchte ich außerdem den perfekten Strukturschliff, den wir mit der Discovery erreichen. Die Rückmeldungen dazu sind immer sehr positiv. Das kommt sicherlich auch daher, dass die Weltcup-Erfahrungen von WINTERSTEIGER direkt an unsere Kunden weitergegeben werden. So sind alle immer topinformiert.“



8

## IS Rebi: Discovery S für alle Leistungsklassen

**Intersport Rebi auf der Schwäbischen Alb arbeitet seit 2011 mit der Discovery S. WINTERSTEIGER sprach mit Mitinhaber Bernhard Reichenberger und Werkstattleiter Walter Neusch über ihre erste Saison mit der vollautomatischen Serviceanlage und eine Kantenschärfe, die es in sich hat.**

**WINTERSTEIGER:** Herr Reichenberger, was hat Sie dazu bewogen, 2011 auf eine WINTERSTEIGER Discovery S umzusteigen?

**Bernhard Reichenberger:** Unsere Erwartungshaltung gegenüber einer neuen Maschine war grundsätzlich sehr hoch. Bevor die Entscheidung zugunsten der Discovery S gefallen ist, haben wir die Punkte notiert, die uns bei einer Maschine besonders wichtig sind. Das waren zum einen technische Merkmale wie das Kantentuning und wirtschaftliche Aspekte wie ein möglichst ökonomischer Betrieb der Maschine. Wichtig waren uns außerdem kontinuierliche und steuerbare Ergebnisse mit hoch angesetzten Qualitätsmerkmalen, die unsere Marktführerschaft in der Region unterstreichen und eine erfolgreiche Bewerbung unseres Services sicherstellen sollten.

**WINTERSTEIGER:** Und wie bewerten Sie jetzt, gegen Ende der ersten Schleifsa-

son, Ihre Erfahrungen mit WINTERSTEIGER und der Discovery S?

**Bernhard Reichenberger:** Die Entscheidung war absolut richtig – ja, man kann sagen, wir sind begeistert! Sowohl die Ergebnisse, die mit der Discovery erzielt werden, als auch die hervorragende Kommunikation mit WINTERSTEIGER haben uns absolut überzeugt. Wenn Bedarf war, wurde seitens WINTERSTEIGER sehr schnell reagiert und auch der Kundendienst ist einfach erstklassig. An die neue Kantenschärfe des Disc-Verfahrens mussten wir uns aber erst herantasten – auch im Sinne unserer Kunden. So konnten wir dann sowohl unsere „Normalskifahrer“ als auch unsere Experten, die teilweise in Skirennen unterwegs sind, optimal bedienen. Was sich besonders bewährt hat, war die gute Vorab-Einschulung im Werk Ried und eine weitere Praxisschulung bei einem Händlerkollegen in München. Dadurch konnten wir sofort nach Inbetriebnahme erfolgreich wegstarten.

**WINTERSTEIGER:** Herr Neusch, welche Erfahrungen haben Sie als direkter Bediener mit der Discovery S gemacht, was gibt es besonders zu erwähnen?

**Walter Neusch:** Für uns ist natürlich in erster Linie wichtig, dass wir unseren Kunden den bestmöglichen Service bieten

können. Und ich kann nur sagen: es gab keinerlei Reklamationen. Besonders gut wurde das Kantentuning angenommen,

Reaktion – das wünscht man sich von einem kompetenten Partner.



Von links nach rechts: Walter Neusch, Markus Bohnenstengel, Bernhard Reichenberger.

das allen Leistungsklassen optimal gerecht wird. Positives Feedback haben uns unsere Kunden auch zum hervorragenden Fahrzustand unseres Leihski-Parks gegeben. Die Präzision der Discovery hat uns wirklich begeistert und der nahezu störungsfreie Lauf war beeindruckend. Und wenn wir einmal Hilfe brauchten, war der WINTERSTEIGER-Service sofort zur Stelle. Einfache Kommunikation und schnelle

**WINTERSTEIGER:** Herr Reichenberger, Herr Neusch, herzlichen Dank für das interessante Gespräch und noch viele erfolgreiche Saisonen mit Ihrer Discovery S.





## Qualität aus Österreich ist Trumpf in Bad Gastein. Sport Schober: Lokal-Patrioten aus Überzeugung

**Hier bedient noch der Chef persönlich:** Bei Sport Schober in Bad Gastein wird großer Wert auf Kundennähe und beständige Qualität gelegt. Seit vielen Jahren setzt das Team dabei auf die Produkte von WINTERSTEIGER – von der Easyrent Verleihsoftware bis zur Serviceanlage. Warum er auf österreichische Produkte vertraut und noch selbst im Geschäft steht, erklärte Eigentümer Johann Schober im Gespräch mit WINTERSTEIGER.

1987, als die Stubnerkogelbahn neu gebaut wurde, eröffnete Johann Schober seinen ersten kleinen Skiverleih mit

bedientem Depot. Der gelernte Tischler verantwortete das Geschäft damals noch als Pächter und erkannte sehr früh, dass das Thema Verleih in Zukunft eine große Rolle im Wintersport spielen wird. So entwickelte sich der Skiverleih von Johann Schober dann auch optimal: Von ursprünglich 360 Paar Ski steigerte man sich auf 1.800 Paar Verleihski an nur einem Standort.

### **Mit Qualität und Beständigkeit zum Erfolg.**

Besonders viel Wert legt Johann Schober schon immer auf qualifizierte und motivierte Mitarbeiter. Findet er solche

Mitarbeiter erst einmal, liegt ihm viel daran, diese auch im Betrieb zu halten. So ist es auch nicht weiter verwunderlich, dass ihm in seinem Betrieb auch heute noch zwei Mitarbeiter der ursprünglichen Mannschaft von 1987 tatkräftig zur Seite stehen. „Wir sind sehr stolz darauf, dass uns unsere Mitarbeiter jede Saison aufs Neue treu bleiben, obwohl wir ein reines Wintergeschäft betreiben“, freut sich Johann Schober über die Beständigkeit innerhalb seiner Truppe.

Ein wichtiges Jahr für Johann Schober und sein Team, das Jahr 2000: Der große Umbau der Stubnerkogelbahn wurde umgesetzt, im Zuge dessen erhielt Sport

Schober zusätzliche Fläche für Warenlager und Skiverleih. Auch ein selbstbedientes Skidepot für 900 Paar Ski und 720 Skischuhe wurde eingerichtet. Schon damals war man sich bei Sport Schober allerdings sicher: Dieser Erweiterung wird bald die nächste folgen, denn der Standort Bad Gastein entwickelte sich nach wie vor rasant.

### **Ausbau und Blick in die Zukunft.**

So stand einige Jahre später schon das nächste Projekt vor der Tür: Die Bergbahnen erwarben das Grundstück einer ehemaligen Remise, direkt an der Talstation gelegen, auf dem 2011 mit einer



Johann Schober: „Die langjährige Zufriedenheit, der ausgezeichnete Service und die gleichbleibend hohe Qualität machen WINTERSTEIGER zum perfekten Partner für uns.“





Erweiterung von Sport Schober begonnen werden konnte. In Zusammenarbeit mit dem Hofgasteiner Architekturbüro VANDEALPS und der Gasteiner Tischlerei RUDIGIER entstand ein zeitloses und geradliniges Projekt. „Eine moderne Architektur, die auch nach Jahren noch aktuell ist, und eine effiziente Niedrigenergiebauweise waren mir besonders wichtig“, unterstreicht Johann Schober. Im Innenraum wurden hochwertige Materialien wie Olivenholz mit Akazie, Edelstahl und Steinböden verarbeitet, die für eine angenehme Raumatmosphäre sorgen. Das gesamte Gebäude wurde außerdem mit einem Bussystem ausgestattet, um Licht, Heizung und Belüftung optimal steuern zu können. Die verbrauchte Raumluft wird mit Hilfe eines innovativen Lüftungssystems abgesaugt, gefiltert und anschließend wieder dem Heiz-Belüftungskreislauf zugeführt. Dieses System basiert auf einem effizienten und energiesparenden Luftwärmetauscher, der die Betriebskosten für die Zukunft überschaubar macht.

#### Easyrent-Kunde seit 22 Jahren.

„Was die Verleihsysteme betrifft, kam für mich nur WINTERSTEIGER infrage. Wir hatten ja die WINTERSTEIGER-Produkte schon vorher viele Jahre im Einsatz und waren immer sehr zufrieden damit. Das Design, die Funktionalität und Übersicht haben mir sehr zugesagt und passen auch vom Stil her perfekt in unser neues Geschäft“, zeigt sich Johann Schober begeistert. „Auch bei den Schuhtrocknern vertraue ich voll und ganz auf WINTERSTEIGER. Ich hatte in meinem vorigen Geschäft 17 Jahre alte Schuhtrockner von WINTERSTEIGER im Einsatz und diese sehen heute noch absolut top aus. Außerdem funktionieren sie so ausgezeichnet wie am ersten Tag“, ergänzt der Chef.

Sport Schober verwendet seit 1990 die Easyrent Verleihsoftware und hat mit seinen Ideen wesentlich dazu beigetragen, Easyrent stetig weiterzuentwickeln. Auch sein zweites Geschäft in Sportgastein und sein Büro im privaten Eigenheim hat Johann Schober mit Easyrent vernetzt. Eine Anbindung an das bestehende Warenwirtschaftssystem ist dank der zahlreichen Easyrent-Schnittstellen über Medeas problemlos möglich. „Mir gefällt die intelligente und einfach zu bedienende Softwareoberfläche sehr gut. Außerdem ist immer ein schneller Verleihablauf gewährleistet“, so Schober.

#### „Ohne vollautomatischer Serviceanlage geht's nicht mehr“.

In den alten Räumlichkeiten der damals nur 45 m² kleinen Servicewerkstatt gab es keinen Platz für einen Schleifautomat. Beim damaligen Schleifaufwand von 13.000 bis 17.000 Ski pro Saison konnten deshalb nur manuelle Schleifmaschinen im Schichtbetrieb verwendet werden. Ein generelles Auslagern des Skischleifens wollte Johann Schober aufgrund



des großen Mehraufwands vermeiden. Im neuen Gebäude wurde die 200 m² große Servicewerkstatt nun in den 1. Stock verlagert und ist mittels eines 2-Tonnen-Lastenaufzugs mit dem Erdgeschoss

verbunden. Die Verleihski werden mit dem üblichen, aus der Lebensmittel- und Skiindustrie stammende Transportwagen, zwischen dem Verleihbereich im



Erdgeschoss und dem Serviceautomaten im ersten Obergeschoss hin- und hertransportiert.

#### Discovery SSF für starke Tage.

Was die Kundenstruktur von Sport Schober betrifft, so handelt es sich zu ca. 75 Prozent um Wochengäste, die sich die Ski von Samstagnachmittag bis Sonntagabend ausleihen. Die Verleihpalette beinhaltet keine Standard-Ski, sondern beginnt beim Komfort-Ski für gute Skifahrer, Sport-Ski für Erfahrene und sportliche Exklusiv-

leistungsstarke WINTERSTEIGER Discovery SSF. „Früher war ich ein Gegner von Automaten, wenn man aber eine gewisse Unternehmensgröße erreicht hat, geht's ohne eine vollautomatische Skiserviceanlage wie der Discovery SSF einfach nicht mehr“, resümiert der Eigentümer.

