



Wintersteiger

Ein österreichisches Paradeunternehmen
mit Sport- und Freizeitschwerpunkten

Toni Pichler führte mit Mag. Harold Kostka, CFO der Wintersteiger AG, ein Hintergrundgespräch
Fotos: Wintersteiger

Die Firma Wintersteiger ist in fünf Geschäftsfelder aufgeteilt. Wie beurteilen Sie Ihre Firmenstruktur und welche Bedeutung hat der Bereich Sports für Ihr Unternehmen?

Die Firma Wintersteiger ist ein Mischkonzern, wobei das Geschäftsfeld Sports mit einem Umsatzanteil von 40% das Größte in unserem Unternehmen ist. Sports ist zwar nicht das älteste Geschäftsfeld bei uns, aber das wichtigste und ist durch die Nähe zur Firma Fischer entstanden. Der gesamte Konzern hat im Jahr 2015 einen Umsatz in Höhe von 140 Millionen erwirtschaftet und hat weltweit ca. 900 Mitarbeiter, wovon rund 60% in Österreich tä-

tig sind. Neben Sports sind wir auch in den Bereichen Feldversuchstechnik und Holzdünnschnitt Weltmarktführer.

Das Unternehmen ist durch die Skischleiftechnik bekannt geworden. Konzentrieren Sie sich weiterhin auf dieses Geschäftsfeld?

Wir würden uns mittlerweile als Systemanbieter sehen. Alles was die Werkstätte, der Händler oder Skiverleiher für den Bereich Skiservice, Verleih und Depot benötigt, soll mit Produkten aus dem Hause Wintersteiger abgedeckt werden. Wir sind in den Hauptmärkten mit eigenen Niederlassungen vertreten, wobei wir uns speziell auf die Al-

pen in Österreich, Deutschland, Italien, Schweiz und Frankreich konzentriert haben. Zusätzlich ist für uns der Markt in Nordamerika sehr wichtig. Unsere größte Maschine steht in St. Anton am Arlberg, wo mittlerweile über 70.000 Paar Ski pro Saison geschliffen werden.

Kann man die 40% Ihres Gesamtumsatzes nur auf die Skischleifautomaten ansetzen oder bieten Sie noch zusätzliche Produkte im Bereich Sport an?

Ja natürlich! Das Produktprogramm umfasst zusätzlich manuelle Maschinen und Geräte für Belag- und Kantenschliff, Wachsen sowie Bindungseinstellung. Außerdem das gesamte Verbrauchsmaterial für den laufenden Maschinenbetrieb. Der restliche Umsatz kommt aus dem Bereich Mobiliar, Verleih- und Depotsysteme, Software und Service und Wartung der Produkte.

Befindet sich die eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung hier am Standort in Ried im Innkreis?

Wir haben hier in Ried eine zentrale



Wintersteiger Zentrale in Ried im Innkreis

F&E-Abteilung mit über 50 Mitarbeitern – mit Spezialisten für die jeweiligen Geschäftsbereiche.

Ihr stärkstes Produkt ist die Skischleifmaschine. Ist dieses Produkt für jeden noch so kleinen Händler interessant und vor allem finanzierbar oder nur für Großunternehmen?

Genau dies ist ein Punkt, der unser Unternehmen extrem stark macht. Wir bieten für jeden Skiverleiher, unabhängig wie groß dieser ist oder wie viele Ski er pro Jahr schleift, bestimmte Produkte an. Das sind auf der einen Seite manuelle Produkte, wo der Mensch beim Schleifen noch selbst Hand anlegen muss, und auf der anderen Seite Skiserviceautomaten, die man individuell in Modulbauweise für den Kunden zusammenstellen kann. Hier gibt es verschiedene Größen, wobei man bei den größten Modellen an der einen Seite den Ski in die Maschine legt und am Ende der Ski fix fertig wieder raus kommt. Mit diesen Modellen haben wir weltweit ein Alleinstellungsmerkmal.

Wir bieten auch verschiedene Finanzierungsformen, vom Kauf über Miete

bis zum Leasing, unseren Kunden an. Zusätzlich werden alle Kunden professionell eingeschult und sie haben die Möglichkeit jährlich an einer Schulung in unserem Haus teilzunehmen.

