

WINTERSTEIGER NEWS



Werter WINTERSTEIGER Partner!

Eine zeitlich sehr kompakte Wintersaison ist fast zu Ende und die Vorböten des Frühlings sind nicht mehr zu übersehen. Dieser Winter war gekennzeichnet von extremen Wetterschwankungen. Kalte und schneereiche Perioden haben sich mit sehr warmen Tagen abgewechselt. Natürlich nicht immer nach unseren Vorstellungen. Trotzdem ein Winter, in dem der Bedarf für Skiservice in vielen Regionen beträchtliche Steigerungen und somit mehr Umsatz, aber auch viel Arbeit in den Werkstätten mit sich gebracht hat. Um für diese Situationen gerüstet zu sein, ist ein gewisses Maß an Flexibilität Voraussetzung.

Das Thema flexible Anpassung an die Bedürfnisse der einzelnen Shops war ein wichtiger Schwerpunkt bei der Entwicklung der neuesten Produkte von WINTERSTEIGER. Mit der neuen Discovery 2 wurde dieser Weg konsequent fortgesetzt. Sie können aus 5 Bearbeitungsmodulen auswählen und bis zu 8 dieser Module können Sie zum optimalen Serviceautomaten für Ihren Bedarf zusammenstellen.

Auch die neuen Easystore Flex Aufbewahrungssysteme bestechen durch höchste Flexibilität. Hier kann je nach Größe der Verleihflotte und abgestimmt auf den Ablauf im Shop das System an den Bedarf optimal angepasst werden. Die Aufbewahrungs- und Trocknermodule können individuell für jeden einzelnen Wagen gewählt werden, um den Ablauf im Verleih optimal zu unterstützen. Zudem können Sie entscheiden, wie Sie die Fronten gestalten wollen. Also höchste Flexibilität auf kleinstem Raum.

Zudem erwarten Sie interessante Berichte von Kollegen, die ihre Shops, Depots und Werkstätten modernisiert haben, um den Wintersportlern das Urlaubsvergnügen noch angenehmer zu machen. Und Sie finden Informationen über Produktneuheiten und -verbesserungen, die Ihnen bei der Optimierung Ihres Verleihs bzw. der Servicewerkstätte helfen.

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

Ihr
Wolfgang Berghammer



Seite 3



Automaten, so flexibel wie unsere Kunden

Seite 6



Mit viel Eigeninitiative zum eigenen Skiverleih

Seite 11



Easystore Flex auf Jungfernfahrt

Seite 13



Kombination aus Eleganz und Funktionalität

Seite 15



Bootfitting für Speed und Leichtigkeit

Seite 18



Mit dem Zug auf die Skipiste

Besuchen Sie uns:

- **INTERALPIN Innsbruck**
10. bis 12. April 2013, Halle B.1, Stand B137
- **PROWINTER Bozen**
17. bis 19. April 2013, Stand D26/01

ACHTUNG: Neuer Termin

Die 6. SERVICE- und VERLEIHFACHMESSE mit Gebrauchsmaschinenausstellung

findet heuer nicht wie gewohnt im September, sondern vom

14. bis 16. Mai in der Ausstellungshalle, WINTERSTEIGER Zentrale Ried statt!



WINTERSTEIGER



8 Module

7 Module

6 Module

Discovery

Die konsequente Fortsetzung einer Erfolgsstory.

Vollautomatische Serviceanlage für Ski und Snowboards.

2005 setzte WINTERSTEIGER mit der Markteinführung der Discovery einen Meilenstein und neue Standards bei Schleifautomaten. Unter anderem durch brückenloses und saugerloses Schleifen von Ski und Snowboards, höchste Pufferkapazitäten durch Skimagazine für 16 Ski und vieles mehr. Mit über 900 verkauften Bearbeitungsmodulen ist die Discovery der erfolgreichste Schleifautomat am Markt.

Dieser Erfolg spricht für sich. Auf diesem hohen Niveau wurde konsequent weiterentwickelt – mit vielversprechenden Ergebnissen.

Die neue Discovery ist

- noch effizienter – mit bis zu 70 Paar perfekt getunten Ski pro Stunde
- noch flexibler – alle Module können individuell nach Ihren Bearbeitungsabläufen angeordnet und frei kombiniert werden und
- liefert eine noch bessere Qualität für perfekte Schleifergebnisse

Die Discovery wächst parallel mit Ihrem Serviceaufkommen mit. Ihre modulare Bauweise ist optimal auf den Bedarf der Werkstätte abgestimmt und ermöglicht den gezielten Ausbau Ihrer Kapazitäten.

Automatische Skimagazine für höchste Pufferkapazität!

Die Beschickung und Entnahme der Discovery erfolgt durch fahrbare Skimagazine für 16 Ski. Einfach Magazin beschicken, Programm wählen und mehr Zeit für andere Dinge haben.



Produktseite
Discovery



Skimagazin für 16 Ski



Die Summe Ihrer Vorteile:

Genau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt

- 2 verschiedene Gehäusegrößen – kombinierbar für 2 bis 8 Bearbeitungsmodulen
- Flexible Kombination der Module Band, Stein, Disc, Polier und Finish
- Höchste Durchsatzleistung
- Äußerst effiziente Platzausnutzung

Perfekter Service – mehr Verkaufsumsatz

- Exakte und klare Belagstruktur
- Schärfste Kanten mit langer Haltbarkeit
- Perfekt polierte Unterkanten im Schaufel- und Endbereich
- Glänzendes Finish durch Wachsen und Polieren

Bestens geeignet für

- Rocker, V-shape, Carver
- All Mountain, Freeride, Tourenski
- Langlauf, Telemark, Back Country
- Snowboards



5 Module

4 Module

3 Module

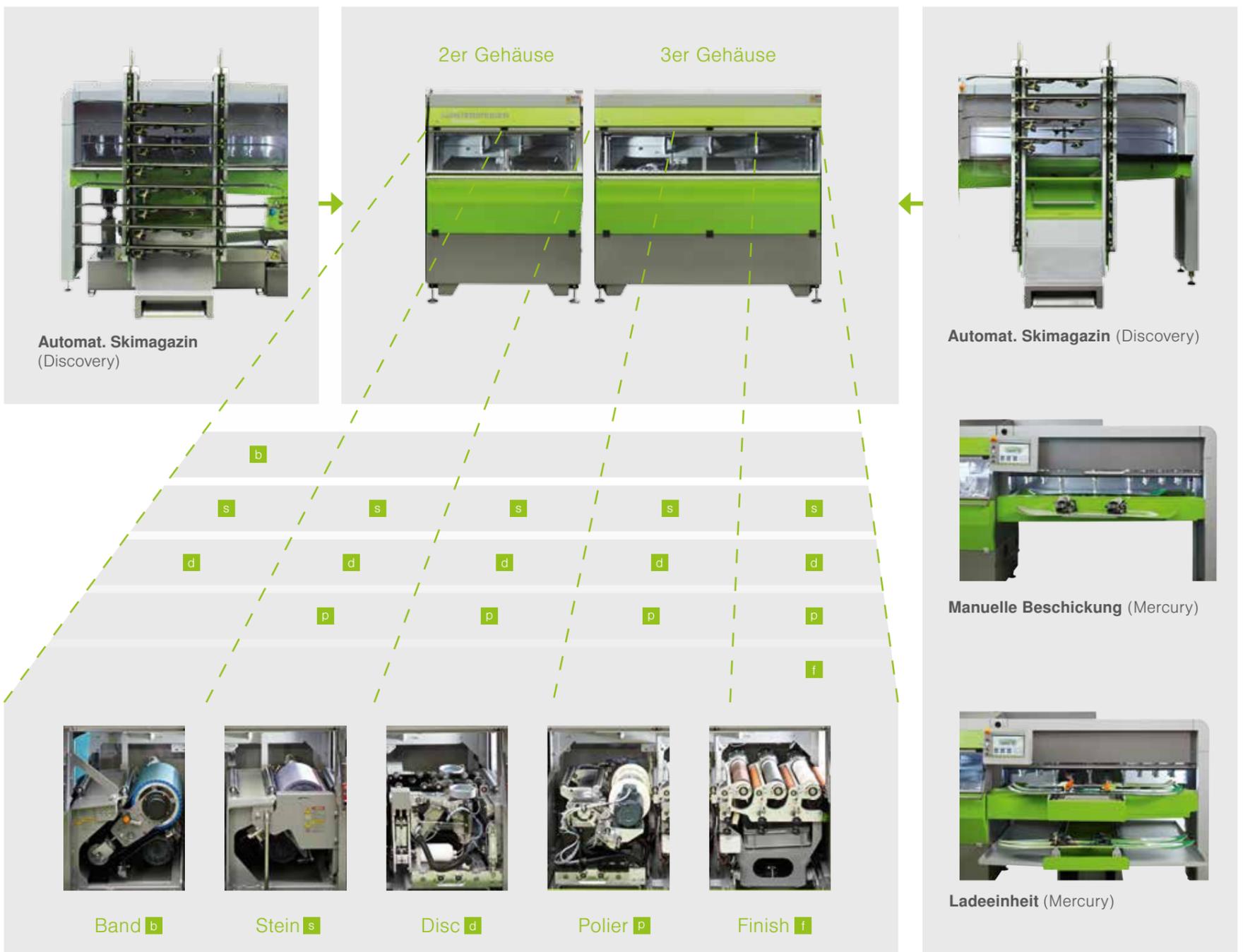
2 Module

Automaten, so flexibel wie unsere Kunden. Und jedem Kunden seinen Automaten.

Die Automaten Mercury und Discovery von WINTERSTEIGER passen sich Ihren Anforderungen an:

- 2 verschiedene Gehäusegrößen – kombinierbar für 2 bis 8 Bearbeitungsmodule
- 3 Beschickungsvarianten – komfortabel abgestimmt auf die Durchsatzleistung
- 5 Bearbeitungsmodule – für absolute Flexibilität

Das Ergebnis sind ungezählte Kombinationsmöglichkeiten und Maschinenvarianten. Für alle Anforderungen – nicht von der Stange, sondern für Sie maßgeschneidert! Ihr WINTERSTEIGER Kundenberater stellt mit Ihnen gerne die auf Ihre Bedürfnisse maßgeschneiderte Maschine zusammen!



WINTERSTEIGER

WINTERSTEIGER feiert 1.000sten Skiservice-Automaten.

WINTERSTEIGER konnte 2012 den 1.000sten Skiservice-Automaten an das Unternehmen Seggiovie Santa Croce in Italien verkaufen. Auf der ISPO in München wurde dem Besitzer, Luigi Frenademetz, in feierlichem Rahmen gratuliert. Für ihn bedeutet die Investition in die

vollautomatische Mercury eine Qualitätssteigerung im professionellen Skiservice: „Die Kunden erwarten hohe Qualitätsstandards. Wir sind mit dem Label ‚Leading Ski Service‘ für Skiservicebetriebe ausgezeichnet und müssen uns an streng vorgeschriebene Qualitätsvorgaben halten.“



Von links nach rechts: Luigi Frenademetz, Wolfgang Berghammer (Leiter Business Unit SPORTS), Reiner Thalacker (Vorstandsvorsitzender WINTERSTEIGER AG) und Christian Thaler (Niederlassungsleiter Italien)



Mit großem Erfolg schleift Bernhard Würsten die Ski und Snowboards für verschiedene Sportgeschäfte in Gstaad (CH) auf einer Mercury Lsdp.



Auch André Troxler vertraut in seinem neuen Rent Geschäft bei der Talstation Betelberg (CH) auf die Discovery S von WINTERSTEIGER.

Fotos: Peter Haas



„Mercury on top“ – auf der Bergstation der Valiserabahn, Vorarlberg.