#### „Nicht das Skifahren neu erfinden“.

„Ich möchte nicht das Skifahren neu erfinden, sondern unseren Gästen das Skifahren so einfach wie möglich machen“, betont Johann Schober. „Während der Saison stehen wir deshalb sieben Tage die Woche von 8 Uhr bis 18 Uhr zur Verfügung.“

Der Winterurlaub ist für die Skigäste oft die wertvollste Zeit im Jahr. Keine Frage, dass Johann Schober seinen Gästen deshalb nur beste Qualität bieten möchte. „Darum ist es für mich auch selbstverständlich, dass ich aktiv im Verleih und Verkauf mitarbeite und unsere Gäste auch selbst bediene. Das wird von unseren Kunden sehr geschätzt, das höre ich immer wieder“, freut sich Schober über die positiven Rückmeldungen. „Die steigenden Verleihzahlen bestätigen uns darüber hinaus, dass wir auf dem richtigen Weg sind und unsere Kunden und Stammkunden zufrieden sind.“

Über die Frage, warum er sich für WINTERSTEIGER entschieden hat, braucht Johann Schober nicht lange nachzudenken: „Ich bin ein Lokal-Patriot – für mich liefern österreichische Unternehmen die besten Produkte. Die langjährige Zufriedenheit, der ausgezeichnete Service und die gleichbleibend hohe Qualität von WINTERSTEIGER waren für unsere Entscheidung ausschlaggebend. Diese Faktoren machen WINTERSTEIGER zum perfekten Partner für uns.“





# Derby Sport AG Bettmeralp: Step by Step zum großen Erfolg.

**Vor 35 Jahren als „Exot“ auf 40 m<sup>2</sup> eröffnet, zählt die Derby Sport AG Bettmeralp im Schweizer Kanton Wallis heute mit 300 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche zu den größten und modernsten Sportfachgeschäften im Aletschgebiet. Die Geschichte des Familienunternehmens ist eine Geschichte des stetigen Fortschritts, der Schritt für Schritt zum großen Erfolg führte.**

Im Herzen der Bettmeralp gründete Theo Imhof vor 35 Jahren sein erstes eigenes Sportgeschäft. Als Skilehrer mit eigenem Ladenlokal galt er zu dieser Zeit als absoluter Exot, der von einigen Lieferanten sogar mit einer Liefersperre belegt wurde. Auf 40 m<sup>2</sup> Ladenfläche gab es neben Ski, Skistöcken und Skischuhen noch Handschuhe und Kappen zu kaufen. Doch der erste Schritt zum Erfolg ließ nicht lange auf sich warten: Bereits fünf Jahre später erweiterte Theo Imhof auf 80 m<sup>2</sup> und bot seinen Kunden von nun an auch ausgesuchte Sportbekleidung an. Zwei Jahre später wurde das Obergeschoss adaptiert und die Skivermietung ins Angebot aufgenommen.

## **Erster Vollautomat für Skiwartung im Aletschgebiet.**

Mit der Skivermietung wurde auch die Skiwartung ein großes Thema. Aus diesem Grund wurde 1990 der erste Vollautomat für Skiservice in Betrieb genommen. Ein mutiger Schritt und ein Meilenstein für Derby Sport, stellte es doch die erste derartige Anlage im Aletschgebiet überhaupt dar.

Nach dem frühen Tod von Theo Imhof im Jahr 1994 wurde Liliane Imhof Alleinbesitzerin von Derby Sport. 2004 folgte ein weiterer Meilenstein: Zusammen mit ihren Kindern Ingrid, Adrian und Philipp gründete Liliane Imhof das Familienunternehmen Derby Sport AG, Tochter Ingrid Heinzmann-Imhof ist seither Geschäftsführerin.

## **Das Verleihgeschäft boomt.**

2010 führte der stetig wachsende Verleih-Bedarf zu einer Verlagerung der ursprünglichen Werkstatt in eine größere Halle. Gleichzeitig wurde in die vollautomatische Service-Station Discovery von WINTERSTEIGER investiert. Ein wesentliches Entscheidungskriterium war in diesem Fall, dass mit dem neuen Vorschubsystem die automatische Beschickung ohne Brücken und Sauger erfolgen kann. Somit lässt sich nun jeder Ski und jedes Snowboard unabhängig von seiner Oberfläche verarbeiten und es wird eine hohe Durchsatzleistung erzielt. Weitere wichtige Gründe waren auch die hohe Verarbeitungsqualität und Präzision.

Um dem steigenden Verleihgeschäft bestmöglich entgegenzukommen, setzt Derby Sport mittlerweile auch die Easystore-Aufbewahrungssysteme von WINTERSTEIGER ein. So entwickelte sich das Familienunternehmen Derby Sport Schritt für Schritt zu dem Geschäftslokal, wie es sich seinen Kunden heute

präsentiert: Unter tatkräftiger Mithilfe der Söhne Adrian und Philipp Imhof entstand im traditionsreichen Chalet ein modernes Ladenlokal mit viel Charme. Auf 300 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche finden Sportbegeisterte nun alles, was das Herz begehrt.

Fotos: Peter Haas



Im traditionsreichen Chalet befindet sich ein modernes Ladenlokal mit viel Charme.



Die Easystore-Aufbewahrungssysteme bieten höchste Lagerkapazität auf geringstem Raum.



Das Derby Sport Familyteam (v.l.n.r.) Liliane Imhof, Adrian und Philipp Imhof, Ingrid Heinzmann-Imhof.



2010 wurde in die vollautomatische Service-Station Discovery investiert.





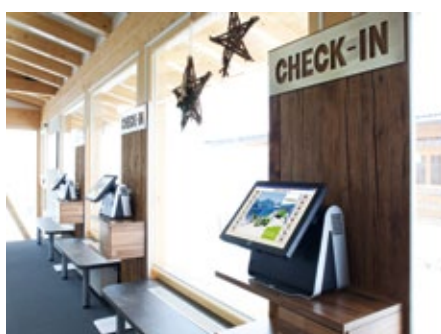
# Vertrauen auf der ganzen Linie

## Skischule & Skiverleih Dagn setzt auf WINTERSTEIGER.

**Alles aus einer Hand: Josef Dagn aus Reith bei Kitzbühel setzt in seiner Skischule und dem Skiverleih auf die Qualitätsprodukte von Spezialmaschinenbauer WINTERSTEIGER. Im Gespräch mit WINTERSTEIGER sprach Josef Dagn über seine Leitgedanken bei der Neugestaltung des Unternehmens und warum eine professionelle Betreuung heutzutage mindestens genauso wichtig ist wie das Produkt selbst.**

Betrifft man die Skischule und den Skiverleih Dagn in Reith bei Kitzbühel, fällt sofort das frische und moderne Design des Shops auf. Den Entschluss, die Räumlichkeiten zu modernisieren und komplett umzubauen, fasste Eigentümer Josef Dagn im Sommer 2011. Jetzt erstrahlt der 280 m<sup>2</sup> große Verleih- und Servicebereich in neuem Glanz und präsentiert sich seinen Kunden hell und freundlich. Alle neuen Shopmöbel stammen von WINTERSTEIGER. „Die Shopmöbel von WINTERSTEIGER haben uns durch die ausgesprochen hohe Qualität, ihre Robustheit und ihre verschiedenen Einstellmöglichkeiten überzeugt“, zeigt sich Josef Dagn begeistert.

**Individualität so weit das Auge reicht.** „Ein wichtiger Punkt, der für WINTERSTEIGER sprach war, dass wir zahlreiche Designs zur Auswahl hatten und so unser



Geschäft ganz individuell nach unseren eigenen Ideen gestalten konnten“, so Dagn weiter. „Also haben wir beim Check-In beispielsweise Altholz verwendet und aus den Niro-Stahlblenden vor den Ein-

stellpulten unser Logo auslasern lassen. So haben wir ein rundum gelungenes Gesamtkonzept erhalten.“ Die Montage der Shop- und Verleihmöbel übernahm der Chef übrigens persönlich und lobt die problemlose Handhabung der Produkte.

### Kurze Wege und Nähe zum Kunden.

Bei den Einstellpulten fallen gleich die direkt angebauten Sitzwangen ins Auge. Josef Dagn möchte seinen Kunden einen besonderen Service bieten, indem die Wege von der Schuhabgabe zur Anpassung und schließlich zur Skiausgabe so kurz wie möglich gehalten werden. „Außerdem“, ergänzt Dagn, „sollte das Servicepersonal immer in unmittelbarer Nähe des Kunden sein. Ich wollte nicht, dass der Kunde erst auf Wanderschaft gehen und sich seine Ski, die Schuhe und Stöcke an verschiedenen Stationen organisieren muss. Der Kunde sollte stattdessen direkt an einem Platz von Anfang bis Ende bedient werden.“

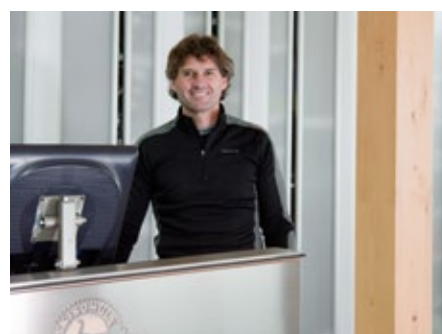
### Kindgerechter Check-In.

Ein besonderes Anliegen war Josef Dagn, dass sich auch die Kinder in seiner Skischule wohlfühlen. Deshalb wurden kurzerhand kindergerechte Check-In Terminals angebracht, bei denen die Bildschirme niedriger montiert wurden. Erwachsene müssen den Bildschirm lediglich hinaufschwenken und können die Terminals so ebenfalls bequem bedienen. „Wir verwenden auch die Easyrent-Software und sind sehr zufrieden mit dem System. Gerade auch deshalb, weil wir sie nicht nur alleine für den Verleih, sondern auch für die Warenwirtschaft einsetzen“, betont Josef Dagn.

