

Sport Edinger in Söll: Erfolg mit durchgängiger Qualitätsstrategie

Nach der Eröffnung des erweiterten Geschäftes mit rund 1 000 m² im Jahre 2006 folgt nun die nochmalige Modernisierung der Service-Werkstätte mit einer „SAPHIR“ von MONTANA.



Albert und Alexander Edinger.
Fotos: MONTANA

Bei Albert und Alexander Edinger gibt es keine Kompromisse, wenn es um die Qualität des Kundenservice geht. Bei dem Ausbau des Geschäftes an der Talstation in Söll/Tirol hatte der Familienbetrieb für die Saison 2006/

2007 bereits Akzente gesetzt: rund 1 000 m² Fläche, 2 500 Depotplätze, 3 000 Mietartikel, 5 Einstellplätze für Ski und Boards sowie 3 Self-Terminals, mit denen die Kunden selbst den Verleihvorgang starten können. Die gesamte Planung und Realisierung dieses Geschäftes war bereits von MONTANA in Zusammenarbeit mit den Innenarchitekten vom MONTANA-Netzwerkpartner INFORM durchgeführt worden.

In der Servicewerkstätte war bislang schon ein MONTANA Roboter im Einsatz. Es galt nun, auch in diesem Jahr wieder Akzente zu setzen: Für die kommende Saison erhält Sport EDINGER eine MONTANA „SAPHIR“, die erstmals auf der ISPO 2007 vorgestellt wurde. Da der Servicebereich von den Kunden – nur durch eine Glaswand getrennt – vollständig eingesehen werden kann, wird diese neue Anlage die Kunden sowohl technologisch als auch optisch überzeugen können.

Saphir von MONTANA.



Blick in das Depot.

Durchdachtes Gesamtkonzept

Vom Mountain Manager nach seinem Erfolgsrezept befragt, erklärt Albert Edinger: „Im Vordergrund stand für uns immer der Kundenservice. Bestes Material und eine schnelle, professionelle Bedienung sind die Basis. Wir haben 1988 mit 90 m² Fläche an der Talstation begonnen, konnten dann im Jahre 2000 auf 350 m² Fläche erweitern und haben 2006 nochmals auf 1 000 m² erweitert. GF Walter Eisenmann von den Bergbahnen Söll teilte unsere Vision von einer perfekt organisierten Wintersport-Dienstleistung von Anfang an. So konnte ein toller Einklang in der Gesamtkonzeption mit einer komplett treppenlosen Talstation gefunden werden.“ Alexander Edinger ergänzt: „Der Standort direkt in der Talstation soll den Gästen maximalen Komfort ermöglichen. Großzügige Flächen und Zonen sind notwendig, um unseren Kunden ein Wohlfühlerlebnis par Excellence zu bieten. Die Gäste befinden

sich im Urlaub und wollen keine Stresssituationen. Deswegen haben wir uns auch für ein bedientes Depot entschieden, bei dem das Material durch unsere Mitarbeiter angenommen und ausgegeben wird. So sind die Abläufe auch bei hohem Andrang schnell und kundenfreundlich.“

An einem Spitzentag kommen bis zu 10 000 Besucher nach Söll, aber auch das Sommergeschäft hat sich erfreulich entwickelt. Alexander Edinger: „Der Erlebnispark Hexenwasser, bei dem frisches Bergquellwasser durch mehr als 30 Stationen fließt, lädt zum Kneippen, Plantschen und Entdecken ein. Wir stellen in der Talstation ein komplettes Outdoor-Sortiment zur Verfügung, kurzum alles, was man zum Wandern benötigt. Die Argumente sind dabei im Sommer dieselben wie im Winter: Die Gäste finden uns dort, wo das Bergerlebnis stattfindet. Dadurch sind wir das ganze Jahr rundum für unsere Kunden im Einsatz.“

Das Konzept von Sport Edinger ist konsequent und deswegen auch besonders erfolgreich: der richtige Ort für das Geschäft, kontinuierliche Investitionen in modernste Technologie und Ausstattung mit der Unterstützung kompetenter Lieferanten sowie starker, persönlicher Einsatz für einen optimalen Kundenservice.