Auf fast 2.000 m Höhe, auf der Bergstation der Valiserabahn in St. Gallenkirch, Skigebiet Silvretta Montafon, steht seit dieser Saison eine neue Mercury Lsd in Spezialausführung.

Nach 14 Jahren entschied sich Intersport Montafon, die Shuttle 200 von WINTERSTEIGER gegen die Mercury Lsd zu tauschen, um den Kunden modernstes Skiservice zu bieten und um auch

Snowboards und breite Ski wie Rocker vollautomatisch servicieren zu können. Mitarbeiter Emil Schwarzhans ist schon lange im Skiservice tätig und schwärmt geradezu von „seiner“ neuen Maschine: „Jetzt kann ich Express-Service in höchster Qualität anbieten. Abgesehen davon arbeitet die Mercury leise und sauber, was für das Arbeitsumfeld sehr wichtig ist!“



Mit der Discovery SSF in wenigen Minuten zur Topqualität.

Gut 20 Jahre lang hat Franz Stock, Betreiber von Skischule und Skiverleih Sunny in Finkenberg im Zillertal, die Ski halbautomatisch serviciert. Zur Wintersaison 2011/2012 entschied er sich in die vollautomatische Discovery SSF zu investieren. Im Vorfeld seiner Entscheidung sammelte er Informationen auf der ISPO in München und bei diversen Skiverleihern. Das Ergebnis überzeugte ihn von WINTERSTEIGER und der Discovery SSF.

WINTERSTEIGER: Die Discovery ist jetzt fast zwei Saisonen bei Ihnen im Einsatz. Welche Bilanz ziehen Sie?

Franz Stock: Nach den Skikursen mache ich gemeinsam mit einem Mitarbeiter

das Skiservice. Seit wir die Discovery haben, spüren wir natürlich eine enorme Arbeiterleichterung. Zusätzlich erzielen wir hervorragende Schleifergebnisse. Wir haben in den zwei Saisonen tausende Paar Ski präpariert und hatten keine einzige Reklamation.

WINTERSTEIGER: Warum haben Sie zwei Module Stein/Disc und Finish ausgewählt?

Franz Stock: Wir wollten sofort ein fahrfähiges Produkt haben. Mit dem Finish Modul brauche ich keine extra Person mehr fürs Wachsen. Dazu kommt, dass ich mit den zwei Modulen Stein/Disc sehr schnell bin. Ich kann dadurch Ski bearbeiten ohne zu repetieren – ca.

70 Paar pro Stunde. Kunden möchten manchmal auf ihre Ski warten, das ist jetzt möglich. Wenn es der Betrieb erlaubt, haben sie in wenigen Minuten ihre Ski in Topqualität serviciert. Das spricht sich herum und ist eine gute Reklame für unser Geschäft.

WINTERSTEIGER: Ihre Erwartungen wurden also erfüllt?

Franz Stock: Mehr als erfüllt. Wir schleifen auch Rennstrukturen für Michael Eberl, den ehemaligen Seniorenweltmeister. Von ihm haben wir die Bestätigung, dass die Servicequalität stimmt.

WINTERSTEIGER: Vielen Dank für Ihr positives Resümee!



Franz Stock ist begeistert über die Schleifergebnisse.

„Alles für Dein Schneevergnügen“ von IS Oberschneider. Skischulleiter bestätigt Mercury Präzisionsschliff

Hermann Oberschneider betreibt seit 23 Jahren eine Skischule – mittlerweile die größte in Kaprun – und seit 13 Jahren das Sportgeschäft. Der Kunde bekommt bei IS Oberschneider Skidome „alles für sein Schneevergnügen“ vom Appartement bis zur Skiausrüstung einschließlich Bekleidung und Skikurs. Seit dieser Saison steht in der Werkstatt ein neue Mercury Lsd – für rund 7.000 Paar perfekt geschliffene Ski und Snowboards pro Saison.

Unternehmer Hermann Oberschneider war einst Miteigentümer von MBT (Masai Barefoot Technology) und ist sehr offen für innovative Projekte. Der technische Fortschritt hat ihn von WINTERSTEIGER und der Mercury überzeugt. Warum ihn die Mercury angesprochen hat, erklärt er so: „In unserer Größenordnung – wir verleihen rund 1.000 Paar Ski – ist die Mercury mit Ladeinheit, einem Stein- und einem Disc-Modul genau richtig. Wir haben noch ein Leermodul dazu genommen, das macht einen Ausbau um ein Wachsmodule möglich. Wir wollten mit der Ceramic Disc Finish Technologie schleifen und nicht wie beim alternativen Angebot mit Band. Es war uns klar, dass mit

der Disc viel bessere Ergebnisse erzielt werden und dass auch der 100. Ski in gleichbleibender Qualität herauskommt.“

Wie mit Hand geschliffen.

Serviceleiter Walter Hofer ist von der Präzision, mit der die Mercury schleift, begeistert: „Die Skilehrer sagen, die Kante ist mindestens so gut, wie wenn sie mit der Hand die Feinstarbeit mit Feilen verrichten. Auch unser Skischulleiter hat das bestätigt. Früher hatten wir mit manchen Maschinen Sorge, ob der präparierte Ski passt. Jetzt ist es eine Freude, wenn man den Ski dem Kunden übergibt und das ist nicht selbstverständlich.“

Profis am Werk.

Lieferung und Aufstellen der Maschine waren kein Kinderspiel. Die Mercury musste komplett zerlegt werden, damit sie über die enge Kellerstiege transportiert werden konnte. Das WINTERSTEIGER Team hat das kompetent umgesetzt und die Servicemaschine laut Walter Hofer „in den Keller gezaubert“. Das Service bekommt von ihm eine Bestnote: „Eure Mitarbeiter sind einzigartig. Wenn ein Problem auftaucht, steht gleich jemand bereit und löst es.“



Eigentümer Hermann Oberschneider, Serviceleiter Walter Hofer und Servicemitarbeiter Ralf Jansen (v.l.n.r.)

Mit Easyrent durch die Stoßzeiten.

IS Oberschneider ist vor 3 Jahren von SRC auf das Verleihprogramm Easyrent umgestiegen. An 4 Check-Ins und 3 Einstellpulten im Hauptgeschäft sowie 4 Check-Ins und 2 Einstellplätzen in der Filiale am Kitzsteinhorn Gletscher werden Verleih, Onlinereservierung, Warenwirtschaft und Liftpässe abgewickelt. Mitarbeiterin Katharina Walter über Easyrent: „Wir machen die komplette Warenwirtschaft mit Easyware und WINTERSTEIGER muss immer konform mit Intersport sein. Das läuft prima und die Jungs von der WINTERSTEIGER Hotline stehen nicht nur während der Woche, sondern auch

am Wochenende Gewehr bei Fuß.“ Einen großen Vorteil sieht sie in der Möglichkeit, die Stammdaten zu ändern. Der Nutzer kann beispielsweise beim Check-In unkompliziert ein neues Hotel hinzufügen. Katharina Walter bringt es auf den Punkt: „Wir sind froh, dass wir nicht 17 Programme haben, mit denen wir arbeiten müssen, sondern dass alles mit einem geht.“ Für sie ist das Programm intuitiv zu bedienen und sehr benutzerfreundlich. Das macht das Arbeiten zu Stoßzeiten wesentlich einfacher. Es lässt zeitlichen Spielraum zu, wenn neue Leute eingeschult werden müssen, und reduziert die Fehlerquote.



Zeit für einen Kaffee an der Bar, während die Ski serviert werden.

Skischule Nauders startet durch. Mit viel Eigeninitiative zum neuen Skiverleih

Die Skischule Nauders am Reschenpass ist seit dieser Saison um einen Geschäftszweig reicher. Die Skischule Nauders Interski hat mit sehr viel Eigeninitiative den Skiverleih im Hotel „Mein Almhof“ komplett neu eingerichtet und freut sich über die gute Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER als Rundum-Partner.

Dass Skischule und Skiverleih zusammengehören, davon waren die Teilhaber der Skischule Nauders schon immer überzeugt. Als von Hotelbesitzer Luis

Kröll das Angebot kam, packten sie die Gelegenheit beim Schopf und bauten den leeren Raum im Hotelkeller zu einem perfekt geplanten Skiverleih aus.

Teamgeist und Eigeninitiative. Die Skischule Nauders beschäftigt 45 Stammlerher und 130 Aushilfslehrer für bis zu 800 Gäste. Das erfolgreiche Zusammenspiel der verschiedenen Bereiche wie Kinderland, Erwachsenen-kurse oder Skiverleih erfordert viel Teamgeist und bildete auch eine gute Basis für die Errichtung des Skiverleihs, bei der

von der Heizung bis zu den Maurer- und Elektroarbeiten alles in Eigenregie realisiert wurde. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Die Kunden finden alles für den Skitag in einem gut überschaubaren Raum vor: Skischule buchen, Ausrüstung mieten und das Skiservice, gut sichtbar hinter der Bar.

Kaffee trinken mit Blick aufs Skiservice. Im Skiverleih der Skischule Nauders wird einmal pro Woche Night-Shopping geboten, wo die Gäste beim Skiservice zuschauen können. Günther Wackernell:

„Die Gäste sind fasziniert, weil wir nur auf einen Knopf drücken und dann alles automatisch abläuft. Auch die Kinder können in die Werkstatt reingehen, weil es durch das geschlossene System der Mercury nicht gefährlich ist.“

Pluspunkte für die Mercury. Die einfache Bedienung war einer der entscheidenden Faktoren für die vollautomatische Mercury mit einem Stein- und einem Disc-Modul. Ohne große Vorkenntnisse wird eine hervorragende Service-Qualität erreicht. Günther Wackernell



Die Teilhaber Günther Wackernell und Sebastian Knapp





Formschön und funktional – das neue Skidepot in der Matterhorn Lodge.

Gut aufgehoben in der Matterhorn Lodge

Die Matterhorn Lodge fügt sich harmonisch in den alten Zermatter Dorfkern ein, umgeben von jahrhundertealten Walliser Ställen und unweit der berühmten Zermatter Bahnhofstraße sowie dem Kirchplatz. Der Neubau aus den Jahren 2011 und 2012 wurde traditionell im alpinen Stil errichtet, Naturstein und Holz dominieren. Die Gastgeber Felicitas und Harry Lauber wollen ihren Gästen im 4-Sterne Hotel ein Gefühl der Ruhe und des Zuhause-Seins vermitteln.

Unmittelbar neben dem Eingang zur Matterhorn Lodge befindet sich der neue

Ski-Aufbewahrungsraum, zweckmässig und geschmackvoll im Stile des Hauses gestaltet. Die 28 WINTERSTEIGER Minix-Depotschränke für je 2 Paar Ski wurden daher in Rot ausgeführt.

Die Schränke können mit der Zimmerkarte über ein elektronisches Schließsystem geöffnet werden. Die Gäste schätzen den hohen Komfortgewinn des Skidepots, das für trockene und warme Skischuhe sorgt.

Ein weiterer großer Vorteil: Durch den zimmereigenen Depotschrank kann es zu keinen Verwechslungen bei der

Ausrüstung mehr kommen. Die Zeiten, wo der Gast am Berg feststellen musste, dass seine Skischuhe nicht mehr in die



Bindung passen wollen, sind mit diesem System Vergangenheit.

Fotos: Peter Haas



Felicitas Lauber von der Matterhorn Lodge und Heinz Born (WINTERSTEIGER) freuen sich über das gelungene Projekt.

erklärt, dass die Entscheidung für einen Vollautomaten auch Kosten- und Imagegründe hatte: „Wir haben uns überlegt, dass wir, wenn wir 3 bis 4 manuelle Maschinen ankaufen müssen, uns stattdessen auch die Mercury leisten können. Außerdem wollten wir im Ort einen Akzent setzen mit diesem Automaten.“ Inzwischen wird viel getüftelt, verschiedene Strukturen mit dem Feedback der Skilehrer werden ausprobiert.