### Verleih: Zauberwort Funktionalität.

Auch der Skiverleih wurde komplett mit Produkten von WINTERSTEIGER bestückt. „Ein wichtiges Kriterium war, dass wir auf kleinstem Platz eine möglichst große Menge an Ski, Snowboards und Schuhen unterbringen konnten. Ein gutes Beispiel sind hier die Kinderski: Ich habe einen

Wagen mit 70er, 80er, 90er und 100er Kinderski. Hier haben genau 240 Paar Ski Platz, was natürlich eine super Sache



Josef Dagn

ist. Im Snowboardwagen benötigten wir ein paar zusätzliche Regalflächen für die Bindungen, deshalb wurden über die Snowboard-Halterungen kurzerhand Einlegeböden eingelegt, auf denen wir jetzt die Bindungen lagern können. Diese Funktionalität begeistert uns immer wieder sehr.“

### Bestleistungen in der Werkstätte.

In der Werkstätte vertraut Josef Dagn ebenfalls auf die WINTERSTEIGER-Maschinen und zeigt sich begeistert von deren Leistung: „Für die Belagreparatur hatten wir früher den Polyjet im Einsatz und sind jetzt auf den Basejet umgestiegen. Das Aufschmelzergebnis und der schwenkbare Aufschmelzkopf für prompte Farbumstellung von schwarz

auf weiß/transparent haben uns absolut überzeugt. Beim Belagschleifen arbeiten wir aktuell auf der Sigma S350 und der Sigma B – früher hatten wir die Micro. Die Belagstrukturen sind ausgesprochen gut, da gibt's keine Probleme. Für die Optimierung der Kanten verwenden wir die Trimjet Kantenschleifmaschine.“

### „Wenn die Betreuung nicht passt, nutzt das beste Produkt nichts.“

Hochqualitative Produkte sind für eine professionelle Arbeit unerlässlich, doch Josef Dagn unterstreicht noch einen weiteren Grund, der für seine Entscheidung mindestens genauso wichtig war: „Die Produkte und die professionelle Planung von WINTERSTEIGER sind ausgesprochen gut, aber selbst das beste Produkt nutzt nichts, wenn die Betreuung nicht passt. Die persönliche Betreuung speziell durch Franz Hartl und Arno Dietrich von WINTERSTEIGER ist wirklich perfekt. Gibt es eine Frage, ist sofort jemand zur Stelle und kümmert sich darum. Wenn man beispielsweise in der EDV-Technik ein Laie ist und einem da jemand mit verständlichen Worten weiterhelfen kann, ist das Gold wert. Die hervorragende persönliche Betreuung und der Kundenservice insgesamt waren ein wesentlicher Grund, warum wir uns für WINTERSTEIGER als Partner entschieden haben.“







# Individualität ist Trumpf: erfolgreich in Rot/Weiß

## Sport Brugger baut auf Shopmöbel & Verleihlösungen von WINTERSTEIGER.

**Sport Brugger in Sölden setzt auf individuelles Shopdesign: Die personalisierbaren Shopmöbel und Verleihlösungen von WINTERSTEIGER machen's möglich. Im Gespräch mit WINTERSTEIGER erklärt Eigentümer Georg Brugger, was ihn an den Produkten von WINTERSTEIGER am meisten überzeugt und warum man günstige Angebote auch manchmal ausschlagen muss.**

**WINTERSTEIGER:** Herr Brugger, Sie haben sich für die neuen funktionalen Shopmöbel von WINTERSTEIGER entschieden. Welche Punkte waren ausschlaggebend für diese Wahl?

**Georg Brugger:** Eigentlich die gleichen Gründe wie schon vor acht Jahren: Die Shopmöbel von WINTERSTEIGER sind funktional und sehr stabil, die Qualität insgesamt einfach erstklassig. Das war für mich der ausschlaggebende Grund für die Zusammenarbeit.

**WINTERSTEIGER:** Warum gerade die funktionalen Shopmöbel?

**Georg Brugger:** Die neuen, funktional

einsetzbaren Shopmöbel bieten einen sehr großen Individualisierungsgrad und konnten nach unseren Wünschen und in unserem persönlichen Corporate Design produziert werden – also in Rot und Weiß. Das hat uns sehr gut gefallen, auch aufgrund des hohen Wiedererkennungswertes.

**WINTERSTEIGER:** Sie verwenden auch im Verleih die Easystore-Aufbewahrungssysteme von WINTERSTEIGER: Welche Punkte sprachen für eine Entscheidung zugunsten von WINTERSTEIGER und wie zufrieden sind Sie mit der Integration der neuen Systeme?

**Georg Brugger:** Wir haben uns auf der ÖSFA die Easystore-Aufbewahrungssysteme erstmals angesehen und waren auch hier von der Stabilität und Funktionalität begeistert. Wir hatten zwar im Vorfeld von anderen Anbietern günstigere Angebote bekommen, aber da waren die Schwächen der Produkte für uns schnell offensichtlich. Nachdem die Verleihssysteme ja längerfristig funktionstüchtig bleiben sollen, wollten wir nicht an der falschen Stelle sparen. Außerdem haben

wir in der Vergangenheit nur positive Erfahrungen mit WINTERSTEIGER gemacht. So ist uns die Entscheidung dann im Endeffekt leichtgefallen.

**WINTERSTEIGER:** Warum haben Sie als Design die Farben Rot und Weiß ausgewählt?

**Georg Brugger:** Die Farbe Rot bezieht sich auf unser Firmenlogo und spiegelt sich auch in den Geschäften wider. Nachdem weiße Wandflächen und eine weiße Decke schnell langweilig wirken, haben wir unsere Firmenfarben und vor allem auch die Kontur unseres Logos dort von einem Maler anbringen lassen. Die rot/weißen Shopmöbel runden mit der rot/weißen Wand- und Deckenkombination das Gesamtbild harmonisch ab. Wir konnten so einen modernen Gesamteindruck erreichen, der zudem einen hohen Wiedererkennungswert bietet.

**WINTERSTEIGER:** Wie waren Sie mit der Planung und Gestaltung durch WINTERSTEIGER, die Firma Assmann und das Atelier Pommer zufrieden?

**Georg Brugger:** Das Atelier Pommer hat die gesamte Gestaltung durchgeführt und in Zusammenarbeit mit Franz Hartl von WINTERSTEIGER alle Planungsarbeiten übernommen. Der Check-In wurde beispielsweise auf Sondermaß geplant und gefertigt. Die Koordination zwischen Atelier Pommer, WINTERSTEIGER und den anderen Professionisten war absolut spitze. Auch die Vorbereitung für die Ausschreibung hat super funktioniert.

**WINTERSTEIGER:** Warum haben Sie in Ihrem neuen Geschäft ein bedientes Depot eingerichtet?

**Georg Brugger:** Wir wollten eine maximale Platzausnutzung haben und das hätten wir mit Depotkästen nicht erreichen können. Unser Depot wird auch von den Gästen des benachbarten Hotel „Bäckelar Wirt“ gerne in Anspruch genommen. So können wir den Wintersportgästen einen rundum angenehmen Urlaubsaufenthalt bieten.

**WINTERSTEIGER:** Herr Brugger, herzlichen Dank für das interessante Gespräch!

# Rundum-Sorglos-Paket für IS Schulze



**IS Schulze in Schöneck im Vogtland hat erweitert: Direkt neben dem großen IFA-Hotel und dem Ferienpark entstand eine neue Verleihstation inklusive Sportshop. Die gesamte Ausstattung des Skiverleihs kommt von**

**WINTERSTEIGER, von den Easystore Shop Möbeln bis zur Easyrent Verleihsoftware. Welche Vorteile die neuen Systeme für sein Tagesgeschäft bringen, erklärte Geschäftsführer Steffen Schulze im Interview.**



Schöneck ist um einen professionellen Skiverleih reicher: Mit der Übernahme des Skiverleihs innerhalb des „Sportzentrum GmbH Schöneck“ konnte IS Schulze, der bereits mehrere Verleihstationen im Klingenthaler Ortsteil Mühlleiten und in Eibenstock betreibt, sein Service-Angebot nochmals deutlich vergrößern. Die gesamte Ausstattung des Skiverleihs kommt – genauso wie beim Sportzentrum von WINTERSTEIGER. Das Rundum-Paket umfasst neben den bewährten Easystore Shop Möbeln zur Aufbewahrung von Ski, Snowboards, Snowblades und Skischuhen auch die Premia Trockner zur schnellen Entkeimung und Trocknung der Skischuhe. Abgerundet wird das Ladenkonzept durch die neuen WINTERSTEIGER Shop Möbel und die Easyrent Verleih-

software, die eine rasche und effiziente Abwicklung der Verleihvorgänge gewährleistet.

**Professionelle Verleihsoftware ist ein Muss.**

Wie wichtig eine professionelle Verleihsoftware im Tagesgeschäft ist, erfährt Geschäftsführer Steffen Schulze jeden Tag aufs Neue: „Der Andrang durch die Hotelgäste und die zahlreichen Tageskifahrer ist zu bestimmten Zeiten enorm. Da sind wir nur mit der professionellen Verleihsoftware Easyrent in der Lage, die einzelnen Verleihvorgänge rasch abzuwickeln und das Geschäft so für alle zufriedenstellend am Laufen zu halten.“ In diesem Zusammenhang möchte er die rasche Reaktionszeit und den kompetenten Support der Easyrent-Hotline





# Aus Seeli Sport wird „Bestzeit“ Frischer Wind auf der Lenzerheide.

**Hotel oder Ferienwohnung, Sport oder Wellness: Bei „Bestzeit“ in Parpan muss man sich nicht entscheiden – man bekommt alles unter einem Dach. Das neue Geschäftsmodell, das Sandro Gruber, ehemaliger Geschäftsführer von Seeli Sport, gemeinsam mit seinen Partnern umgesetzt hat, bietet seit dieser Wintersaison alle Annehmlichkeiten aus einer Hand – mit Produkten von WINTERSTEIGER.**

Zu einer echten „Bestzeit“ gehört, das tun zu können, worauf man gerade Lust hat. Das kann heute eine rasante Abfahrt sein, morgen möchte man vielleicht lieber gemütlich im Wellnessbereich entspannen

oder auf der Sonnenterrasse den Tag genießen. Aus diesem Anspruch heraus entstand das neue Geschäftsmodell von Sandro Gruber, das exakt dem heutigen Zeitgeist entspricht. „Bestzeit“ ist eine durchdachte Kombination aus Hotel und Ferienwohnung, traditionellem Sportgeschäft und Wellnessoase, Restaurant und Lounge – im Sommer wie im Winter.

## Was zeichnet „Bestzeit“ aus?

Mit zwei Ski- und Bikeverleih-Stationen in Churwalden und Parpan sowie einem traditionellen Sportgeschäft direkt im „Bestzeit“-Hotel trifft Sandro Gruber genau den Nerv der Zeit. Für sein Team aus ambitionierten Sportlern ist die professionelle

Betreuung der Gäste natürlich Ehrensache. Vom perfekten Lunch nach den neuesten Erkenntnissen der Ernährungslehre bis zur vollständig ausgerüsteten Skiwerkstatt ist alles vor Ort verfügbar – selbstverständlich auf Provi-Niveau.

## Individuell und funktionell: Ein harmonisches Ganzes.

Als passender Partner, der alles aus einer Hand liefern kann, wurde WINTERSTEIGER ausgewählt. So trägt die gesamte Ausstattung des „Bestzeit“ Standortes am Heimberg in Parpan mit Servicewerkstatt und Verleihstation inklusive Bergbahn-Ticketverkauf nun die Handschrift von WINTERSTEIGER. Auch

sämtliche Möbel sowie die komplette Shop-Einrichtung stammen aus der neuen Easystore Shop Möbel Linie. Shop-Inhaber Sandro Gruber zeigt sich begeistert vom neuen Easystore-Konzept: „Mit diesem Konzept von WINTERSTEIGER konnten wir einen optisch überzeugenden und vor allem eigenständigen Gesamteindruck erreichen. Wir konnten alle unsere individuellen Wünsche einbringen, ohne dass die Funktionalität des Ganzen darunter gelitten hätte.“

„Bestzeit“ ist somit ein innovatives und harmonisches All-in-one-Konzept, das für seine Kunden garantiert eines bietet: eine „Bestzeit“ auf der Lenzerheide.



Shop-Inhaber Sandro Gruber zeigt sich begeistert vom neuen Easystore-Konzept.



Auch die Aufbewahrungs- und Trocknungssysteme sowie die Verleihsoftware kommen aus dem Hause WINTERSTEIGER.



Die gesamte Shopausstattung (POS-Möbel, Kassen- und Einstellpulte) wurde mit den neuen Easystore Shop Möbeln realisiert.