Beliefen Sie nur Sportgeschäfte und Skiverleiher mit Ihren Skiservicestationen?

Wintersteiger beliefert auch die Skiindustrie und diverse Skiverbände. Wir haben auch einen kleinen Teil unserer Maschinen für den Rennlauf entwickelt und produziert. Bei den Olympischen Spielen haben die Skiverbände vor Ort Servicemaschinen, mit denen sie die Rennski bearbeiten. Der ÖSV (Österreichischer Ski Verband) ist ein Partner von uns und hat für den Skiweltcup sein Servicecenter mit unseren Maschinen in der Nähe von Innsbruck. Dort werden grundsätzlich alle Ski für den Weltcup vorbereitet.

Können Sie es genau in Zahlen erfassen, wie viele Skischleifmaschinen von Ihnen weltweit benutzt werden?

Vor kurzem haben wir den 1.200. Skiserviceautomaten ausgeliefert und

zusätzlich sind 30.000 manuelle Skiservicemaschinen weltweit im Einsatz. Die manuellen Skiservicemaschinen können ein normales Wachspoliergerät oder eine bis zu zwei Meter langen Skikantenschleifmaschine sein.

In den letzten Jahren haben sich die Witterungsbedingungen in den Alpen gedreht und es musste sehr viel auf Kunstschnee zurückgegriffen werden. Ebenso wurde die Nachfrage zu Leihskiern von Jahr zu Jahr immer größer. Dies sind ja Aspekte, die Ihrem Unternehmen in die Karten gespielt haben.

Für unsere Produkte ist eine vereiste Piste, die durch Kunstschnee entstanden ist, natürlich schleifintensiver als eine Tiefschneepiste. Keine Frage. Genauso der Trend, dass man sich für einen Skiurlaub keinen eigenen Ski mehr kauft. Man hat in den letzten Jahren gesehen, dass der Erwerb eines eigenen Skis sehr stagniert ist und viel mehr auf den Leihski zurückgegriffen wird. Dies wird sich in den nächsten Jahren auch nicht ändern. Aber auch durch diverse Zusatzprodukte, wie z.B.

First Class Ski & Board





Skischuhtrockner, haben wir uns breiter aufgestellt.

Tauscht man sich, gerade was die Trends für die nächsten Jahre betrifft, mit österreichischen führenden Unternehmen, wie z.B. Skidata oder Doppelmayr, aus oder vertraut man da auf die firmeninternen Fähigkeiten?

Man trifft sich immer wieder auf Messen und tauscht sich schon ein wenig aus. International gibt es diese Plattformen, vor allem für den Bereich Entwicklung. Hier sind wir auch Mitglied und liefern regelmäßig unsere Beiträge dazu. Für die Olympischen Spiele in Sotschi wurde viel aus der Plattform hergenommen.

Mag. Harold Kostka, CFO



Gibt es national und international Mitbewerber auf Ihrem Gebiet?

Natürlich gibt es Mitbewerber auf unserem Gebiet. Aber keiner bietet ein solches Gesamtpaket wie unser Unternehmen an. Viele andere Unternehmen arbeiten mit Partnern zusammen und daher ist die Zusammenarbeit mit den Kunden teilweise sehr aufwendig. Was das Gesamtpaket anbelangt, sind wir wirklich der Weltmarktführer auf diesem Gebiet.

Kommen wir zur Abschlussfrage: Warum ist das Unternehmen Wintersteiger für die Kunden interessant?

Das Unternehmen Wintersteiger kann dem Kunden eine Gesamtlösung anbieten und daher sind wir für unsere Kunden sehr interessant, da sie alles aus einem Haus für eine Servicewerkstatt,

Skiverleih und -depot erhalten. Zusätzlich darf man die notwendige Software nicht vergessen. Für die Kunden ist es sehr wichtig, dass sie in der Software so wenig wie möglich Schnittstellen haben und das bieten wir mit einer Software, die sehr viele Bereiche abdeckt, an.

First Class
WINTERSTEIGER
Ski & Board Tuning

Wintersteiger AG
Johann-Michael-Dimmelstraße 9
4910 Ried im Innkreis, Austria
Tel.: +43 7752 919-0
office@wintersteiger.at