Alles aus einer Hand.

Im Verleihsystem Easystore werden 420 Paar Ski, 380 Paar Schuhe, 40 Snowboards und 20 Langlaufsets gelagert. Die Größe ist genau richtig und auch die Easystore Shop Möbel in Holzoptik passen perfekt zum ländlichen, tirolerischen Stil. Die Verleihssoftware Easyrent wird für Verleih und Easyware für die Warenwirtschaft genutzt. Günther Wackernell zum Thema Komplettangebot: „Wir haben zwar auch andere Angebote

eingeholt, aber wir haben uns dann für WINTERSTEIGER als Partner entschieden, von dem wir die besten Lösungen und alles aus einer Hand bekommen.“ Eine Philosophie, die sich beim Team der Skischule Nauders auf der ganzen Linie widerspiegelt.

Depotschränke in Goldoptik.

Seit der Errichtung des Skiverleihs bietet der Almhof seinen Gästen den Komfort von 81 Depotschränken, die sich

idealerweise im Hotel direkt neben dem Skiverleih befinden. Eine Gelegenheit, die von 98 % der Gäste genutzt wird. Die Zimmerkarte wird an der Rezeption aktiviert und funktioniert als Schlüssel. Hotelinhaber Luis Kröll ist begeistert von Funktionalität und Design: „Alles funktioniert einwandfrei und das Gold-Design der Schränke harmonisiert ausgezeichnet mit dem Hotel-Gesamtkonzept, in dem wir die Farben Weinrot und Gold häufig vorfinden.“





Skiverleih Fun Alp im neuen Gewand

Der Skiverleih und Sportshop Fun Alp in Riezlern im Kleinwalsertal war bis zum Neubau 2010 in einer alten Tankstelle untergebracht. Der Neubau zeigt die Heimat- und Naturverbundenheit der Bauherren Matthias und Florian Fritz. In der Servicewerkstatt wurde durch den Einsatz moderner Oberflächen bewusst die Qualität des Maschinenparks unterstrichen. Sie gilt mit als die „modernste Ski-Servicewerkstatt“ im Kleinwalsertal. Im Gespräch mit WINTERSTEIGER erzählt Florian Fritz von der gelungenen Umsetzung und den Erlebnissen mit zufriedenen Kunden.

WINTERSTEIGER: Florian, Euer Neubau 2010 war wohl ein Meilenstein in der Geschäftsentwicklung?

Florian Fritz: Die Gesamtinvestition von rund 1,2 Mio. Euro war ein zukunftsreicher Schritt und der Neubau ist als sehr gelungen zu bezeichnen. Dadurch können wir jetzt unsere Ware optimal präsentieren und sowohl den einheimischen Kunden als auch den Gästen ein Einkaufserlebnis bieten. Daneben konnten wir unseren Verleih mit über 2.500 Artikeln repräsentativ

gestalten und die Abläufe optimieren. Die großzügige Dimensionierung unserer einsehbaren Servicewerkstatt, ausgestattet mit den modernsten WINTERSTEIGER-Maschinen, kommt bei unseren Kunden sehr gut an und strahlt unsere Kompetenz im Service aus.

WINTERSTEIGER: Was bewog Dich letztes Jahr zum Umstieg auf die Discovery S, nachdem Du zuvor bereits die automatische Servicemaschine Tunejet SD hattest?

Florian Fritz: Neben den perfekten Schleifergebnissen, wir haben auch viele rennsportorientierte Kunden, waren uns die hohen Durchsatzleistungen der Discovery wichtig, da wir mit steigenden Servicezahlen rechnen und auch für Kollegen den Service übernehmen. Die einfache Bedienung der Discovery und die Paternoster-Beschickung sind für uns ein großer Vorteil.

WINTERSTEIGER: Ihr habt zwei völlig unterschiedliche Kundensegmente, einmal den einheimischen Skifahrer und Skilehrer und dann den Gast, der meist

wöchentlich wechselt. Haben die beiden unterschiedliche Bedürfnisse?

Florian Fritz: Die Einheimischen kommen mit eigenem, meist Top-Material und sind fast durchwegs gute Skifahrer. Diese Gruppe verlangt ein Topservice. Dazu gehören auch viele Skilehrer, die ein sehr feines Gespür für den Ski haben. Perfektes Kantentuning dank Disc-Technologie sind sie von uns schon lange gewöhnt. Wenn der Ski gut läuft, bringen uns diese Kunden automatisch auch viele Gäste ins Geschäft.

Der Gast leiht sich meistens seine Ausrüstung, legt inzwischen aber auch großen Wert auf gutes und perfekt serviciertes

Material. Für die Kunstschneepisten sind eine perfekte Kante, die zusätzlich auch noch länger hält, und ein gutes Gleitvermögen wichtig – das merkt der Gast sofort und kommt gerne wieder zu uns. Vor allem stellen wir fest, dass vermehrt Gäste mit eigenem Material nach dem ersten Skitag zu uns kommen. Hier ist dann eine intensive Serviceberatung notwendig. Diese Gäste werden dann zu Stammkunden. Sie schwärmen von ihren eigenen Ski und sind dankbar für das perfekte Service. Das tut uns dann wiederum sehr gut!

WINTERSTEIGER: Florian, dem gibt es nichts hinzu zu fügen, wir bedanken uns für das interessante Gespräch.



Florian „Flöske“ Fritz, Mitinhaber und einer der Geschäftsführer von Fun Alp



Mitarbeiter Thomas Poki





Wertvolle Kunstwerke und WINTERSTEIGER Depotschränke im Einklang. Höchste Design-Ansprüche im Art Hotel Cappella

Der ehemalige „Gasthof zur Kapelle“ in Kolfuschg, dem höchstgelegenen Feriendorf in Alta Badia, ist seit 1912 im Familienbesitz und wurde 1969 in das Hotel Cappella umgebaut. Im Jahr 2000 schufen Josef und Renate Pizzinini mit dem neuen 4-Sterne Art Hotel Cappella einen luxuriösen Hort des Wohlbefindens und der Kunst. Das Hotel ist bis heute einzigartig und besticht mit seinem Interieur und einer wertvollen Kunstsammlung.

Unter diesen Rahmenbedingungen war die Erneuerung des Skidepots für 185 Gäste im November 2012 eine Herausforderung. Renate Pizzinini wollte einen Platz schaffen, wo ihre Gäste nach dem Skitag Ruhe finden und ihre komplette Skiausrüstung deponieren können. Die Anforderungen an das Design waren sehr hoch. Eine Grundbedingung war das harmonische Zusammenspiel aller Farben vom Boden, der von WINTERSTEIGER geliefert wurde, bis hin zur Eingangstür

und den Depotkästen mit verschiedenen Blenden. Das Skidepot sollte das Flair des Hauses widerspiegeln. Damit es zum besonderen Ambiente passt, wurden alte Fotos von Kolfuschg und vom Skirennläufer Cesco Kostner, dem Onkel von Renate Pizzinini, aufbereitet und in Sepia retuschiert.

Die Hotelbesitzer sind mit der Umsetzung des Skidepots sehr zufrieden, die Kombination aus stilvollem Design und Funktio-

nalität entspricht völlig ihren Erwartungen. In den 55 Depotschränken wurden die Elektroschlösser des Hotelsystems montiert und der Zutritt funktioniert über die Zimmerkarte. Renate Pizzinini: „Das Skidepot wird von unseren Gästen sehr gut angenommen. Wichtig war uns nicht nur das harmonische Ganze, sondern auch eine gute Raumluft. Auch diesen Punkt hat WINTERSTEIGER mit der Installation eines Zu- und Abluftsystems mit Desinfektion perfekt erfüllt.“



Perfekte Kombination aus stilvollem Design und höchster Funktionalität.

NEU

Easyrent Depotautomat spricht 20 Sprachen

Mit dem neuen Easyrent Depotautomaten können Schränke, Schließfächer und Depotaufbewahrungssysteme aus der Produktlinie Easystore von WINTERSTEIGER automatisch vergeben werden.

Die Vergabesoftware ist in über 20 Sprachen verfügbar und für den Kunden frei wählbar. Nach erfolgter Eingabe der Benutzungsdauer und der Auswahl des Depotangebotes wird die Chipkarte codiert, mit der später der Zutritt bzw. das Öffnen der Kästen erfolgt.

Nach erfolgreicher bargeldloser Bezahlung erhält der Kunde einen Zahlungsbeleg ausgedruckt. Der Automat kann sowohl in einer Stand-alone-Lösung verwendet als auch in die Softwarelösung von Easyrent als weiterer Kassaplatz integriert werden.



NEU

Easystore Flex – Module flexibel kombinieren.

Die Easystore Flex Verleih-, Depot- und Trocknungssysteme von WINTERSTEIGER bestehen durch höchste Flexibilität und Stabilität, modernes Design sowie viele neue Lösungen für beste Funktionalität.

Von der Planung bis zur Realisierung. Unsere Erfahrung ist Ihr Vorteil.

WINTERSTEIGER unterstützt Sie von der Planung bis zur Realisierung Ihres perfekten Verleih- und Depotgeschäftes.

Die optimale Organisation vom Eintreffen des Kunden bis zur Ausgabe der Sportgeräte verhilft zu schnelleren Durchlaufzeiten und erleichtert die Arbeit.



2D-Planung



3D-Planung



Realisierung

Die einzelnen Aufbewahrungs- und Trocknermodule können frei miteinander kombiniert und so zu individuellen Aufbewahrungssystemen zusammengestellt werden. Selbst innerhalb desselben Wagens.

Easystore Flex ist das Ergebnis aus dem Feedback und den Wünschen unserer Kunden weltweit, der Weiterentwicklung der bewährten Easystore Systeme und der Zusammenarbeit mit namhaften Designagenturen.



Mit eigenem Design der Frontblenden ist Aufmerksamkeit garantiert.

FOM – Funktional. Optimal. Maximal.

Für die Frontblenden gibt es drei verschiedene Varianten zur Auswahl:

- Funktional: Paneele in trendigem Weiß
- Optimal: Zahlreiche Holzdekore zur Auswahl
- Maximal: Mit Ihren Logos und nach Ihren Vorstellungen bedruckte Paneele



Produktseite
Easystore Flex



Funktional



Optimal



Maximal



Flexibilität und ein neues, modernes Design – Easystore Flex erfüllt beide Bedingungen hervorragend.

Easystore Flex auf Jungfernfahrt

Für Sport Matt eine Entscheidung für Flexibilität und Design.

Sport Matt in Pettneu am Arlberg gibt es seit den 70er Jahren und die Partnerschaft mit WINTERSTEIGER seit Jahrzehnten. Die Entscheidung, als erster Kunde die neuen Verleih-, Depot- und Trocknungssysteme Easystore Flex bei der Renovierung seines Geschäftes einzusetzen, fiel Manfred Matt leicht. Als „Prototyp-Kunde“ berichtet Herr Matt WINTERSTEIGER von seinen Erfahrungen.

WINTERSTEIGER: Herr Matt, Sie sind der erste Kunde, der das neue Easystore Flex anwendet und daher ist Ihr Feedback für uns ganz besonders interessant. Sie haben Ihr Geschäft komplett renoviert und erweitert?

Manfred Matt: Wir haben den Skiservice in das Stanton Service Center ausgelagert und konnten dadurch den Skiverleih vergrößern. Auf 300 m² ist damit Platz für 450 Ski und Boards sowie 300 Paar Schuhe. Durch die Erweiterung waren zusätzliche Systeme zu den alten SKID Wägen von WINTERSTEIGER erforderlich. Nach 11 Saisonen war außerdem eine Komplett-Renovierung dringend notwendig.