Die Skiwerkstatt mit dem modernsten WINTERSTEIGER Equipment.

besonders hervorheben, so Schulze weiter. „Gerade für neue Mitarbeiter, die noch nie mit einem EDV-unterstützten Verleihsoftwareprogramm gearbeitet haben, ist das eine große Hilfe.“

## Kurze Wartezeiten bei Aus- und Rückgabe.

Durch die Check-In Terminals können außerdem Spitzen im Tagesgeschäft entschärft werden, weil die Kunden ihre persönlichen Daten schon im Vorfeld

selbst eingeben und die Mitarbeiter in der Zwischenzeit mit der Materialausgabe beginnen können. Besonders praktisch: Um Wartezeiten beim Ausleihen und bei der Rückgabe so kurz wie möglich zu halten, kann das gesamte Equipment sowohl im neuen Verleih als auch im Sportzentrum zurückgegeben werden – unabhängig davon, in welchem Geschäft die Ausrüstung entliehen wurde. Die vernetzte Softwarelösung macht's möglich!

## Check-In schon bald im Hotel.

Im Sportshop des Hotels wird außerdem ein separater Check-In Terminal für die Hotelgäste eingerichtet, der zum einen dem Gast einen Service-Mehrwert bringt und zum anderen den Mitarbeitern in den Verleihstationen einen zeitlichen Vorsprung verschafft: So kann die Ausrüstung schon vorbereitet werden, bevor der Kunde im Verleih erscheint. Diese notwendige Erweiterung wird zum Beginn der nächsten Saison realisiert.

Steffen Schulze zeigt sich mehr als zufrieden: „Mit WINTERSTEIGER haben wir einen verlässlichen Partner an unserer Seite, der uns nun schon seit Jahren im Bereich der Skiservicemaschinen, Bindungseinstellgeräte und mehr bestens berät. Sowohl die Planung des Verleihs, die komplett auf unsere Bedürfnisse angepasste Verleihsoftware-Lösung, die Installation und die gesamte Beratung – auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht – waren äußerst professionell.“







Porti Sport, Dienten/Ö



Sporthütte Fiegl, Sölden/Ö

Die Easystore Wagenfronten geben Ihnen die Möglichkeit, den Verleihshop nach Ihren Vorstellungen zu gestalten und die Lager- und Depotsysteme in das Designkonzept Ihres Shops zu integrieren. Gerne unterstützen wir Sie dabei auch mit Gestaltungsvorschlägen! Diese Fronten sind auch für alle bestehenden Easystore Lager- und Depot-systeme adaptierbar.



Alpine Meadows, Squaw Valley/USA



IS Bründl, Zell am See/Ö

Die Easystore Depotsysteme von WINTERSTEIGER bestechen durch modernes Design, höchste Flexibilität und Stabilität sowie größte Lagerkapazität auf geringstem Raum. Durch die Partnerschaft mit Gladek-Technik im Bereich Depotschränke ist unsere Angebotspalette der Verleih-, Depot- und Trocknungssysteme noch vielfältiger geworden. Wir planen die Schrankdepots individuell nach Ihren Anforderungen, wobei wir die optimale Raumausnutzung sowie Trocknung und Desinfektion berücksichtigen und Ihre Wünsche im Bereich der Zutrittsysteme umsetzen. Darüber hinaus erhalten Sie durch die Wahl der eigenen Farben, Logos, Grafiken und Beschriftungen ein individuelles Design Ihrer Schränke.



Funktional: Dr. Rent, Mottolino/IT



Optimal: Bestzeit, Parpan/CH

Verleih- und Depot-Designstudie von Stararchitekt Simone Micheli, Internationale Fachausstellung für Hotellerie sia Guest Rimini. (Fotostudio Jürgen Eheim)







SunUp, Sölden/Ö

# Maßgeschneiderte Lösungen in individuellen Designs



Weitere Referenzfotos



Obereggen AG, Obereggen/IT



Hotel Post, Ischgl/Ö

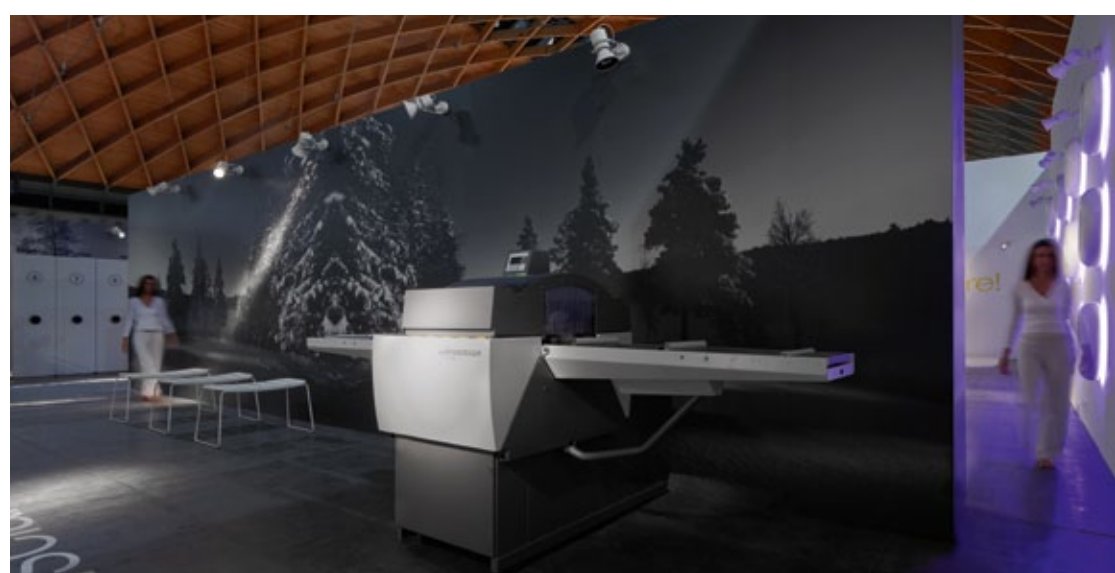
Die Easystore Shop Möbel orientieren sich ganz an Ihren Vorstellungen. Unser FOM-System bietet Ihnen drei interessante Möglichkeiten zur Individualisierung Ihres Shops und zur Optimierung Ihrer Auslastung: Funktional (F) – die Einstiegslinie in trendigem Weiß, Optimal (O) – bietet eine große Auswahl an unterschiedlichen Farben oder Designs und Maximal (M) – bedeutet projektbezogene Planung Ihrer Shop Möbel.



Maximal: Skiverleih Dagn, Reith bei Kitzbühel/Ö



Maximal: Obereggen AG, Obereggen/IT (Möbel in weißem Marmor)







# Die Champions League der Depotschränke: 4-Sterne Superior „Hotel Post“ in Ischgl investiert in zukunftsweisendes WINTERSTEIGER-System.

**Einzel verschließbare Depotschränke als Kundenbindungs-Faktor: Das 4-Sterne-Superior „Hotel Post“ in Ischgl investierte kürzlich in neue Depot-schränke der Firma WINTERSTEIGER.**

**Warum einzeln verschließbare Schränke so wichtig sind und Hoteliers in Zukunft nicht mehr darauf verzichten können, erklärt Hotel-Direktor Mario Karpf im Gespräch mit WINTERSTEIGER.**

**WINTERSTEIGER:** Herr Karpf, was gab für Sie den Ausschlag, in Ihrem Hotel Depotschränke zu installieren?

**Mario Karpf:** Wir möchten unseren Gästen den hohen Qualitätsstandard unseres Hotels überall bieten – auch bei ihrer Ausrüstung. Ein selbstbedientes Depot mit einzeln abschließbaren Kästen haben wir schon länger ins Auge gefasst und nun in die Tat umgesetzt. Von unseren Gästen haben wir auch die Rückmeldung erhalten, dass es ein ganz wichtiger Punkt für sie ist, über einen eigenen, abschließbaren Depotschrank verfügen zu können. Früher kam es in unserem Depot immer wieder zu Verwechslungen, wenn mehrere Ski gleichen Typs verwahrt wurden. Für unsere Gäste war das natürlich sehr ärgerlich, wenn sie dann oben am Berg

bemerkt haben, dass sie den falschen Ski aus dem Skiwagen mitgenommen haben. Derartige Verwechslungen können jetzt nicht mehr passieren.

**WINTERSTEIGER:** Warum haben Sie sich für die Depotlösungen von WINTERSTEIGER entschieden?

**Mario Karpf:** Letzten Winter haben wir uns zuerst Depotschränke eines anderen Anbieters angesehen und stießen dann auf die von WINTERSTEIGER neu gestalteten Depots bei Intersport. Wir waren von den funktionellen WINTERSTEIGER-Depotlösungen sofort begeistert. Nachdem wir bereits einen sehr guten Kontakt zu Herrn Alois Kalcher hatten und wir auch mit den Skiwägen von WINTERSTEIGER sehr zufrieden sind, fiel uns die Entscheidung dann umso leichter. Was Optik und Funktionalität betrifft, spielen die Depotschränke von WINTERSTEIGER einfach in der Champions League.

**WINTERSTEIGER:** Was haben Ihre Gäste bisher von Ihrem Depotsystem erwartet?

**Mario Karpf:** Unsere Gäste hatten bislang keine großen Erwartungen an unser Depot. Seit wir aber die einzeln verschließbaren

Schränke haben, bekommen wir sehr positives Feedback – das ist für mich als Hotelier schon beeindruckend. Unsere Stammgäste sind beispielsweise an dem neuen Depotraum mehr interessiert als an unseren neu renovierten Bädern. Auffällig ist außerdem, dass den Gästen jetzt



auch in anderen Bereichen der Komfort mehr auffällt und sie uns das auch sagen. So können wir unseren Gästen einen Mehrwert bieten und uns von anderen Häusern abheben. Deshalb sind wir sehr froh, dass wir schlussendlich in ein neues Depot investiert haben.

**WINTERSTEIGER:** Wie funktioniert das Abschließen der Schränke?

**Mario Karpf:** Wenn unsere Gäste einchecken, wird ihnen bei der Ausgabe des Zimmerschlüssels – bei uns in Form einer Chipkarte – an der Rezeption gleichzeitig der Depotschrank zugewiesen. Unsere

Gäste können dann mit ihrem Zimmerschlüssel den gesicherten Depotraum betreten und den zugewiesenen Schrank verwenden. Die neue Depotverwaltung ließ sich problemlos mit unserer bestehenden Schließanlage kombinieren. So können wir jetzt beim Check-In den Depotschrank mit einem Klick aktivieren. Uns war es außerdem sehr wichtig, dass jeder Kasten ein eigenes Schloss hat. Die Vorteile liegen für mich klar auf der Hand: Dadurch, dass der Gast nur ein einziges Schließsystem für Zimmertür und Depot benötigt, kommt es zu keinerlei Problemen oder Verwechslungen mehr. Ich denke, gerade in diesem Bereich sind wir in der Ischgl Hotellerie Vorreiter.

**WINTERSTEIGER:** Wie sieht Ihrer Meinung nach der „Skikeller“ der Zukunft aus?

**Mario Karpf:** Ich bin überzeugt davon, dass früher oder später jedes Hotel ein Depot mit einzeln verschließbaren Hotelschränken benötigt. Die Gäste werden das in Zukunft einfach erwarten.

