

Die Vermessung des Skifahrers

Wer heute eine Skiausrüstung ausborgt, wird durchgecheckt fast wie beim Arzt. Automatisierung und Komfort sind im modernen Skiverleih das Maß aller Dinge.

BIRGITTA SCHÖRGHOFFER

MÜNCHEN, RIED IM INNKREIS. Das mit den persönlichen Körpermaßen ist im Skiverleih so eine knifflige Sache. Einerseits braucht der Servicemann das Körpergewicht des Kunden, damit er die Skibindung dem Fahrverhalten entsprechend und für den Fall eines Sturzes richtig einstellen kann. Andererseits ist es vielen Gästen peinlich, ihr wahres Gewicht preiszugeben. Also werden gern ein paar Kilos weggeschummelt. Das aber sei, so Daniel Steininger, ein Problem. Und das sei nicht das einzige, das man im Skiverleih lösen wolle.

Steininger ist Leiter der Sports-Division des Innviertler Maschinenherstellers Wintersteiger aus Ried im Innkreis. Bei den Skiservice- und Schleifanlagen hält man einen weltweiten Marktanteil von 65 Prozent. Wachstum sieht man aber vor allem in der Komplett-ausrüstung von Skiverleihstationen. Und dabei setzt man auf die digitalen Welten. Im „Skiverleih der Zukunft“, wie ihn Wintersteiger derzeit auf der weltgrößten Sportfachmesse Ispo in München präsentiert, ist die Vermessung des Skifahrers das Maß aller Dinge. Hier wird gescannt, was gescannt werden kann.

Der Body Scanner liefert Körpergröße und – ja leider – das wahre Gewicht. Wobei die Daten für andere nicht einsehbar in den Datenstamm des jeweiligen Kunden einfließen, wie Steininger betont. Das gilt auch für krumme Füße. Ist das Bootfitting schon seit ein paar Jahren im Skischuhverkauf ein Megathema, rückt die Wahl des richtigen Skischuhs jetzt auch im Skiverleih in den Mittelpunkt. Der Analyse mittels 3D-Scanner folgt hier die Datenübertragung ins Skischuh-



Nicht live vom Mars, sondern von der Ispo in München: der Skiverleih der Zukunft von Wintersteiger.

BILD: SN/WINTERSTEIGER

lager, wo das richtige Modell zur Ausgabe kommt. Nach der Anprobe kann der Kunde den Skischuh dann auch gleich anbehalten und muss nicht, so wie bisher, in Socken her-



„Ein falsches Gewicht ist ein Problem.“

Daniel Steininger,
Wintersteiger Sports

umstehen und sich dabei vielleicht nasse Füße holen, während der Servicemann Bindung und Schuh anpasst. Künftig überträgt die elektromechanische Sohle Sizefit die Sohlenlänge des Skischuhs präzise auf die Bindung. Und der Mitarbeiter im Skiverleih trägt dabei am besten schon den Handschuhscanner.

Der ähnelt einem Radfahrhandschuh, hat außen aber einen kleinen Scanner integriert. So werden die an den Kunden ausgegebenen Produkte quasi im Drüberstreifen registriert.

Weltweit 25 Sportgeschäfte hat Wintersteiger bisher mit dem „Skiverleih der Zukunft“ ausgestattet. „Wir haben ein tolles Feedback“, erklärt Steininger. Über die Einrichtungskosten der digitalisierten Verleihstation verrät er allerdings nur so viel: „Das hängt auch von der Größe der Verleihstation ab.“ In Österreich würde die Branche jedenfalls weiter wachsen. Derzeit liege man bei rund 700 Rental-Stationen. Der wachsende Schulungsaufwand für das Personal werde auch über Onlinevideos gelöst.

Um zehn Prozent habe man beim Thema Skiverleih den Umsatz stei-

gern können, sagt Steininger. Die Top-3-Märkte seien Nordamerika, Österreich und Frankreich. Zuletzt erzielte das oberösterreichische Unternehmen, das auch Maschinen für die Land- und Holzwirtschaft herstellt, einen Gesamtumsatz von rund 154 Mill. Euro, davon entfielen auf die Sportsparte mit 160 Mitarbeitern 62 Mill. Euro. Zu Letzterer gehört auch die Marke Bootdoc mit Sporteinlagen, Anpassstationen und Sportsocken. Die Einlagen seien für die Händler ein Kundenbindungsprogramm, das Zusatzumsätze im wachsenden Bereich generiere, sagt Steininger. Bootdoc habe zuletzt um 20 Prozent zugelegt. Und ab nächster Wintersaison wird es auch hier noch individueller. Händler können die „Power Fit“-Socken dann mit ihrem Logo, Slogan und Fotos gestalten.