WINTERSTEIGER: Was hat Sie bewogen, sich für das neue Easystore Flex von

WINTERSTEIGER zu entscheiden? Hätte es auch Alternativen gegeben?

Manfred Matt: Eine Alternative hätte es schon gegeben, aber wir sind jetzt seit Jahrzehnten WINTERSTEIGER Partner. Wir sind über die Stanton-Service, bei der wir beteiligt sind, voll mit WINTERSTEIGER Maschinen ausgestattet. Wir verwenden auch die Verleihsoftware Easyrent mit dem Online-Reservierungstool. Zuverlässigkeit spielt bei unserer Betriebsgröße eine ganz große Rolle und damit waren wir immer sehr zufrieden. Natürlich sind auch die Qualität der Produkte und das erstklassige Service wichtige Punkte.

WINTERSTEIGER: Was gefällt Ihnen besonders an Easystore Flex?

Manfred Matt: Besonders wichtig bei der neuen Geschäftsausstattung waren zwei Dinge: Flexibilität und ein neues, modernes Design. Easystore Flex erfüllt beide Bedingungen hervorragend. Gerade beim Modul „Hängen Universal“, kann man beim selben Wagen sagen, da hänge ich Stöcke rauf und hier die Ski und dort die Helme. Ich kann es jederzeit erweitern. Und den Leuten gefällt das Design sehr gut. Es ist dezent,

nicht wuchtig und wunderschön. Wir können es auch einmal bekleben und wenn man will, auch alle 5 Jahre wieder neu.

WINTERSTEIGER: Wie war die Umsetzung und wie läuft es jetzt im Verleih-Alltag mit dem neuen System?

Manfred Matt: Mit der Projektplanung wurde im Frühjahr gestartet, die Umsetzung hat in der dritten Septemberwoche begonnen und in der zweiten Novemberwoche, rechtzeitig zum Saisonstart, war alles fertig. Es gab bei der Umstellung keinerlei Probleme für die Leute, die Wagen sind sehr leichtgängig. Das System ist flexibel und man kann relativ schnell etwas auf- oder umbauen, wenn man draufkommt, es wäre anders besser. Also zum Beispiel die Stöcke doch lieber von der linken auf die rechte Seite geben will. Wenn das System einmal optimal eingerichtet ist, läuft es sehr effizient und erleichtert den Arbeitsablauf enorm. WINTERSTEIGER hat uns für zwei Tage einen Mitarbeiter zum Einschulen geschickt und wir haben noch ein paar Verbesserungen gefunden. Das war auch sehr positiv, dass WINTERSTEIGER selbst dahinter ist, die Kinderkrankheiten gemeinsam mit dem Kunden zu beheben.

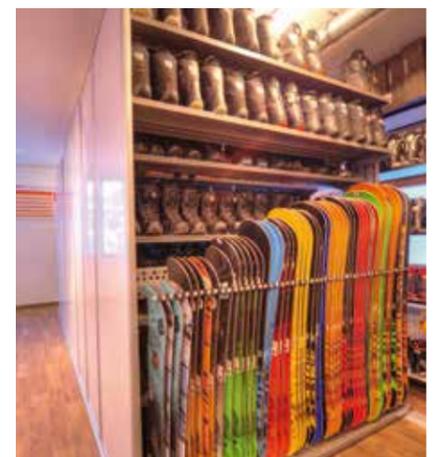
WINTERSTEIGER: Gibt es ein Highlight an Easystore Flex, das Sie besonders hervorheben möchten?



Von links nach rechts: Johannes Scalet (Abteilungsleiter Sport 2000 – Matt Sport GmbH), Franz Hartl (WINTERSTEIGER Gebietsleitung Tirol & Vorarlberg), Manfred Matt (GF Sport 2000 - Matt Sport GmbH)

Manfred Matt: Alles ist bis ins Detail durchdacht, aber die Flexibilität ist sicher das Besondere daran. Weil der Markt sich alle paar Jahre verändert, braucht man einmal mehr von dem und dann wieder von etwas anderem. Da sind wir jetzt nicht mehr gebunden und können reagieren. Wenn in zwei Jahren neue Ski herauskommen, dann sind wir mit Easystore Flex gerichtet.

WINTERSTEIGER: Vielen Dank Herr Matt, dass Sie sich die Zeit genommen und uns berichtet haben, wie sich Easystore Flex im ersten Einsatz bewährt.





Ladeneinrichtung von WINTERSTEIGER in Altholz ausgeführt.

Easystore Shop Möbel Maximales Design bei Bestzeit.

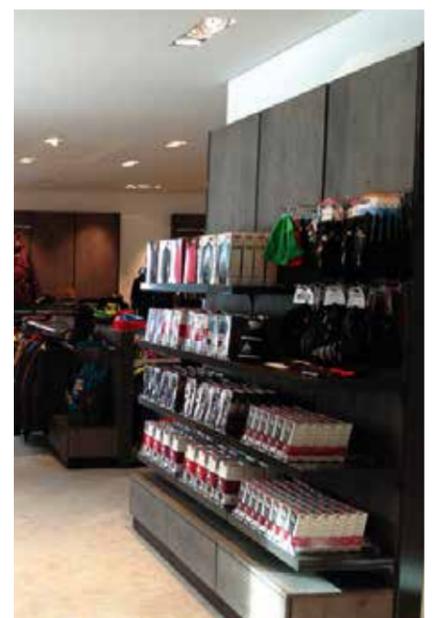
Bestzeit ist ein neues Hotel mit integriertem Sportgeschäft in Parpan in der bekannten Skiregion Lenzerheide. „Bestzeit“ vermittelt, dass der Urlaub die beste Zeit des Jahres ist, ganz nach dem Slogan „Have a good time“. Der Skiverleih startete vor einem Jahr und wurde in der Ausgabe der WINTERSTEIGER News 1/2012 ausführlich beschrieben. WINTERSTEIGER hat in der zweiten Ausbaustufe die Easystore Shop-Einrichtung, das Skidepot für die Hotelgäste und die Verleihsoftware Easyrent mit einer Schnittstelle zur Hotelsoftware installiert.



WINTERSTEIGER Top Depotschränke farblich abgestimmt.



Ausgeklügelt bis ins kleinste Detail.





Die Kombination aus Eleganz und modernster Technik spiegelt der Ski-Aufbewahrungsraum wider.

WINTERSTEIGER Skidepot im Grand Hotel Zermatterhof. Kombination aus Eleganz und Funktionalität

Zermatt, die moderne Feriendestination von internationalem Ruf, liegt auf rund 1.650 Meter am Fuße des legendären Matterhorns. Fast ein Drittel aller 4.000er der Alpen gruppieren sich um das hochalpine, erhabene und authentische Bergsteigerdorf. Im Zentrum befindet sich in prominenter Lage das Grand Hotel Zermatterhof – eine mit fünf Sternen ausgezeichnete Wohlfühloase mit langer Tradition von Eleganz, Stil und Gastlichkeit.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts erbaut, ist das Grand Hotel Zermatterhof stetig erneuert und mit modernster Technik ausgestattet worden und beherbergt bis heute bekannte Persönlichkeiten aus Politik, Kunst und Wirtschaft. Das Hotel verfügt über 81 Zimmer, davon 29 Suiten - zwei Drittel mit Matterhorn-sicht. Die Kombination aus Eleganz und modernster Technik spiegelt auch der Ski-Aufbewahrungsraum im Untergeschoss wider.

Corporate Design stellte höchste Anforderungen.

Mitte 2012 entschlossen sich die Eigentümer des Grand Hotel Zermatterhof, den Skikeller den aktuellen Bedürfnissen anzupassen und mit zeitgemäßen Skidepotschränken auszurüsten. In enger Zusammenarbeit mit der Bauherrschaft und dem Architekturbüro Atelier Perren Zermatt arbeiteten WINTERSTEIGER und Gladek-Technik ein Schrankkonzept aus, das den hohen Ansprüchen des

Grand Hotel Zermatterhof gerecht wurde. Aufgrund der Bausubstanz aus dem 19. Jahrhundert musste WINTERSTEIGER bei den Skischränken auf Spezialhöhen und Sonderausführungen zurückgreifen. Bei der Herstellung der Sitzgelegenheiten setzte WINTERSTEIGER die visuellen Vorstellungen der Bauherrschaft und der Planer perfekt um und das gewünschte Corporate Design konnte in vollem Umfang eingehalten werden.

Fotos: Peter Haas



Von links nach rechts: Heinz Born (WINTERSTEIGER Gebietsleiter) und Rafael Biner (Direktor Grand Hotel Zermatterhof)





Scharfe Kanten für Weltcup-Pisten in Garmisch-Partenkirchen.

Die Skischule Garmisch-Partenkirchen bietet dem Kunden ein Komplettpaket aus Skischule, Skiverleih, Skidepot, Shop und Bistro. Dazu gehört auch eine perfekt ausgestattete Werkstatt für das Skiservice. Geschäftsführer Michael Mangold und Werkstattleiter Michael Zahler haben sich für die Mercury entschieden und berichten von ihren ursprünglichen Erwartungen und dem Betrieb in der ersten Saison.

WINTERSTEIGER: Im Herbst 2012 erfolgte der Wechsel von einer Microjet auf die vollautomatische Servicemaschine Mercury ssd. Was sind eure bisherigen Erfahrungen?

Michael Mangold: Wir hatten große Erwartungen in diesen neuen Schleifautomaten, da die Kapazitäten mit der Microjet ziemlich ausgereizt waren. Vor allem wollten wir neben höchster Servicequalität auch schneller werden und das konnte 100%ig umgesetzt werden. Durch eine gelungene Service-Bewer-

bung der neuen Mercury am Beginn der Saison konnten wir auch unsere Einheimischen schnell von der Qualität überzeugen, sodass wir unsere Ziele mehr als erreichen werden.

Michael Zahler: Wir sind schneller, haben höhere Durchsätze und bieten Topqualität – nicht zuletzt auch wegen der zwei Steine in der Mercury. Unsere Kunden und Gäste schätzen die perfekten Kanten. Vor allem die Unterkante, die wir täglich je nach Schnee- und Pistenverhältnissen den Gegebenheiten anpassen. Schließlich sind unsere Kunden auf Weltcup-Pisten unterwegs und das darf nicht unterschätzt werden.

WINTERSTEIGER: Gibt es weitere Vorteile für euch?

Michael Zahler: Mit dem integrierten Ferndiagnose-Modul in der Mercury bekommen wir Hilfe auf schnellstem Weg und hatten bisher keinerlei Ausfallzeiten. Steve Lechner vom WINTERSTEIGER

Kundendienst ist da besonders zu erwähnen, die Zusammenarbeit funktioniert bestens.

Michael Mangold: Wir empfinden die Bedienung der Mercury als sehr einfach und verständlich. Ski und Boards kommen perfekt aus dem Automaten, unsere Nacharbeitquote beträgt weit unter 1 Prozent und nähert sich dem Promillebereich. Wir schleifen Ski für einen in Farchant ansässigen Skibauer mit extremen Geometrien und Formen – und auch die können problemlos präpariert werden. Da hilft das Stempel-Vorschubsystem ganz entscheidend.

WINTERSTEIGER: Ich sehe heute an einem normalen Werktag einen ständigen Betrieb bei euch im Verleih, im Shop und in der Werkstatt. Woher kommt das?