**WINTERSTEIGER:** Herr Karpf, herzlichen Dank für Ihre interessanten Ausführungen und den freundlichen Empfang!







## Obereggen AG baut aus: Gesamtkonzept für internationale Gäste

**Seit letzter Saison erwarten die Gäste im Skiresort Obereggen-Latemar neue Annehmlichkeiten im Bereich Skidepot und Skiverleih: Die Obereggen AG hat ihr Angebot großzügig erweitert – mit Unterstützung von WINTERSTEIGER.**

Im Herzen der Dolomiten befindet sich das Skiresort Obereggen-Latemar. Nur rund 30 Minuten von der Stadt Bozen entfernt, gilt es als das Heimskigebiet der Bozner und gehört der Dolomiti Superski an, dem größten Skigebiet Italiens. Eigentümer der Aufstiegsanlagen Obereggen Latemar ist die Obereggen AG. Die Wintergäste von Obereggen kommen aus der ganzen Welt, dementsprechend viel wird den Gästen geboten: Von Skirennen über Nachtskilauf bis zum Nachtrodeln ist in Obereggen alles möglich!

Um den Erwartungen der Gäste gerecht zu werden, optimiert auch die Obereggen AG ihr Angebot regelmäßig. Nur 15 Jahre nach dem Neubau der Talstation samt Skiverleih und Sportgeschäft machte die Obereggen AG nun den nächsten Sprung nach vorne: Mit der Vergrößerung des Skidepots und -Verleihs wird dem stetig wachsenden Bereich der Skigebiets-Dienstleistungen Rechnung getragen. Miteinbezogen in die Erweiterung waren auch die Räumlichkeiten der Skischule, des Sportgeschäftes sowie die Ambulanz und das Rennbüro.

**„WINTERSTEIGER ist einfach absoluter Spezialist“.**

Der Skiverleih mit Werkstatt und das Ski-depot sollten von 200 m² auf rund 800 m² erweitert werden. Nachdem mehrere Installationen von verschiedenen Produzenten begutachtet wurden, entschied sich die Obereggen AG schließlich für ein Gesamtkonzept von WINTERSTEIGER. „WINTERSTEIGER wurde schlussendlich deshalb gewählt, weil sie der absolute Spezialist im Bereich des Maschinenbaus und der Verleih- und Depotlösungen sind“, so Erich Pichler, Präsident der Obereggen AG. Erich Pichler kannte WINTERSTEIGER bereits aus der Holzbranche, nachdem er auch im Bereich des Holzdünnschnitts tätig ist und seine Holzbearbeitungsfirma seit Kurzem mit einer WINTERSTEIGER-Maschine arbeitet.

### **5\*\*\*\*\* Deluxe Depot.**

Geplant wurde das Projekt schließlich von WINTERSTEIGER in Kooperation mit Gladek-Technik und der Innenarchitektin Bea Mitterhofer. Die Architektin zeichnet sowohl für das Hintergrund-Design von Verleih und Depot – eine Berglandschaft inklusive LED-Beleuchtung – sowie für das Design der WINTERSTEIGER-Verleihmöbel, die in weißem Marmor mit Sitzbänken in Massivholz gehalten sind, verantwortlich. Die technischen Aspekte wurden mit Herrn Egon Obkircher von der Obereggen AG besprochen und realisiert.



Besonders viel Wert wurde also auch auf ein stimmiges und attraktives Äußeres gelegt. So kamen im Depot ausschließlich Top Schränke zum Einsatz, die Kabel in Boden und Decke wurden so verlegt, dass diese nicht sichtbar sind. Auch der zentrale Wasserablauf aus allen Schränken wurde als sehr wichtig bewertet, da sich damit die Reinigungsarbeiten wesentlich verringern.

Insgesamt gibt es im neuen Skidepot 359 Skischränke für 908 Stellplätze. Im Nebenraum wurden noch 3 Gruppenboxen für jeweils 50 Personen und Pincode-Schließfächer mit Münzeinwurf für Rucksäcke installiert.

### **Rundes Ganzes: Von Easyrent bis Discovery SF.**

Auch beim neuen Skiverleih setzt sich das stimmige Gesamtkonzept durch: Der Ver-

leih wurde mit Easystore Ski- und Snowboardwägen sowie Optima Skischuh- und Helmtrockner ausgestattet. Die gesamte Verwaltung des Skiverleihs und Depots wird über die Easyrent-Software gesteuert – dazu wurden noch zwei Check-In Terminals, fünf Einstelltische und zwei Kassen installiert.

Ein weiterer wichtiger Teil des Gesamtkonzeptes war die Werkstatt, in der nun eine neue Discovery SF ihren Dienst leistet.

Mit dem neuen, rundum gelungenen Gesamtkonzept bietet die Obereggen AG ihren Kunden jetzt noch mehr Service – so sind grenzenlose Winterfreuden im größten Skigebiet Italiens garantiert!







## Neu in Grächen: Familienfreundliches Depot

**Grächen investiert in die Zukunft: Zeitgleich mit der Eröffnung der neu errichteten Hannigalpbahn im Dezember 2011 erwartete die Gäste in Grächen noch ein weiteres Highlight: das familienfreundliche Skidepot mit Lager- und Trocknungsschränken von WINTERSTEIGER.**



Neubau der Talstation der Hannigalpbahn, in dem das neue Skidepot integriert wurde.

Nachdem sich der Skiort Grächen schon seit längerem als Magnet für Familienurlauber hervortut, bot sich die Realisierung eines auf Familien ausgelegten Depots hervorragend an. Mit WINTERSTEIGER fand Grächen unter der Leitung von Dr. Berno Stoffel den idealen Partner für dieses Projekt. So wurde gemeinsam mit Gladek-

Technik ein Skidepot umgesetzt, das über 200 2er- und 4er-Schränke mit Heizung, Lüftung und Desinfektion für Ski, Schuhe, Helme und Handschuhe verfügt. Außerdem wurden zwei separate, abschließbare Räume mit Lager- und Trocknungsmöglichkeiten für Ski und Skischuhe realisiert. Diese Depots können wochenweise an ganze Schulklassen vermietet werden. Auch was die Steuerung der Schränke betrifft, konnte WINTERSTEIGER mit dem richtigen Produkt dienen: Die gesamte Verkaufsabwicklung und Verwaltung der Schränke wird über die Easyrent Verleih- und Depotsoftware



Der Abstand zwischen den Schrankreihen wurde bewusst großzügig gewählt, um auch bei regem Zulauf genügend Platz für die Gäste bieten zu können.

gesteuert. Die Schränke lassen sich mithilfe des individuellen Skipasses bequem öffnen und schließen.

### Hohe Auslastung und zufriedene Kunden.

Besonders erfreulich: Die Auslastung der Depots war von Beginn an sehr hoch, die Feriengäste nehmen den neuen Service also bestens an. Große Freude bereitet den Skifahrern auch die Annehmlichkeit, am Morgen in trockene und warme Skischuhe schlüpfen zu können – ein guter Start in einen schönen Skitag.



Das großzügig konzipierte Skidepot ist mit ausreichend Sitzmöglichkeiten und Skiständern ausgerüstet.



Heinz Born (WINTERSTEIGER) gratuliert Dr. Berno Stoffel von der touristischen Unternehmung Grächen zum erfolgreichen Projekt.

„Die gesamte Investition ist eine große Bereicherung für Grächen“, freut sich Dr. Berno Stoffel über die aktuellen Entwicklungen. Auch von den Feriengästen erhält er regelmäßig nur positive Rückmeldung. So waren die neuen Anlagen für Grächen auf jeden Fall eine lohnende Investition in die Zukunft.

Fotos: Peter Haas

## Top Secret/Davos: Neue Depot-Lösung mit vielen Extras



**Selbstbedienungsdepots der neuen Generation: Top Secret in Davos investierte in multifunktionale Depots von WINTERSTEIGER, die neben vielen Extras wie speziellem Kreditkartenterminal einen ganz besonderen Vorteil bieten: Sie helfen, Zeit und Geld zu sparen.**

Gleich neben dem Hauptgeschäft bei der Talstation der Jakobshornbahn in Davos richtete Edy van de Kraats sein neues Depot ein. Gemeinsam mit WINTERSTEIGER und Gladek-Technik entstand in einem ehemaligen Schreinerei-Gebäude ein multifunktionales Selbstbedienungsdepot für Sommer- und Wintersportler.

### Ein Depot – viele Möglichkeiten.

Der Anspruch von Edy van de Kraats



Stolz präsentiert Edy van de Kraats das neue multifunktionale Selbstbedienungsdepot.

war, eine passende Lösung sowohl für Ski- und Skischuhe, Snowboards, Rucksäcke als auch Gleitschirme zu verwirklichen. Außerdem sollten die Kunden von Top Secret in den Genuss von getrockneten und gewärmten Ski- und Snowboardschuhen kommen und einen selbständigen Zugang zu ihren Depotplätzen haben. So wurde also nach einer Variante gesucht, die Service und Funktionalität miteinander verbindet.

### Einfache Selbstbedienung – zufriedene Kunden.

Im Zuge der Installierung des neuen multifunktionalen Depots von WINTERSTEIGER kommt bei Top Secret nun erstmals ein spezielles Kreditkartenterminal zum Einsatz, mit dem der Kunde



Das neuartige Kreditkartenterminal, mit dem der Kunde selbständig seinen individuellen Depotplatz erwerben kann.

selbständig seinen individuellen Depotplatz erwerben kann. Er wählt Größe, Dauer und Art seines Depotplatzes selbst aus und bezahlt anschließend mit seiner Kredit- oder Bankkarte. Die Depotberechtigung wird automatisch auf die Liftkarte übertragen und das Depot ist sofort nutzbar. Möchte der Kunde seine Liftkarte nicht als Depot-Schlüssel verwenden, besteht außerdem die Möglichkeit, einen individuellen PIN-Code festzulegen, mit dem auf das Depot zugegriffen werden kann. Und auch wenn der Kunde mehr Zeit als geplant am Berg verbringt und die Mietdauer überzieht, ist das kein Problem: Die Kredit- oder Bankkarte wird im Anschluss automatisch mit dem Differenzbetrag belastet.



Multifunktionale Depotschränke für Ski- und Skischuhe, Snowboards, Rucksäcke und Gleitschirme.

### Doppelt gut: Spart Zeit und Geld.

Dank des neuen Depotsystems können bei Top Secret die Depotplätze nun unabhängig von der Kundenfrequenz selbständig vermietet werden. So kann Edy van de Kraats das Personal, das vorher für die Depotplätze abgestellt werden musste, gezielt dort einsetzen, wo es gerade gebraucht wird. Die Verwaltung und Koordination des gesamten Systems erfolgt mittels der WINTERSTEIGER Easyrent Software – ob Skidata-Schnittstelle, Verleihsoftware, Depotplatzverwaltung, Reservierung oder Kreditkartenterminal.

Das neue multifunktionale Depot bei Top Secret in Davos schlägt also gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: Es macht Besitzer und Kunden glücklich.



Platzsparende Depotplätze für Ski und Snowboards.





# IS Glanzer: Umsatzsteigerung mit BootDoc.

## Bootfitting als Kundenbindungs-Faktor und Umsatzsteigerer.

**Wenn es um Innovationen im Sporthandel geht, war Intersport Glanzer in Sölden schon immer ganz vorne mit dabei. Trendgespür bewies der Tiroler Sporthandels-Spezialist auch, als er im Bootfitting-Bereich bereits 2005 erfolgreich auf die Marke BootDoc umstieg. Heute sind 9 Shops von IS Glanzer jeweils mit einer BootDoc Scan-Station ausgestattet, die den Verkauf noch zusätzlich ankurbelt. Shop-Leiter und Hardware-Einkäufer Mario Reinstadler sprach mit WINTERSTEIGER über die Vorteile von BootDoc gegenüber Mitbewerberprodukten und die Zukunft des Sporthandels.**

Seniorchef Serafin Glanzer, selbst gelernter Schuhmacher, zeigte sich von Anfang an begeistert von den BootDoc-Produkten – ein weiterer Beweis für die besondere Qualität der Produkte. Mittlerweile hat Serafin Glanzer die Verantwortung für die 14 Glanzer-Shops an die jüngere Generation übertragen: Die Geschäftsführung haben nun David und Klaus Glanzer über, die weiter auf das hochwertige BootDoc-Sortiment setzen.