Michael Mangold: Wir sind ein Komplettanbieter mit angeschlossener Skischule, dem Verleih mit über 5.000 Verleih-

Artikeln, dem Shop und Bistro, einer perfekte Servicewerkstatt und nicht zuletzt dem Skidepot. Das schätzen unsere Kunden, sodass wir jetzt schon wieder fast an unsere Grenzen stoßen und uns mit möglichen Erweiterungen befassen.

WINTERSTEIGER: Wie schafft Ihr das an den Wochenenden?

Michael Mangold: Zu Stoßzeiten oder wenn z. B. der Ski-Express aus München kommt, haben wir alle Hände voll zu tun. Durch die räumliche Nähe zu München haben wir auch sehr viele Tagesgäste. Durch die konsequent steigenden Online-Reservierungen können wir logistische Vorteile im Skiverleih nutzen, denn dadurch werden Vorbereitung und kurze Durchlaufzeiten möglich.

WINTERSTEIGER: Vielen Dank für das interessante Gespräch.



Verleihmitarbeiter Christian Sporer



Michael Mangold sen.



Michael Zahler, Werkstattleiter



NEU

Bootfitting im "Cross the Alps" für Skitouren voll Speed und Leichtigkeit.

Andreas Eisenmann hat sich mit seinem Geschäft „Cross the Alps“ auf Skitouren spezialisiert. Direkt an der Gondelbahn in Söll, Gebiet Wilder Kaiser, bietet der Shop Schuhe, Ski und Bekleidung sowie Accessoires wie Skibrillen und seit dieser Saison auch das Bootfitting.

Spezialist, kein Massenhändler.

Cross the Alps verkauft Ski-Schuhe im Hochpreissegment und betreibt eines der 4 Dynafit Competence Center in Österreich. Bootfitting, das genaue Anpassen der Schuhe an den Kundenfuß mit Fuß-Analyse, Einlegesohlen und Kompressionssocken, ergänzt den hohen Qualitätsanspruch und stimmt mit der Geschäftsphilosophie exakt überein – sich als Spezialist vom Massenhändler abzugrenzen.

Bei Cross the Alps gibt es Passformgarantie. Allerdings nur zusammen mit den BOOTDOC Kompressionssocken und den Einlegesohlen, darin inkludiert sind Serviceleistungen wie Schuhe ausdrücken. Die Garantie bedeutet, dass Cross the Alps den Schuh, wenn er nach 3 Nachbehandlungen noch immer nicht passt, zum vollen Preis zurücknimmt. Aber das ist laut Eisenmann bisher noch nie vorgekommen. Rund 120 Paar Tourenschuhe gehen pro Jahr über seinen Ladentisch, davon 80 % mit Kompressionssocken und Einlegesohle. Immer öfter kommen Kunden auch mit eigenen Schuhen, die Probleme bereiten.

Andreas Eisenmann ist von den BOOTDOC Produkten begeistert: „Die Kompressions-Socken sind sicher das Beste, das es im Moment am Markt gibt. Es kommt vor, dass Leute ins Geschäft kommen und

sagen: Der Nachbar von meinem Freund hat gesagt, du hast da so super Socken! Und sie wissen überhaupt nicht, worum es geht.“ Ein gutes Zeichen, dass der Bekanntheitsgrad in der ersten Saison schon spürbar gestiegen ist.

1.000 Schritte und keine Blasen.

Bootfitting ist speziell im Skitourenbereich ein großes Thema. Wenn es bei einer Skitour mit mehreren tausend Schritten



V.l.n.r.: Markus Hochleitner (BOOTDOC Verkauf-Außendienst), Andreas Eisenmann (GF Cross the Alps)

bei Schuh oder Socken einen winzigen Spielraum gibt, führen die Reibungen zu extremen Blasen. Die BOOTDOC Kompressionssocken liegen durch die einzigartige Passform faltenfrei an der Fuß- und Wadenform an. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die verbesserte Blutzirkulation bzw. Regeneration. Nach langen Skitouren erhöht das deutlich die Sicherheit beim Abfahren. Bootfitting ist derzeit bei Skitouren – im Gegensatz zum Rennbereich – noch in der Aufbauphase.

Der Trend geht aber eindeutig in Richtung maßgeschneiderte Schuhe für den Kunden.

Kundenbindung mit Bootfitting.

Bootfitting ist für Andreas Eisenmann auch der beste Weg für die Kundenbindung. Die Leute stehen barfuß auf dem Analyse-Scanner. Das schafft Vertrauen und ein überaus positives Feedback: „Die Kunden haben noch nie so passgenaue

Schuhe gehabt wie mit unserer Analyse, da spielt das komplette Paket mit. Wir starten mit der Fuß-Analyse, um den Fußtyp zu erkennen und finden damit die richtigen Schuhe, die Kompressionssocken und die angepasste Sporteinlage.“ Im Sinne einer nachhaltigen Geschäftsbeziehung werden die Ergebnisse der Fußanalyse gespeichert. „Bootfitting ist gut für den Umsatz und für die Kundenbindung und wir verzeichnen enorme Zuwachsraten“, freut sich Andreas Eisenmann.



TAPEVENE 9

Gezielte Fixierung des Sprunggelenkes bei gleichzeitig optimaler gradueller Kompressionswirkung sind die herausragenden Eigenschaften dieser Weltneuheit! Die Tapefunktion wirkt wie ein Steigbügel und fixiert das Fersen- und Sprunggelenk. Der Überpronator oder Supinator wird bereits mittels des Strumpfes und dessen Tapewirkung entgegen gewirkt! Dank des dreidimensionalen Herstellungsverfahrens passen sich die BD Tapevene optimal an die Anatomie des Fußes an. Verstärkungen im Zehen- und Fersenbereich schützen vor Blasenbildung und Druckstellen.

- Stretchzonen im Zehen- und Fersenbereich
- Besonders elastische Fußkonstruktion
- Graduelle Kompression: 20 – 25 mmHg

BD PRO RUN R9

Stabilität & Dämpfung für Training und Wettkampf.

- PE Top Layer
- EVA Layer durchgehend
- Anatomische Fersenschale
- Stabilisationselemente im Mittel- & Rückfuß
- 1,0 mm integrierter Fersenstabilisator



BD FULLCARBON 11

- Ultraleichte, vorgeformte, anpassbare Vollcarbonereinlage
- Minimales Gewicht – nur 60 g/Pair
- Maximale Kraftübertragung & perfekte Passform
- Perforierte EVA Top Schicht für perfekten Halt
- Zusätzliche Vorfuß- und Fersenkeile zur Änderung der dynamischen Rotationsachse
- Zusätzliche Quergewölbestütze



BD PODOSKOP inkl. L&B Messung

Die direkte Beleuchtung des Fußes mittels LED-Lampen gewährleistet eine exakte Bestimmung der Fußtypen Low-, Mid-, High Arch über eine Glasplatte. Neu ist die Bestimmung der Fußlänge und Fußbreite in Millimeter durch die Längen- und Breitenmessung. Durch die Kombination mit dem BD Speed Heat und den BD Fit Pillows 13 wird das Podoskop zur Analyse- und Fitting-Station auf kleinstem Raum. Optional sind Schäumkeil (Skischuh schäumen) und Laserset (Ausrichtung der Fußachse) erhältlich.





Go-In Sport Shop Sursee: Modernste Skiwerkstatt der Innerschweiz

Nicht schlecht staunte man in Sörenberg, als 1987 die beiden Skifreaks Urs Bättig und Franz Kunz vom Sportgeschäft Kunz in Willisau mit ihren „komischen Brettern“ im Skigebiet auftauchten. Die beiden Snowboard-Pioniere organisierten zuerst Snowboard-Anfängerkurse und bauten das Sortiment in Willisau kontinuierlich aus.

Aufgrund des anhaltenden Booms im Mountainbike- und Snowboard-Bereich wurde das Sortiment getrennt. Daraus entstand 1993 das Go-In als einer der ersten spezialisierten Snowboard- und Mountainbike Shops mit 150 m² Verkaufsfläche in Sursee. Mit dem Umzug 2005 und der Erweiterung im Frühling 2012 wurde aus

dem kleinen Bike und Snowboard Shop der heutige Go-In Bike-, Running- & Wintersport Shop.

Anforderungen erfüllt.

Die Go-In Devise: beste Drehfreudigkeit und optimaler Kantengriff für mehr Fahrspaß und Sicherheit auf der Piste. Mit dem Umbau im Frühling 2012 haben Franz Kunz und sein Teilhaber Markus Hodel in eine völlig neue Skiwerkstatt investiert. Bei der Evaluierung der Kriterien für den neuen Maschinenpark legten die beiden besonderen Wert auf Qualität, Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Zuverlässigkeit.

Markus Hodel sieht seine Erwartungen voll erfüllt: „Mit der Discovery ssp verfügen

wir über die derzeit modernste Maschine am Markt. Dank der Paternoster-Beladung sparen wir Personalkosten und können in Kombination mit dem Belagreparatur-Automaten Basejet einen wirtschaftlichen Ablauf in der Werkstatt sicherstellen.“ Außerdem setzt Go-In auf langjährige Mitarbeiter

und technisches Know-how. Nur so ist es möglich, mit dem automatisierten Serviceablauf im Winter rund 14.000 und im Sommer rund 12.000 Serviceeinheiten in bester Qualität wirtschaftlich und effizient abzuarbeiten. Die Hälfte dieses Serviceaufkommens wird für Dritte geschliffen.



Markus Hodel von Go-In (links) zusammen mit Urs Kälin von WINTERSTEIGER

GoingSport: Triangel verbindet Stanglwirt, Astbergbahn und Zentrum.

Markus Hirzinger hat vor 7 Jahren frisch von der Schule angefangen, sein Unternehmen über „Learning by Doing“ aufzubauen. Seit der Wintersaison 2012/2013 hat er das Hauptgeschäft GoingSport im Dorf noch um eine Filiale an der Astbergbahn und einen Skiverleih im 5 Sterne Bio-Hotel Stanglwirt erweitert. Von Anfang an ist der aktive Jungunternehmer treuer WINTERSTEIGER Kunde.

3 Standorte, 3 Gesichter.

Für Markus Hirzinger muss alles stimmig sein und zum Standort passen. Beim neuen Geschäft an der Astbergbahn ist

alles funktional, beim Skiverleih Stanglwirt sehr exklusiv. Die Zusammenarbeit mit WINTERSTEIGER passt da genau ins Konzept, weil er für jeden Fall individuell zugeschnittene Produkte bekommt. So ist zum Beispiel die Front der Easystore Verleihsysteme beim Stanglwirt mit einem Foto von Toni Sailer gestaltet.

Exklusiv & fein.

Der neue Skiverleih auf 5 Sterne Niveau für die Hotelgäste im Stanglwirt wurde mit bestimmten Vorgaben ausgerüstet. Die Easystore Verleih- und Trocknermodule für rund 70 Paar Kinder- und 70 Paar Erwachsenenski sind gleichzeitig

formschön und funktional. Mit dem BOOTDOC Fußanalysegerät können die Gäste den geeigneten Skischuh aussuchen und die Passform mit den BOOTDOC Einlegesohlen optimieren. Exklusives Detail: Ski ausleihen mit Blick auf das Lipizzaner-Gestüt im angrenzenden Pferdestall. Wie jede der drei Filialen ist auch der Skiverleih Stanglwirt mit dem Bindungseinstellgerät Speedtronic und der Verleihsoftware Easyrent von WINTERSTEIGER ausgestattet.

Für Stanglwirt Geschäftsführer Richard Hauser ist es wichtig, den Gästen einen möglichst angenehmen Aufenthalt mit

kurzen Wegen zu bieten. Das „Sport-Eck“ mit Ski- und Snowboardverleih im Hotel stellt für ihn eine gelungene Angebots-erweiterung dar.

GoingSport Astberg – ein Shop mit „Wow-Effekt“.

Das ganz neu eingerichtete Geschäft an der Astbergbahn – laut Markus Hirzinger „ein perfekter Standort“ – macht aus GoingSport an 3 Standorten eine runde Sache. Dieser Standort wurde komplett mit WINTERSTEIGER Verleihsystemen und Shop-Möbeln ausgestattet und bietet den Kunden die Möglichkeit, nach dem Skitag die Ski in WINTERSTEIGER De-



5-Sterne Hotel Stanglwirt: Exquisiter Skiverleih mit Blick auf das Lipizzaner-Gestüt



Das Sport-Eck im Biohotel Stanglwirt: Für die Shop-Möbel wurden alte Holztruhen verwendet.

potschränken zu lassen. „Wir haben 54 Doppelkästen und die sind bereits in der ersten Saison sehr gut ausgelastet. Die Depotkästen sind einzigartig in Going, daher kommt es regelmäßig zum „Wow-Effekt“. Die Kunden sind hochzufrieden, da das Skigebiet etwas abseits liegt und sie jetzt nichts mehr schleppen müssen“, freut sich Markus Hirzinger. In Verbindung mit dem Skiverleih bekommen die Kunden eine Ermäßigung. Markus Hirzinger sieht im Skidepot aber eher einen Servicefaktor als eine Einnahmequelle.

Service ist Trumpf.

Bei GoingSport spielt Rundum-Service eine große Rolle. Dazu gehört, dass die Kunden die Skiausrüstung an jedem Standort abgeben oder austauschen können. Mit der Verleihssoftware Easyrent kein Problem, da die 3 Standorte aus Sicherheitsgründen mit Datenreplikation vernetzt sind. Geschäftsinhaber Hirzinger macht den ganzen Ablauf, der für ein Sportgeschäft wichtig ist, mit Easyrent: „Das ist mein Warenprogramm, mein Verleihprogramm, mein Umsatz- und

mein Buchhaltungsprogramm. Ich habe nichts anderes und auch die Fernwartung läuft prima.“ Das Bindungseinstellgerät Speedtronic ist auch mit Easyrent vernetzt, damit sowohl Verleih- als auch Kundenski regelmäßig geprüft werden können.

Eine Alternative zu WINTERSTEIGER hätte es für ihn nicht gegeben. Markus serviciert sowohl Kunden- als auch Verleih-Ski mit dem WINTERSTEIGER Schleifautomaten Microjet und den

Kanten- und Wachsmaschinen Trimjet und Waxjet. „Ich habe mir schon einiges angeschaut, aber das hohe Service-niveau, das ich meinen Kunden biete, will ich auch selbst haben. Und dass ich bei WINTERSTEIGER alles aus einer Hand bekomme, ist da ein ganz wichtiger Punkt. Die Zusammenarbeit war immer schon gut und auch bei den neuen Geschäften hat WINTERSTEIGER Gebietsleiter Franz Hartl das perfekt hingekriegt.“



Das neue Skidepot im Skiverleih an der Astbergbahn – ein einzigartiger Service in Going.



Markus Hirzinger: „Das Skidepot in der Astbergbahn stößt bei den Kunden auf viel Begeisterung.“



Die drei Standorte sind mit Datenreplikation über die Verleihssoftware Easyrent vernetzt.



Mit dem Zug auf die Skipiste

Mobilitätsprojekt Ried/Percha in Bruneck.

Das in Südtirol einzigartige Konzept „Mit dem Zug auf die Piste“ bietet seit Dezember 2011 einen Direktanschluss Schiene – Seilbahn und läuft sehr erfolgreich: Bereits im ersten Jahr erreichten rund 51.000 Personen über Percha das Skigebiet am Kronplatz. Die daraus resultierende Verkehrsreduzierung zur Talstation Reischach hin (Gemeinde Bruneck) liegt auf der Hand.

Hinter dem lockeren Slogan „Mit dem Zug auf die Skipiste“ steckt ein höchst komplexes Projekt mit mehrjährigen Planungs- und Genehmigungsphasen,



Verkehrsgutachten, Umweltverträglichkeitsprüfung und Volksabstimmung: Es wurden Zugverbindungen im 30-Minuten-Takt eingeführt, Bahn- und Skibusfahrpläne aufeinander abgestimmt, die Familienabfahrt Ried und die Riedseil-

bahn neu errichtet. Ab 2014 wird mit der Zughaltestelle in Vierschach die zweite Direktanbindung Eisenbahn-Seilbahn in Betrieb gehen und somit werden die zwei größten Skigebiete im Pustertal über dieses Verkehrsmittel miteinander verbunden sein. Weitere zwei Direktanbindungen könnten in den nächsten Jahren in Mühlbach (Skigebiet Gitschberg-Jochtal) und in Brixen (Skigebiet Plose) entstehen. Wohlgemerkt können alle diese Skigebiete mit dem Dolomiti Superskipass befahren werden. Die öffentlichen Verkehrsmittel können mit der speziell für diesen Zweck ins Leben gerufenen „Skimobile Dolomites Karte“ benutzt werden, für z. B. nur 6 € die Woche pro Person.

Skiverleih auf Bahnsteigebene.

Ein Schlüsselfaktor für den Projekterfolg ist jedoch die Schnittstelle zwischen Eisenbahn und Seilbahn. Damit der Gast in Percha direkt aus der Bahn aus- und in die Seilbahn einsteigen kann, wurde ein eigenes Servicegebäude mit 2.100 m² an der Talstation gebaut. Hier finden die Skifahrer auf Bahnsteigebene ein Skidepot für 600 Paar Ski sowie einen Skiverleih mit Skiservice und können dadurch bequem ohne Ausrüstung mit dem Zug in das Skigebiet gelangen.

Effizienz und höchste Qualität.

Die Talservice Kronplatz KG, Betreiber des Skiverleih mit zwei weiteren Stand-

auf hohem Niveau schleifen zu können, entschied sich der Kunde für die vollautomatische Skiservicemaschine Mercury



Schnittstelle Bahn – Piste: Skidepot für 600 Paar Ski im neuen Servicegebäude

orten in Reischach und am Berggipfel Kronplatz, ist langjähriger WINTERSTEIGER Kunde. Der neue Skiverleih im Servicegebäude in Ried/Percha wurde mit WINTERSTEIGER Shop Möbeln ausgestattet. Auch in der Werkstatt setzte Talservice Kronplatz wieder auf WINTERSTEIGER. In Reischach serviert Talservice Kronplatz mit einer Discovery SSSF. Für den Skiverleih in Ried/Percha kalkulierte man mit rund 6.000 Paar Ski pro Saison. Um diese Menge effizient und

Lsdp, ergänzt um die Bandschleifmaschine Sigma B und die Heißwachmaschine Waxjet Pro.

Die Kronplatz Seilbahn hat idealerweise direkt neben den Skipass-Kassen WINTERSTEIGER Depotschränke (in Zusammenarbeit mit Gladek-Technik) installiert. Der Grund für die Entscheidung sind die bis ins Detail durchdachte Funktionalität sowie die Möglichkeit das Design frei wählen zu können.



Bequeme Anreise ohne Ausrüstung – der Skiverleih, ausgestattet mit WINTERSTEIGER Shop-Möbeln, macht es möglich



Mercury Lsdp in der Service-Werkstatt



Olympische Winterspiele 2014 – Megaprojekt Sotschi

Ein Skigebiet wird geboren.

Als 2007 die Entscheidung für Sotschi als Austragungsort der Olympischen Winterspiele 2014 fiel, war Krasnaja Poljana ein kleines Bergdorf mit einem einzigen Lift. Präsident Putin stellte dem Internationalen Olympischen Komitee sämtliche Wettkampfstätten mit Computeranimationen vor. In der Zwischenzeit wird in einem Megabauprojekt die komplette Infrastruktur neu geschaffen: 11 Wettkampfstätten, eine Bahnlinie durch den Kaukasus mit drei Bahnhöfen, eine Schnellstraße ins Skigebiet, rund 100 Liftanlagen und 40 Hotels. 10 Betonwerke sind im Dauereinsatz, 20.000 Arbeiter auf der größten Baustelle Europas beschäftigt. An zwei Zentren werden die Winterspiele abgehalten: die Hallenbewerbe im Olympiapark in Sotschi direkt am Meer und die Wettbewerbe im Freien im 50 km entfernten Skiareal Krasnaja Poljana. Die Stadt Sotschi mit rund 330.000 Einwohn-

ern ist einer der beliebtesten Bade- und Kurorte am Schwarzen Meer und wird in Zukunft auch im Wintertourismus ihren Platz einnehmen.

WINTERSTEIGER mitten drin.

Das Infrastrukturprojekt Sotschi bringt Aufträge für viele Unternehmen, die teilweise in einem harten Konkurrenzkampf stehen. WINTERSTEIGER konnte sich aufgrund seiner starken Position in Russland bestens behaupten. Die langjährigen Erfahrungen und die Niederlassung in Moskau mit Ansprechpersonen vor Ort haben häufig den Ausschlag gegeben und die Partner in Russland von WINTERSTEIGER überzeugt.

Mit der Fertigstellung der ersten Gebäude 2010 begann WINTERSTEIGER mit den Lieferungen. Das erste Projekt war die Ausstattung eines Ski-Verleihs für 300 Paar Ski. Im Skigebiet Rosa Chutor, wo

die Hauptrennen der Olympischen Spiele stattfinden, wurden 7 Hotels neu errichtet und WINTERSTEIGER montierte in jedem 100 Depotschränke. In 50 Ferienhäusern wurden Trocknersysteme installiert. Anschließend wurde eine Service-Station mit einer 2-moduligen Discovery, einem Belagsreparatur-Automat Basejet und einer Sigma RS eingerichtet. Der Russische Skiverband nutzt diese Service-Station und hat zusätzlich eine Sigma RS 350 Rennservicemaschine für Snowboards bestellt. Weitere 2 Service-Center wurden für Langlauf und Biathlon eingerichtet. WINTERSTEIGER hat nicht nur Maschinen geliefert, sondern vermittelt auch geschultes Personal.

8 LKW-Züge sind bisher von Ried nach Sotschi gefahren. Projektleiter Matvey Koltsov pendelt regelmäßig zwischen dem WINTERSTEIGER Büro in Moskau und Sotschi und ist recht zufrieden mit

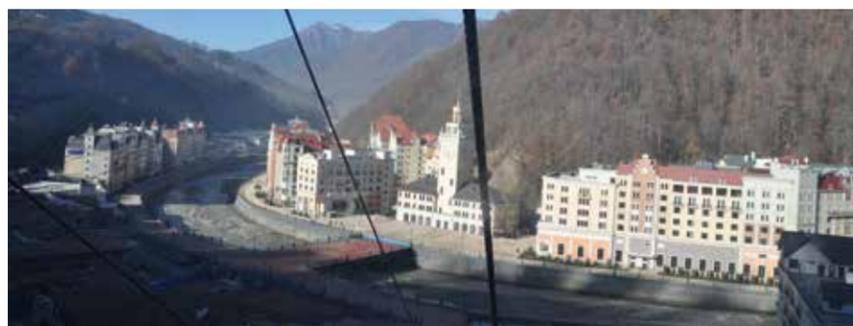
der Abwicklung des großen Auftragsvolumens. Er hofft auf viele Medaillen für seine Landsleute, für die perfekten Rahmenbedingungen hat er gesorgt.



Projektleiter Matvey Koltsov

Entwicklung zum Wintersportland.

Im Sog von Sotschi wird vermehrt in den Wintersport investiert – 7 große, neue Skigebiete mit tausenden Kilometern von Pisten sollen in den nächsten 10 bis 15 Jahren im Kaukasus entstehen und Russland gilt als Wintersportland von morgen.