Mario Reinstadler

„Bevor wir auf BootDoc gestoßen sind, haben wir mit Conform’able gearbeitet. 2005 sind wir dann auf BootDoc umgestiegen, weil uns besonders die einfache Handhabung der Produkte und die Funktionalität der Sohlen überzeugt haben. Das hat von Anfang an super funktioniert“, zeigt sich Mario Reinstadler begeistert. Mario Reinstadler ist selbst Profi, wenn es um „Alles rund um den Fuß“ geht. Der Shopleiter von IS Glanzer Zentrum verantwortet außerdem den gesamten Hardware-Einkauf.

Zu jedem Skischuhverkauf wird eine angepasste Einlegesohle mit angeboten. Im Hauptgeschäft in Sölden verkauft das Team von IS Glanzer bei 100 Skischuhen rund 80 Skischuhe mit angepasster Sohle. Besonderen Anteil an dem tollen Ergebnis habe der neue Scanner.

**Mehr Umsatz durch BootDoc Scan-Station.**

„Viele Kunden, die noch nie angepasste

Sohlen hatten, wissen gar nicht, welchen Komfort diese bieten. Mit dem Scanner kann man das dem Kunden jetzt viel besser erklären und argumentieren – das und die Schnelligkeit gegenüber von Mitbewerberprodukten sind eigentlich die Hauptargumente des Scanners. Der Scanner treibt den Zusatzverkauf auf jeden Fall an“, so Reinstadler. Seit dieser Saison ist der neue Scanner im Hauptgeschäft im Einsatz und mittlerweile im Verkauf nicht mehr wegzudenken. Auch optisch wertet der kompakte Scanner den Verkaufsbereich auf und vermittelt Kompetenz und Innovation.

**Rental-Einlagen:**

**Potential für die Zukunft.**

Potential für die Zukunft hat zufolge auch der Bereich der Rental-Einlagen. Die speziellen Sohlen für den Verleih werden wie gewohnt dem Fuß angepasst und in den Verleih-Skischuh eingelegt. „Mit der Sohle tut man dem Kunden etwas Gutes – er hat eine verbesserte Stabilität im Skischuh und damit ein wesentlich angenehmeres Fahrgefühl. Auch das Hygiene-Empfinden ist für viele Kunden so besser – besonders in Kombination mit den Kompressionssocken.“

Angepasste Sohlen sind also ein großes Thema bei IS Glanzer – auch im Sommer. Jedoch würden die Kunden im Sommer mehr auf den Preis der Sohlen schauen als die Wintersportler, so Reinstadler: „Wenn ich einen Wanderschuh um 50 Euro verkaufe, ist es relativ schwierig, eine teure Sohle dazu zu verkaufen. Im Sommer haben wir auch ein anderes Publikum als im Winter.“ Potenzial sieht Mario Reinstadler im Bereich der Einlagen



aber auf jeden Fall auch für den Sommer: „Als Zusatzverkauf ist da sicher noch einiges drin.“

**„Verkaufen zu fast jedem Skischuh auch Socken“.**

Seit 2011 bietet IS Glanzer auch die BootDoc Kompressionsstrümpfe an. „Wir erhalten immer wieder sehr gutes Feedback von unseren Kunden. Hauptsächlich aufgrund der perfekten Passform der Socken und weil es durch die Verarbeitung ohne Nähte zu keinen Druckstellen mehr kommt. Speziell Skifahrer, die viel und oft fahren, kommen meist wieder und kaufen dann noch zwei bis drei Paar Socken nach“, zeigt sich Mario Reinstadler auch von der Qualität der BootDoc-Kompressionssocken überzeugt. „Bei den Socken und den Sohlen ist auch die Verpackung besonders hervorzuheben – man kann das Produkt schnell herausnehmen und genauso schnell wieder in die Packung zurücklegen. Das ist besonders wichtig, wenn es im Geschäft mal stressiger zugeht“, unterstreicht Mario Reinstadler die weiteren Vorteile. „Der Skischuh-Verkauf läuft bei uns ja sehr gut und im Schnitt verkaufen wir zu neun von zehn Skischuhen die BootDoc-Socken dazu.“

**Schäuminnenschuhe: Beratungsintensiv, aber lohnend.**

Erfolge erzielt BootDoc auch mit seinen Schäuminnenschuhen, die mittels einer speziellen Membrantechnologie entwickelt wurden. „Wir haben uns auch deshalb auf das Schäumen spezialisiert, weil wir uns mit diesem zusätzlichen Service von unseren Mitbewerbern abheben können“, so Mario Reinstadler.

Dafür sind bestens geschulte Mitarbeiter ein absolutes Muss. IS Sport Glanzer legt daher auch besonderen Wert auf Aus- und Weiterbildung des Teams.

„Besonders im Bereich der Schäuminnenschuhe ist eine kompetente Beratung des Kunden sehr wichtig“, so Reinstadler. „Es ist meist einfach eine Zeitfrage, weil man sich eben mit dem Kunden wirklich auseinandersetzen muss. Grundsätzlich sehen wir das Schäumen aber als tolle und wichtige Dienstleistung für unsere Kunden. Deshalb möchten wir diesen Bereich in Zukunft auch noch weiter fördern und ausbauen.“

**Service & Dienstleistung: Die Zukunft des Sportfachhandels.**

Überhaupt werde das Thema Service und Dienstleistung im Sportfachhandel immer wichtiger: „Das wird ein ganz großes Thema werden in unserer Branche“, ist sich

Reinstadler sicher. Besonders der Bereich „Fuß und Schuh“ hätte da ein großes Potenzial: „Speziell in den Wintersportgebieten können wir uns hier sehr gut abheben“, so Reinstadler. „Ski kann man heutzutage schon problemlos im Internet bestellen, aber unser Gesamt-Package gibt's nur vor Ort: eine kompetente Beratung, das sorgfältige Anpassen und anschließende Testen des Produkts. So heben wir uns von unseren Mitbewerbern ab“, unterstreicht Reinstadler. „Außerdem kommen Kunden, die mit der Beratung



Die BootDoc Ecke bei IS Glanzer Zentrum bietet „Alles rund um den Fuß“.

und dem Produkt zufrieden waren, immer wieder zu uns.“

**Nachbestellungen: Schnell & zuverlässig.**

Ein sehr gutes Zeugnis stellt Mario Reinstadler BootDoc und WINTERSTEIGER auch aus, was den Service betrifft: „Die BootDoc-Nachbestellungen funktionieren immer super. Weil die Produkte sehr schnell bei uns im Haus sind, können wir unser Lager auch relativ schlank halten – ein weiteres großes Plus!“

**Sehr positives Feedback was den Verkauf der BootDoc-Produkte betrifft, erreichte WINTERSTEIGER auch von anderen Kunden: So verzeichneten beispielsweise die österreichische IS Bründl Gruppe, Freudenhaus in Obertauern, Unterlercher in Fügen, IS XL Sport Pilz GmbH in Hartberg, IS Schuster in München, IS Förg in Augsburg, IS Müller in Dresden oder IS Wolf am Weissenhorn sehr gute Verkaufsergebnisse, um nur einige zu nennen.**





# 25-köpfiges Team für weltweiten Easyrent Support

Bereits 850 Kunden nutzen weltweit den Easyrent Support. Tendenz steigend. Dieser erfreulichen Entwicklung trägt WINTERSTEIGER mit einem insgesamt 25-köpfigen Team Rechnung.

In der Zentrale in Ried/I. und in der Niederlassung Schruns/Vorarlberg kümmern sich täglich bis zu 5 Techniker während der Wintersaison permanent um den Easyrent Support für die Kunden in Österreich, Schweiz und Deutschland. Auch am Wochenende ist der Support sichergestellt. Unsere EDV-Spezialisten sind zum Teil ausgebildete Sportartikelverkäufer, kennen die Abläufe in einem Shop sehr genau und wissen, worauf es ankommt. Mit dem Monitoring-System „Easymon“ wird täglich bereits morgens für einen reibungslosen Ablauf bei den Kunden gesorgt. Vom Büro aus werden Datensicherung, Filialabgleich, Schnittstellen zur Warenwirtschaft, Reservierungssysteme und vieles mehr überwacht. Der Kunde merkt von den Vorgängen nichts. Noch bevor der Shop aufsperrt, sind eventuelle Anpassungen bereits via Fernwartung behoben.

**Eine Hotline, mehrere Experten.**  
WINTERSTEIGER hat für die maximale Unterstützung seiner Kunden eine besonders effiziente Easyrent Hotline eingerichtet. Eine neue Telefonanlage ermöglichte die Bewältigung von bis zu 8.000 Kontakten (Telefonate, E-Mails) alleine in Österreich, Deutschland und der Schweiz in der letzten Saison! Da sich in Spitzenzeiten zusätzliche Mitarbeiter in die Hotline klicken, können über 95 % aller Anrufe direkt entgegengenommen werden. Sollten dennoch einmal alle Leitungen besetzt sein, gelangt der Kunde zum Anrufbeantworter. Beim Hinterlassen einer Nachricht ergeht via Mailbox sofort eine entsprechende Information an alle Techniker und der User kann sich auf einen raschen Rückruf verlassen. Gleichzeitig wird jeder Kontakt in der Kundendatenbank gespeichert, wodurch stets die gesamte Historie eines Supportfalles auf Knopfdruck für jeden

Techniker zur Verfügung steht. Dadurch hat der nächste freie Techniker alle Informationen, um noch schneller eine Lösung finden zu können.

**Hauseigene Entwickler für Software.**  
Softwareprobleme oder Fehler werden an die hauseigenen Entwickler des Second Level Support weitergegeben. Umgehend werden mittels "Bug Fixing" Fehler gesucht, analysiert und in den meisten Fällen rasch behoben. Für die Techniker wird ein Hotfix oder Servicepack erstellt, welcher in möglichst kurzer Zeit beim Kunden nach Absprache installiert wird. Für eine kontinuierliche Weiterentwicklung werden Kundenwünsche und Softwareanforderungen im sogenannten "Mantis" Entwicklungstool separat erfasst. Diese Punkte werden vom Entwicklungsteam mindestens einmal pro Monat Punkt für Punkt durchforstet, diskutiert und behandelt.

**Unterstützung der Hardware-Partner vor Ort.**  
Werden Fehler bei der Hardware festgestellt, sind zumeist die Hardware-Partner beim Kunden vor Ort am Zug. Sie werden bei der Fehlerbehebung von unseren hauseigenen Technikern tatkräftig unterstützt. Wurde die Hardware direkt von WINTERSTEIGER bezogen, kommt unsere Reparaturabteilung in der Niederlassung Vorarlberg zum Einsatz. In jedem Fall erhält der Kunde stets Unterstützung von kompetentester Stelle.