Sport Chek mit revolutionärem Store Konzept

Die weltweit größten Sportartikelhersteller, Technologie-Marken und Sport Chek bieten in Toronto Erlebnisse pur.

Kanadas führende Sporthandelskette und offizieller Ausstatter des Kanadischen Olympiateams, Sport Chek, eröffnete im Januar 2013 ein revolutionäres Geschäft in der Yonge Street, der Torontoer Hauptgeschäftsstraße. Ein perfekter Mix aus Spitzenprodukten, Fachpersonal und visionären interaktiven Innovationen bietet den Erlebnis-einkauf schlechthin.

Mit dem neuen Shop-Design hält Sport Chek die Führungsposition im Einzelhandel und schafft das entsprechende Test- und Lernumfeld. Nach Erprobung dieser zukunftsweisenden Innovationen für den Einzelhandel erfolgt Ende 2013 der Rollout im Sport Chek Shop-Netzwerk mit neuen Flagship-Stores in ganz Kanada.

„In diesem Store Konzept testen und präsentieren wir die neuesten Verkaufstechnologien und hoffen, unseren Kunden damit den selben Gefühlskick wie bei der Ausübung ihres Lieblingssports oder bei körperlicher Betätigung zu verschaffen,“ sagte Michael Medline, Vorsitzender von FGL Sports. „Der Shop dient als Schnittstelle zwischen Kunden und ihren Lieblingsmarken und bietet eine neue Dimension der Personalisierung. Die besten

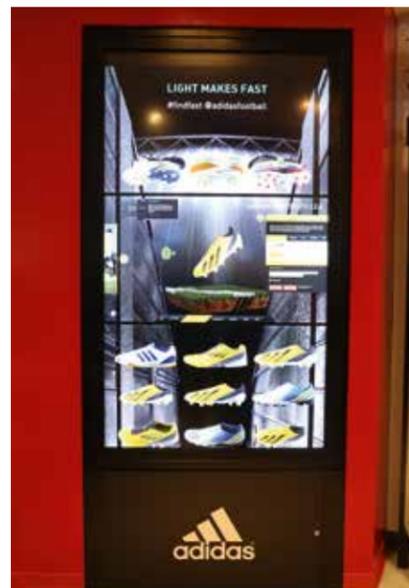
Fachleute stehen als Mitarbeiter für die stärksten Produktgruppen der Branche zur Verfügung.“

Tile-, Tablet-, Touch- und NFC-Bildschirme.

Das mit 1.100 m² relativ kleine "Labor" kämpft eigentlich in einer höheren Gewichtsklasse und gilt als innovativstes interaktives Einzelhandelsgeschäft in Nordamerika. Der Shop verfügt über 140 digitale Bildschirme mit Samsung Displays und superdünnem Rahmen, Touch-Funktion sowie NFC-Technologie (Near Field Communication). Damit ist eine Content-Personalisierung sowie eine noch bessere Kundeninteraktion gewährleistet.

Als Ergänzung zum umfassenden Sortiment von Sport Chek mit 500 verschiedenen Schuhmodellen, hat adidas seine erste stationäre interaktive Schuhwand in Kanada mit drei 55"-Touchscreens aufgestellt, die größte derartige Installation in ganz Nordamerika. Jedes ausgewählte Schuhmodell zeigt Digital Content mit Produkteigenschaften, Live Twitter Feeds, Videos, Bildern sowie interessanten Leistungsdaten der Athleten, die das jeweilige Schuhmodell getragen haben. Weiters gibt es die "Nike Shoe VJ Experience"

– die weltweit erste interaktive Schuhwand von Nike. Auf der etwa 3,5 Meter hohen interaktiven Entertainment-Wand können Kunden mittels Nike-Schuhen mit



'Spielkonsolenfunktion' Kunst und Klang gestalten. Die Farbpaletten stammen von James Jean und David Choe, der Sound vom weltbekannten DJ Cut Chemist.

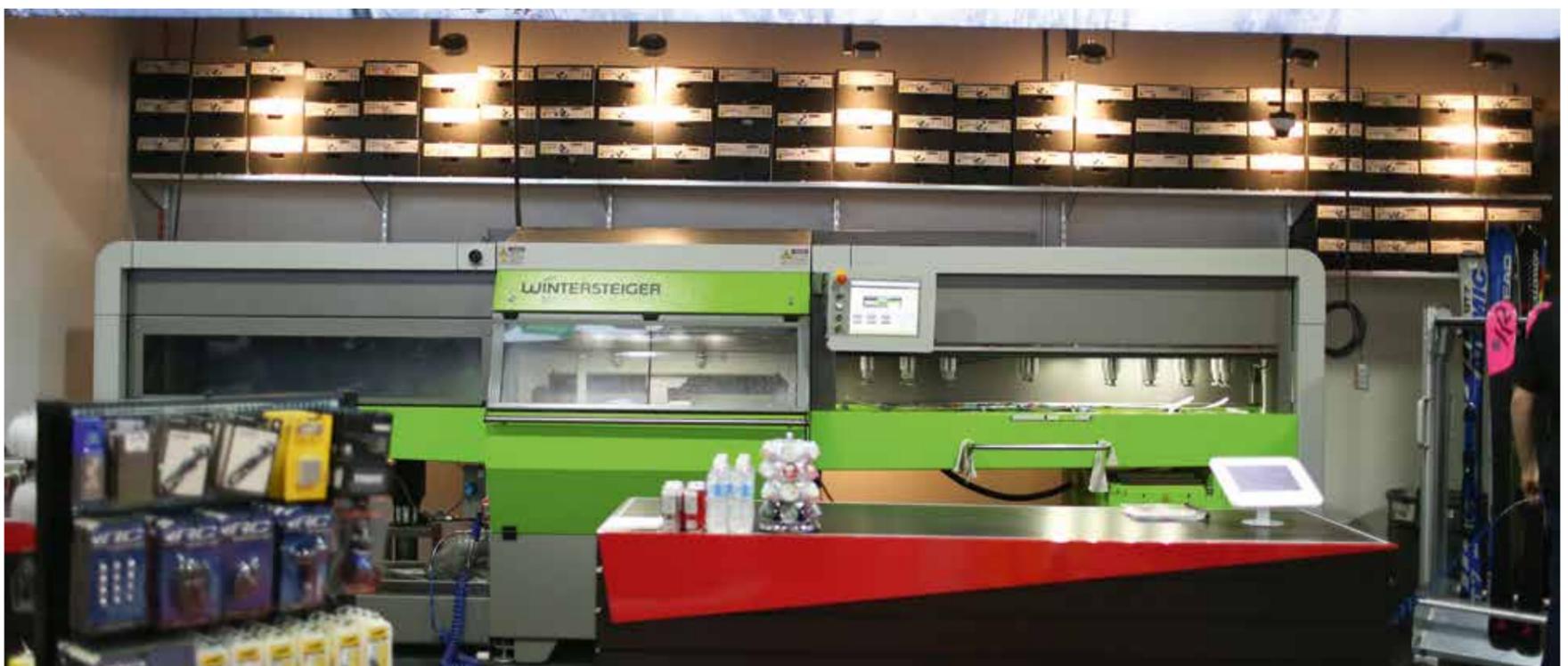
Ski- und Snowboard-Innovationen.

Als führende Sporthandelskette für den

Ski- und Snowboardbereich in Nordamerika besitzt Sport Chek nun auch eine automatische WINTERSTEIGER Mercury Servicestation für Ski und Snowboards. Kunden können dabei zusehen, wie ihre Ski oder Snowboards auf einer der modernsten Maschine der Welt bearbeitet werden. Auf Wunsch gibt es messerscharfe Kanten und eine von acht verschiedenen Belagstrukturen. 30 Ski oder Snowboards können pro Stunde auf der Maschine bearbeitet werden, sozusagen ein Express-Service für den Kunden.

Erweiterte Realität und Skalierbarkeit.

Interaktive "erweiterte Realität" wird im Shop getestet, wobei die Kunden durch Herunterladen des Sport Chek "Scan and Save" Apps Zugang zu maßgeschneiderten Angeboten und Rabatten im jeweiligen Shop haben. Sport Chek beabsichtigt außerdem, in den kommenden Jahren im Shop eine neue Dimension zukunftsweisender digitaler Innovationen im Einzelhandel einzuführen und zu testen. Angesichts des rasend schnellen Technologiefortschritts wurden im Geschäft 5,5 km Glasfaserkabel und 6,5 km Cat6 Kabel anschlussfertig verdrahtet, um für die stetige Innovation und Tests neuer Technologien gerüstet zu sein.





Skiverleih für höchste Ansprüche im Gradonna****s Mountain Resort Châlets & Hotel.

Alpinsport Gratz, ein Familienbetrieb seit 1973, wird von den Brüdern Hannes und Peter Gratz geführt. Seit der Eröffnung des Gradonna**s Mountain Resort Châlets & Hotel im Dezember 2012 besitzen sie mit dem neuen Skiverleih im Hotel 3 Fachgeschäfte in Kals am Großglockner.**

Das von der Familie Schultz errichtete Gradonna****s Mountain Resort Châlets & Hotel verteilt 480 Betten auf das Haupthotel und 42 Châlets. Der Blick auf den Großglockner und weitere Dreitausender ist einzigartig. Wie es am neuen Standort läuft, erzählt Hannes Gratz im Gespräch mit WINTERSTEIGER.

WINTERSTEIGER: Herr Gratz, Sie haben mit dem neuen, zusätzlichen Skiverleih, expandiert und sicher alle Hände voll zu tun. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für ein persönliches Gespräch nehmen. Wie geht es Ihnen nach der ersten Hälfte der Saison?

Hannes Gratz: Für uns und auch das Dorf Kals ist das Gradonna****s Moun-

tain Resort Châlets & Hotel eine große Bereicherung und wir freuen uns über die gelungene Umsetzung. Wir liegen in einem ruhigen Seitental und waren vorher wenig bekannt. Am neuen Standort haben wir jetzt viel mehr Platz und das erleichtert die Arbeitsabläufe. Unser Skiverleih ist von 700 auf 1.200 Paar Ski und 1.000 Paar Schuhe angewachsen.

WINTERSTEIGER: Der Skiverleih im Gradonna****s Mountain Resort Châlets & Hotel wurde komplett mit WINTERSTEIGER Produkten ausgestattet, von den Aufbewahrungssystemen für Verleih und Depot bis zur Verleihsoftware Easyrent und einer vollautomatischen Servicemaschine Discovery S. Wie kam es dazu?

Hannes Gratz: Wir haben schon immer Service auf hohem Niveau geboten und arbeiten seit 10 Jahren mit WINTERSTEIGER Maschinen, mit der Trimjet Kantenschleifmaschine und der Bandschleifmaschine SNB 80 für Snowboards. Da war die Richtung bereits vorgegeben. Ausschlaggebend war aber, dass wir das

Komplettangebot von einem Unternehmen bekommen haben.

WINTERSTEIGER: Wie zufrieden sind Sie mit der Entscheidung?

Hannes Gratz: Sehr. Die letzte Entscheidung bei der Ausstattung des Skiverleihs war die Skiservicemaschine. Mein Bruder und ich servizieren die Ski selbst und das Skiservice mit der Discovery ist erstklassig. Nach der Anfangsphase und dem vertraut werden mit der Software ist die Bedienung ein Kinderspiel.

WINTERSTEIGER: Welche Vorteile ergeben sich für die Hotelgäste durch den neuen Skiverleih?