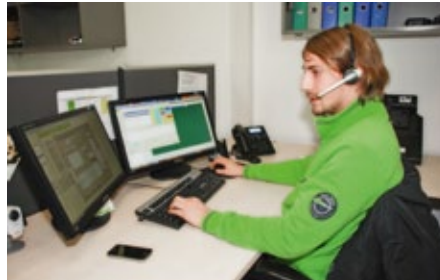
**Weltweiter Easyrent Support.**  
In unseren weiteren Exportländern rund um den Erdball garantieren Tochterfirmen und kompetente WINTERSTEIGER-Partner vor Ort einen reibungslosen Easyrent Support. Im jährlichen Exportmeeting werden Erfahrungen ausgetauscht, Weiterentwicklungen besprochen und das weltweite



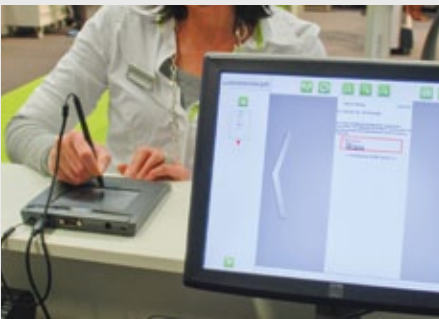
Thomas Scharnböck (li) in Ried und Arno Dietrich in Schruns sorgen mit Easymon bereits morgens dafür, dass die Kunden beruhigt in den Easyrent-Tag starten können.



Permanenter Support während der Wintersaison sorgt für schnelle Hilfestellung. Im Bild die Techniker Gernot Chalupsky (li) und Lukas Voraberger.



**Online-Reservierungssystem**  
Rund 50 Nutzer haben das neu entwickelte Easyrent Online-Reservierungssystem bereits in ihre Homepage integriert und profitieren von richtungsweisenden Inputs. Es wurde mit den neuesten Technologien der Internet-Programmierung erstellt und berücksichtigt wichtige Anforderungswünsche der letzten Jahre. Mit der SET-Funktionalität können vom Nutzer z.B. Ski, Schuhe und Stöcke in beliebiger Kombination komfortabel reserviert werden. Ab sofort auch mit Internetbezahlmodul von wirecard erhältlich.



**Unterschriftenpad**  
Das neue Unterschriftenpad für einen papierlosen Verleih ist mit einer noch schnelleren Software ausgestattet und ermöglicht eine direkte Kontrolle am Bildschirm.



**Anbindung Bezahlterminal**  
Durch die Integration der Pepper-Schnittstelle können viele neue Terminaltypen (auch netzwerkfähige Terminals) angebunden werden: Card Complete ZVT, b+s Terminals, Six Card Solutions – weitere Anbieter sind in Planung.

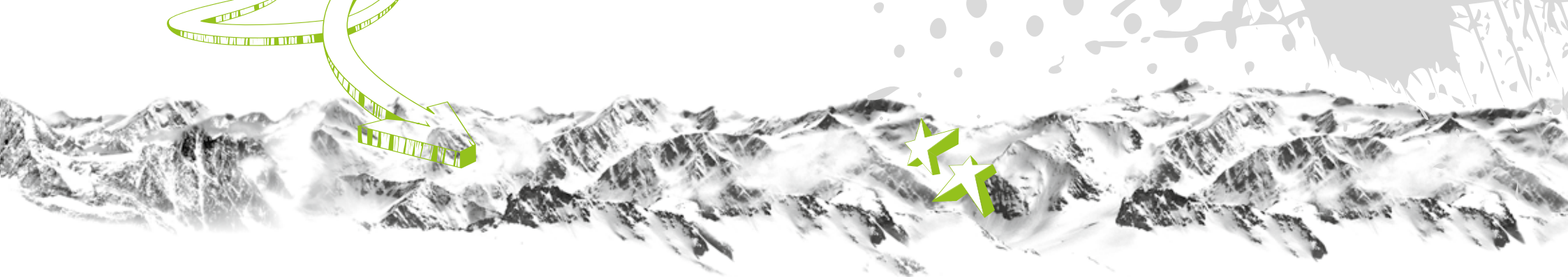


**Schnittstellen**  
Folgende Schnittstellen sind neu verfügbar bzw. wurden optimiert:

- Advavics – Warenwirtschaft
- Skiset – Onlinereservierungsportal
- Waldhart Skischulsoftware
- DSV Schnittstelle
- Medeas – Warenwirtschaft
- ISIS – Warenwirtschaft
- IS Reservierung
- Skidata – OPOS Cash 9.3

PRODUKTNEUHEIT





Team auf alle Neuheiten geschult. Auch das jährliche Treffen zwischen Experten und Anwendern in den einzelnen Ländern trägt im Sinne des permanenten Fortschritts und der Kundennähe reichlich Früchte.

#### **Jetzt kostenloser Easyrent-System-check.**

Die Vorlaufzeit für den nächsten Winter erscheint auf dem Papier oft länger als sie in der Praxis tatsächlich ist. Um für die

Saison 2012/2013 rechtzeitig gerüstet zu sein und unliebsamen Überraschungen im Herbst vorzubeugen, bieten wir unseren Kunden jetzt den Easyrent-Systemcheck durch WINTERSTEIGER an. Im Sommer des Vorjahres haben bereits 150 Easyrent Kunden das Angebot genutzt. Unsere Experten beraten Sie beim System-Check zum Status quo Ihrer Hard- und Software, analysieren den Ablauf im Verleih und informieren Sie individuell über Optimierungsmöglichkeiten für die nächste Sai-

son. Zudem profitieren Sie vom Systemupdate auf die letztgültige Version.



Monatliche Abstimmungen mit dem Entwicklungsteam (Josef Siegetsleitner 2.v.r. und Elisabeth Zeilinger) sorgen für eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Easyrent-Software.



Thomas Sinn kümmert sich in der Schrunser Reparaturabteilung um die „Hardware-Patienten“.

**Easyrent Hotline: 07752/919-344, Email: [easyrent@wintersteiger.at](mailto:easyrent@wintersteiger.at)**

## Verleihprozess enorm beschleunigt Strolz stellte komplette Verleihabwicklung auf Easyrent um.

**Strolz am Arlberg ist seit vielen Jahren ein Begriff für exklusive Qualität im Wintersport. Im Jahr 2011 haben sich die Verantwortlichen bei Strolz entschlossen, in allen 6 Standorten die komplette Verleihabwicklung auf Easyrent umzustellen. Über die Erfahrungen bei der Einführung von Easyrent und im Betrieb nach der ersten Saison haben wir mit Erich Maierbrugger (Geschäftsführung Strolz), Gerald Plankl (Leitung IT) und Michael (Mike) Schaffner (Systemadministrator) gesprochen.**

**WINTERSTEIGER:** Warum hat sich Strolz entschlossen, im Verleih in ein neues, modernes Softwareprodukt zu investieren?

**Erich Maierbrugger:** Die Überlegung war schon länger im Raum, da die bisher eingesetzte SRC-Software doch in die Jahre gekommen ist und unsere Anforderungen nicht mehr voll erfüllen konnte. Wir haben uns bereits seit einiger Zeit mit dem Umstieg auf eine neue Verleihsoftware beschäftigt und uns in den letzten beiden Jahren intensiv informiert. Anfang 2011 war für uns der richtige Zeitpunkt, weil wir auch sicher waren, dass Easyrent unsere Anforderungen erfüllt.

**WINTERSTEIGER:** Welche Anforderungen hatte Strolz an eine Verleihsoftware?

**Gerald Plankl:** Natürlich haben wir uns viele Detailfunktionen angesehen, die für unser tägliches Geschäft wichtig sind. Wir haben rasch gesehen, dass Easyrent hier alles bietet, was wir brauchen. Ein wichtiger Punkt war auch, dass wir die für uns beste Lösung bei der Vernetzung der verschiedenen Standorte auswählen konnten. Hier haben wir uns für die Replikationslösung von WINTERSTEIGER entschieden, da sie aus unserer Sicht die sicherste darstellt. Wir sind damit sehr zufrieden, weil auch die Anbindung der Peripheriegeräte wie Drucker, Scanner oder Unterschriftspads sehr einfach funktioniert. Bei der Hardware war uns wichtig, dass die einzelnen Komponenten in allen Filialen gleich sind. Die Mitarbeiter finden sich somit in jeder Filiale einfach zurecht und für uns wird die Hardwarebetreuung ganz klar erleichtert.

**WINTERSTEIGER:** Wie ist der Evaluierungsprozess gelaufen?

**Erich Maierbrugger:** In diversen Workshops haben wir die Anforderungen erarbeitet und von den Anbietern Lösungsvorschläge eingeholt. Sehr wichtig dabei war uns die Einbindung der verantwortlichen Mitarbeiter in den Filialen.

**WINTERSTEIGER:** Was war schlussendlich entscheidend für Easyrent von WINTERSTEIGER?

**Gerald Plankl:** Wir haben verschiedene Anbieter angesehen. Hier ist aber schnell herausgekommen, dass nur WINTERSTEIGER unsere Anforderungen erfüllen kann. Natürlich hat dabei auch das Vertrau-



Sehr zufrieden mit der ersten Easyrent-Saison zeigen sich (v.r.n.l.) Erich Maierbrugger (Geschäftsführung Strolz), Gerald Plankl (Leitung IT) und Michael (Mike) Schaffner (Systemadministrator).

en in einen langjährigen Partner mitgespielt. Wir kennen WINTERSTEIGER als Unternehmen, das sehr viel in die Weiterentwicklung der Produkte investiert. Das ist natürlich langfristig ein wichtiger Faktor für Easyrent, da Anpassungen laufend nötig sind. Kurz zusammengefasst: Wir waren vom Produkt Easyrent und von WINTERSTEIGER überzeugt.

**WINTERSTEIGER:** Was waren die wichtigsten Eckpunkte in der Vorbereitung des Projektes?

**Gerald Plankl:** Die wichtigsten Punkte waren eine frühe Entscheidung im Februar 2011 und dann die Detailplanung des Projektes im März. Die Detailplanungsphase

war sehr intensiv: Es mussten die Shoplay-outs und damit verbundene Bautätigkeiten, Änderungen an den Verleihmöbeln, die Netzwerk- und die Installationsplanung durchgeführt werden. Speziell bei der Netzwerkplanung und bei der Hardwareauswahl hat uns der von WINTERSTEIGER empfohlene Partner tatkräftig unterstützt.

**Erich Maierbrugger:** Im April wurden dann die Aufträge an die diversen Partner vergeben. Bei der Auswahl der Partner waren wir sehr bedacht darauf, dass diese auch die Termine halten können. Wir hatten uns Ende August als Fertigstellungstermin fix vorgenommen, um auch unseren Mitarbeitern genügend Zeit für die Einarbeitung und Vorbereitung zu geben.

**WINTERSTEIGER:** Wie habt Ihr die Installationsphase erlebt?

**Michael Schaffner:** Nachdem alles sehr genau geplant war, sind die diversen Installations-schritte sehr geordnet verlaufen. Im Juni und Juli wurden die Umbauarbeiten durchgeführt bzw. die Shopmöbel adaptiert. Dann wurden die Anpassungen am Netzwerk und die Installation der Hardware durchgeführt. Nachdem unser Partner die Hardwareinstallation gut vorbereitet hat, haben wir die ca. 300 Hardwarekomponenten innerhalb von weniger als 10 Tagen installiert. Auch die Installation der Software auf den 52 Arbeitsplätzen war sehr gut vorbereitet und in weniger als 1 Woche erledigt. Ende August war alles bereit für den Start.