Hannes Gratz: Die Leute haben die Möglichkeit, den Ski hier zu leihen und oben auf der Bergstation Cimaross zu tauschen. Wir nutzen die Verleihsoftware Easyrent seit 2008 und alle drei Standorte sind über einen Server bei der Gondel im Tal direkt vernetzt. Easyrent läuft bei uns sehr gut und ist für neue Mitarbeiter leicht zu erlernen. Wenn an

einem Samstag 350 Gäste im Hotel ankommen, geht es rund. Wir nutzen Easyrent für Skiverleih und Depot, das Modul Easyware für die Warenwirtschaft und auch das digitale Unterschriften-Pad sowie das Online-Reservierungstool.

WINTERSTEIGER: Vielen Dank Herr Gratz. Eine abschließende Frage an Herrn Schultz: Wie passt der Skiverleih in Ihr Hotelkonzept?

Heinz Schultz: Wir wollen unseren Gästen höchstmögliches Service bieten und da ist ein Skiverleih direkt im Haus der einzig richtige Weg: Unsere Gäste können in Filzpantoffeln hinuntergehen und finden dort perfekt vorbereitete Ski. Wir haben dadurch sehr zufriedene Gäste, darunter welche, die in der kurzen Zeit seit der Eröffnung schon zum zweiten Mal gekommen sind – eine schöne Bestätigung, dass wir mit diesem Angebot absolut richtig liegen.

WINTERSTEIGER: Alles Gute für den Rest der Saison und vielen Dank für das interessante Gespräch.



Komplettausstattung von WINTERSTEIGER: Aufbewahrungssysteme für Verleih und Depot, Verleihsoftware Easyrent und vollautomatische Servicemaschine



60 Jahre WINTERSTEIGER – 60 Jahre Innovation

1953 begann die Firmengeschichte des Rieder Maschinenbauers mit der Entwicklung von ersten Geräten für einen Saatgutbetrieb – eine **einfache Sämaschine** und ein **Laborähndrescher**. 10 Jahre später wurden für Fischer die **ersten Skiproduktionsmaschinen** hergestellt, die die neue Sandwichbauweise ermöglichten. Der nächste Meilenstein war die Produktion der **ersten Steinschleifmaschine** für Fischer, der damals revolutionäre Microplanschliff wurde entwickelt. Ein weiterer wichtiger Schritt war 1978 der **Umstieg** von Skiproduktions- auf **Skiservicemaschinen** und der Beginn der weltweiten Vermarktung. Mit den ersten Steinschleifmaschinen der MCR-Serie gelang 1985 der **Durchbruch zum Weltmarktführer**. 1989 wurde mit der Micro das erste modulare Maschinenkonzept zum Schleifen von Ski und Snowboards präsentiert. 1991 ermöglichte das **1. Vollautomatische Skibearbeitungszentrum** Micro Jet Center

Belagreparatur, Belag- und Kantenschliff, Heißwachsen und Polieren in einer Maschine!

1998 wurde WINTERSTEIGER zum **exklusiven Maschinenausstatter des Österreichischen Skiverbandes** und im Jahr 2000 wurden erstmals **computergesteuerte Präzisions-Steinschleifmaschinen** für den Profirennsport gebaut. 2005 setzte WINTERSTEIGER mit der Markteinführung der Discovery einen **Meilenstein und neue Standards bei Schleifautomaten**.

Mit über 40.000 verkauften Skiservicemaschinen – davon über 1.000 Schleifautomaten - ist WINTERSTEIGER heute klarer Weltmarktführer und bietet **Gesamtlösungen für den Verleih und Service von Ski und Snowboards**.

Das gesamte WINTERSTEIGER Produktprogramm umfasst Skiservice-Automaten,

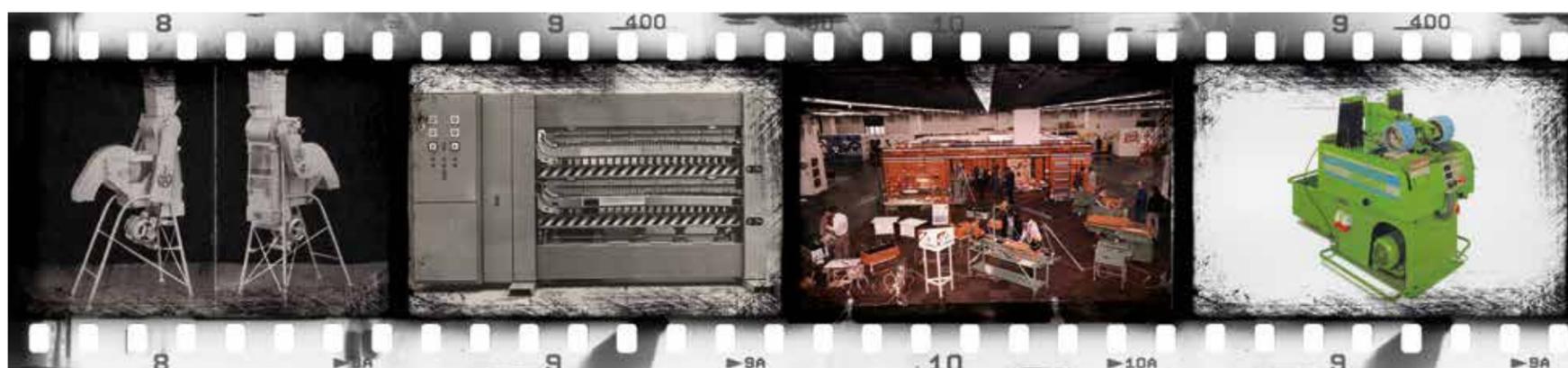
Stein- und Bandschleifmaschinen, Rennservicemaschinen, Bindungseinstell- und Belagreparaturgeräte, Lager-, Depot- und Trocknungssysteme bis hin zur Verleihsoftware und Shopeinrichtung.

Mit Einlegesohlen und Kompressionssocken, die unter der Marke BootDoc vertrieben werden, bekommt der Kunde alles aus einer Hand.

60 Jahre Garantie für die ersten 60 Sigma SBI.

Seit der Gründung im Jahre 1953 steht WINTERSTEIGER für Innovation, Qualität und Zuverlässigkeit und ist heute weltweiter Marktführer. Zum 60er hat sich WINTERSTEIGER etwas ganz Besonderes für seine Kunden einfallen lassen: **Für die ersten 60 im Jahr 2013 verkauften Sigma SBI Stein- / Bandschleifmaschinen verlängert WINTERSTEIGER die Garantiezeit pro Maschine um 1 Jahr.** (Es zählt der Eingang der rechtsgültigen Kundenbestellung in unserer Zentrale Ried im Innkreis.)

Bei Interesse kontaktieren Sie bitte Ihren zuständigen Ansprechpartner bei **WINTERSTEIGER**.



Erste Geräte für einen Saatgutbetrieb

Erste Skiproduktionsmaschinen für Fischer

Umstieg von Skiproduktions- auf Skiservicemaschinen

Mit der MCR-Serie zum Weltmarktführer



Micro – das erste modulare Maschinenkonzept

Vollautomatisches Skibearbeitungszentrum

Micro NC – computergesteuerte Präzisions-Steinschleifmaschine

Die Discovery setzt neue Standards bei Schleifautomaten



Zubehörkatalog mit Vororder-Aktion

Die nächste Saison kommt schneller, als man denkt!

Auf 136 Seiten finden Sie im druckfrischen WINTERSTEIGER Zubehörkatalog vom Werkstatt- und Maschinenzubehör bis zu den Accessoires alles für die kommende Saison in bewährter Qualität.

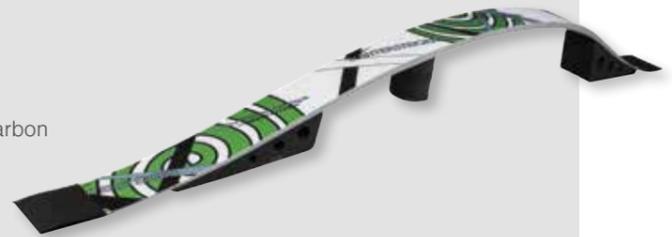
Im Frühjahr ist der ideale Bestell-Zeitpunkt für die kommende Saison. Warum? Weil gerade zu Saisonende alles frisch im Gedächtnis und die Bestellung daher schnell erledigt ist. Gehen Sie beruhigt

in den Sommer und sparen Sie wertvolle Zeit im Herbst!
Weil es 5 % Rabatt bei Bestellung bis 30. Juni 2013 gibt – sparen Sie eine Menge Geld!



NEU: Superleichte Bindungsbrücke aus Carbon

Noch nie gab es eine so leichte Brücke: Mit einem Eigengewicht von nur 900 Gramm wiegt die Bindungsbrücke Carbon universal nicht einmal die Hälfte einer herkömmlichen Brücke. Geeignet für die Verwendung ohne Pseudosohle für Alpin und Telemarkski ab einer Länge von ca. 145 cm, genaue Information auf Seite 86 im Zubehörkatalog.



Aktuell: Maschinenzubehör WINTERSTEIGER Automatenfamilie

Mit der neuen Automatenfamilie Mercury/Discovery wurde die flexible Kombination der Bearbeitungsmodule Band, Stein, Disc, Polier und Finish möglich. Im neuen Zubehörkatalog bietet Ihnen WINTERSTEIGER alle passenden Artikel übersichtlich gruppiert nach den 5 Modulen.

Jetzt bestellen und Vororder-Rabatt in der Höhe von 5 % bei einer Bestellung bis 30. Juni 2013 nutzen!

Neue Marketing Tools für Ihren Erfolg!

Nur etwa 20 % der Skifahrer und Boarder lassen ihr Sportgerät regelmäßig servicieren. Die restlichen 80 % sind ein großes, ungenütztes Potenzial, das Sie mit Hilfe der WINTERSTEIGER Werbemittel animieren können, Ski und Snowboards warten zu lassen.

Der Einsatz unserer Werbemittel bringt für Sie einen **wesentlichen Imagegewinn, eine enorme Erhöhung der Aufmerksamkeit sowie eine Bewusstseinsbildung bei Skifahrern und Boardern zum Thema Service.**

Nutzen Sie diese erstklassige Gelegenheit und die WINTERSTEIGER Werbemittel – Ihr Erfolg ist vorprogrammiert! Für nähere Informationen fordern Sie die Marketing Tools Produktinfo an!





ISPO Fotoshow



WINTERSTEIGER feiert 60jähriges Jubiläum mit Innovationsfeuerwerk

Vom 3. bis 6. Februar 2013 präsentierten WINTERSTEIGER und BOOTDOC ihre Innovationen auf der ISPO in München.

Im Mittelpunkt des Interesses standen die neue automatische Service-Station Discovery und die Aufbewahrungs- und Trocknungssysteme Easystore Flex.

Die BootDoc's zeigten die neuesten Entwicklungen bei Analysetools, Einlegesohlen, Kompressionsstrümpfen und Schäuminnenschuhen.



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



Von links nach rechts: Christian Thaler (Niederlassungsleiter Italien), Reiner Thalacker (Vorstandsvorsitzender) und Wolfgang Berghammer (Leiter Business Unit SPORTS) gratulierten Luigi Frenademetz (Eigentümer der Bergbahnen Seggovia Santa Croce) zum 1000sten Skiserviceautomaten.



Für tolle Stimmung sorgten „Betty & Miss Jones“ und prickelnde Minuten herrschten auch dieses Jahr wieder anlässlich der Präsentation des erotischen Service-Kalenders, fotografiert vom Deutschen Alexander Paulin. Galt es doch, ein Exemplar mit Autogrammen der anwesenden Models Miriam und Annemarie zu ergattern. Reißenden Absatz fanden auch die Cocktails vom Cocktail-Weltmeister und dem österreichischen Cocktail-Staatsmeister.