**WINTERSTEIGER:** Wie wurden die Schulungen organisiert?

**Michael Schaffner:** Wir haben mit WINTERSTEIGER einen 3-Stufen-Plan ausgearbeitet. Zuerst waren wir Administratoren dran und haben in der Phase gemeinsam mit dem zuständigen Easyrent Techniker Thomas Sinn die Rahmenbedingungen für das zukünftige Arbeiten mit Easyrent definiert. Als nächster Schritt wurden die Shopleiter eingebunden. Sofort danach haben wir mit der Anlage der Verleihartikel begonnen und konnten in

dieser Zeit bereits viel Erfahrung sammeln. Gemeinsam wurden dann die Mitarbeiterschulungen vorbereitet. Die Schulung der Mitarbeiter wurde vor Saisonbeginn von den Shopleitern mit Unterstützung der Administratoren durchgeführt.

**WINTERSTEIGER:** Wie schnell haben sich die Mitarbeiter im Easyrent zurechtgefunden?

**Erich Maierbrugger:** Bei den wichtigsten Funktionen sehr schnell. Die etwas spezielleren Teile von Easyrent wurden dann Punkt für Punkt in tiefergreifenden Schulungen vermittelt.

**WINTERSTEIGER:** Wie hat der Support durch das WINTERSTEIGER Team funktioniert?

**Gerald Plankl:** Wir haben immer rasche und kompetente Antworten auf unsere Fragen bekommen. Sehr hilfreich ist dabei der Remote-Zugriff durch das Easyrent Support Team auf unsere Arbeitsplätze. Es hat sehr wenige Probleme gegeben. Natürlich versuchen wir Fragen der einzelnen User zuerst intern zur klären. Hier gibt es einen klaren Ablauf bei Fragen: User => Filialleiter => Administrator; erst dann wird vom Administrator die WINTERSTEIGER Hotline kontaktiert. Damit schaffen wir auch, dass in den diversen Filialen die Prozesse gleich funktionieren.

**WINTERSTEIGER:** Wie ist Euer Resümee nach der ersten Saison mit Easyrent?

**Erich Maierbrugger:** Wir sind sehr zufrieden. Easyrent funktioniert für uns sehr gut. Die Mitarbeiter haben sich schnell umgestellt. Und das Beste: Wir konnten an den Königstagen durch Check-In, elektronische Unterschrift und Online Zahlung den Verleihprozess enorm beschleunigen. Die bisher bekannten Wartezeiten wurden somit auf ein Minimum reduziert.

**WINTERSTEIGER:** Vielen Dank für das interessante Gespräch.





# WINTERSTEIGER fördert "Kids On Snow".



Mit einem richtungsweisenden Projekt begegnen die Bundesministerien für Sport, Unterricht sowie Wirtschaft, Familie und Jugend und der Allgemeine Sportverband



Österreich (ASVÖ) dem Trend, dass immer weniger Kinder an den Wintersportwochen der Schulen teilnehmen. Die Initiative "Kids On Snow" gibt jungen Menschen der



4. Schulstufe die Gelegenheit, kostenlos Einblicke in das Snowboarden zu gewinnen. Die Kinder kommen dabei in den Genuss eines professionellen Kurzurses. Spaßfaktor inklusive! Mit einem Tour-Bus werden Wintersportgebiete in Oberösterreich, Niederösterreich, Tirol und der Steiermark besucht. WINTERSTEIGER unterstützt dieses Vorzeigeprojekt aus voller Überzeugung. „Wenn Kinder für den Sport begeistert werden können, sind wir immer gerne mit an Bord. Bewegung und Wintersport sind ein wichtiger Gesundheitsfaktor und wesentlich für den österreichischen Wirtschaftsmotor“, betont Wolfgang Berghammer, Leiter der Division SPORTS.

Weitere Infos unter: [www.kidsonsnow.at](http://www.kidsonsnow.at)

# Top-Platzierungen im Lieferanten-Ranking.

Ein erfreuliches Ergebnis zeigt das SAZsport-Lieferanten-Ranking 2011. Mehr als 300 deutsche Sporthändler haben in einem unbestechlichen Online-Portal rund 180 Lieferanten in acht Kategorien bewertet und WINTERSTEIGER ein beeindruckendes Zeugnis ausgestellt.

In der Gesamtwertung gelang mit einer Notenverbesserung von 2,16 auf 1,97 der Sprung auf den **exzellenten 7. Platz**.

Damit ließen die Rieder sogar zahlreiche namhafte Lieferanten mit starker Point Of Sale Präsenz hinter sich. In der Kategorie Innendienst katapultierte sich WINTERSTEIGER mit der herausragenden Note von 1,38 hauchdünn hinter Gesamtsieger Löffler **auf Platz zwei**. „Wir bedanken uns bei den Sporthändlern für diese Bewertung und werden dieses Vertrauen auch künftig ohne Kompromisse rechtfertigen. Ein Extra-Lob gebührt unserem

Innendienst-Team mit Monika Damberger, Emanuel Mairinger und Andreas Keil“,

betont Peter Maniak, WINTERSTEIGER Verkaufsleitung Deutschland.

Rang	Name	Note	(Bewert.)	Rang	Name	Note	(Bewert.)
1	Löffler	1,73	(1,84)	51	Derbystar	2,37	(2,34)
2	Brooks	1,77	(1,91)	52	Nordica	2,38	(2,26)
3	Fischer	1,89	(1,95)	53	Zimtstern	2,39	(-)
4	Roeckl	1,91	(2,19)	54	Rono	2,39	(-)
5	Lafuma	1,92	(-)	55	Head	2,41	(2,29)
6	Petzl	1,96	(2,21)	56	Haglöfs	2,42	(2,64)
7	Wintersteiger	1,97	(2,16)	57	Salewa	2,43	(2,22)
8	X-Technology	2,01	(2,30)	58	Maul	2,44	(-)
9	Carrera	2,01	(2,67)	59	Falke	2,46	(2,28)

1	Löffler	1,33	(1,58)
2	Wintersteiger	1,38	(2,21)
3	Swix/Toko	1,50	(2,01)
4	Petzl	1,54	(1,81)
5	Brooks	1,55	(2,09)
6	Lafuma	1,62	(-)
7	Berghaus	1,63	(-)
8	Erima	1,66	(1,89)
9	Roeckl	1,67	(2,07)
	Sigma Sport	1,67	(2,63)

# Umfangreichster Zubehörkatalog aller Zeiten mit kurzfristiger Vororder-Aktion.

Mit seinen über 130 Seiten ist soeben der umfangreichste Zubehörkatalog in der Firmengeschichte von WINTERSTEIGER erschienen. Josef Aigner, Leitung Zubehörlinie, verrät im Interview die Hintergründe und gibt wertvolle Tipps zum Bestellwesen.



**WINTERSTEIGER:** Der Zubehörkatalog ist nochmals entscheidend gewachsen. Um welche Bereiche wurde dieses Werk erweitert?

**Josef Aigner:** Wir haben erstmals jene Produkte aus dem Sortiment BootDoc in den Katalog aufgenommen, die speziell für den Verleih interessant sind. Hinzugekommen sind auch wertvolle Ergänzungen im Werkstatt-Zubehör sowie neue Tuning Tools und Verbrauchsmaterialien für unsere Maschinen. Der Katalog umfasst bereits rund 1.200 Artikel. Darüber hinaus zählen im Bereich BootDoc über 1.000 weitere Produkte zum Programm.

**WINTERSTEIGER:** Wie können derartige Dimensionen im Bereich Zubehör bewältigt werden?

**Josef Aigner:** Wir haben vergangene Saison an die 600.000 Artikel ausgeliefert.

Rund ein Fünftel davon entfiel auf den Bereich Bootfitting. Um dieses enorme Volumen professionell meistern zu können, haben wir im Vorjahr in ein neues Logistik-Center in St. Martin investiert. Dort lagern auf einer Fläche von rund 7.500 Quadratmetern mehr als 30.000 Artikel, die von bis zu 45 Mitarbeitern betreut werden. Eine große Erleichterung bringt die neu installierte mobile Datenerfassung mit sich. Denn die Kommissionierung via Scanner erfolgt rasch, papierlos und mit maximaler Zuverlässigkeit.



**WINTERSTEIGER:** Nach der Saison ist vor der Saison. Warum sollte man bezüglich Bestellungen bereits jetzt an den nächsten Winter denken?

**Josef Aigner:** Um beruhigt in den Sommer gehen zu können und sich Stress im Herbst zu ersparen. Wer jetzt bestellt, hat die Sicherheit, alle Artikel für die nächste Saison rechtzeitig im Haus zu haben. Zudem profitieren unsere Kunden bei **Bestellung bis 30. Juni 2012** von einem attraktiven **Vororder-Rabatt in Höhe von 5 Prozent**.



Josef Aigner (re) ist WINTERSTEIGERS "Mister Zubehör".





Alle Fotos zum Event

# 10 Jahre WINTERSTEIGER Schweiz AG

## Ein exklusiver Event in außergewöhnlichem Ambiente.

Wolfgang Berghammer (Leitung Division SPORTS) und Daniel Kisslig (Niederlassungsleitung Schweiz) begrüßten mehr als 120 Gäste zur 10-Jahres-Feier der WINTERSTEIGER Schweiz AG im beeindruckenden Ambiente des Air Force Center Dübendorf.

Ein Highlight des Tages war die exklusive Erstpräsentation – auf Schweizer Boden – der neuen automatischen Service-Station „Mercury“, die inmitten des geschichtsträchtigen Fliegermuseums stattfand.



Um den Gästen den Jubiläumstag besonders komfortabel zu gestalten, erhielten alle Teilnehmer Kompressionsstrümpfe und Einlegesohlen von BootDoc – für jeden individuell angepasst, versteht sich.



Auch der Spaßfaktor kam beim WINTERSTEIGER-Fest nicht zu kurz: Die beiden Komiker „Messer & Gabel“ sorgten für viele erheiternde Momente und hatten die Lacher klar auf ihrer Seite. Mit einer Führung durch das eindrucksvolle Fliegermuseum nahm der Jubiläumsevent schließlich einen stimmungsvollen Ausklang.



Fotos: Peter Haas





# ISPO München: Innovation & Faszination

Vom 29. Januar bis 1. Februar 2012 präsentierten WINTERSTEIGER und BOOTDOC die ganze Welt des Service, Verleihs und Bootfittings.

Im Mittelpunkt des Interesses stand natürlich die Europapremiere der neuen automatischen Service-Station Mercury.



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



Alexander Balzer sorgte mit seiner Flugshow für staunende Momente. Und prickelnde Minuten herrschten auch dieses Jahr wieder anlässlich der Präsentation des erotischen Service-Kalenders, fotografiert vom Österreicher Florian Vierhauser. Galt es doch, ein Exemplar mit Autogrammen der anwesenden Models Dominique und Daniela zu ergattern.



Die BootDoc's zeigten die neuen Analysetools, Einlegesohlen, Kompressionsstrümpfe und Schäuminnenschuhe.



Christian Simonlehner (li, Sport Ski Willy/Ö) und Samuel Bürgi (Glaser Sport Lyss/CH) freuten sich über den Gewinn eines VIP-Packages für den DSV-WM-Treff zur Biathlon-WM in Ruhpolding.

