

edelwiser Press

Presse FAQs

Interview mit Nicola Werdenigg-Spieß, edelwiser Co-Founder & Ski Expert
Email: nicola@edelwiser.com; Tel: +43-676-9581237

Q: Wie seid ihr auf die Idee gekommen, individuell gestaltbare Ski anzubieten?

Am Anfang war der Ski: Die Idee individuelles Skidesign zu ermöglichen, kam uns (meinem Mann und mir) spontan auf der Heimreise von einem meiner Frühlingsworkshops. Die einzigartige Qualität, der von mir für mich und meine Kunden verwendeten Skis, wurden auch bei diesem Workshop für die unterschiedlichsten Bedürfnisse der Teilnehmer - vom rennambitionierten Geschwindigkeitsfreak bis zum verunsicherten Schlaganfall-Rehabilitierer - wieder einmal offensichtlich.

Seit ich 1995 zum erstenmal auf den von Reinhard Fischer entwickelten „Geräten“ stand ist mein Vertrauen in ihren genialen Ansatz ungebrochen. Geräte deshalb, weil die ersten Prototypen aus einem zersägten Snowboard entstanden und unsere Skis deshalb auch die Vorzüge eines gut entwickelten Boards in sich tragen. Am beeindruckendsten war und ist ihre „Breitbandigkeit“. Ein Modell in einer Länge – unser Swing 162cm - genügt, um einen sehr großen Teil unserer Kunden in jedem Terrain zu erfreuen! Dem Bedürfnis nach wirklich extremen Carvinggefühlen können wir mit einem Ski in 172cm Rechnung tragen - schlicht und einfach benannt nach dem was er bietet - Speed. Unser „Firniss“ in 170 und 180 cm, ist ein „Soft Twintip“ den einer der ersten Testpiloten als Rasierklinge auf Gummilagern bezeichnet hat. Soft Twintip, das bedeutet, dass wir die manieristischen Schaufelformen zugunsten feiner Carvingeigenschaften, besonders auch für die Piste, weggelassen haben. Designbesonderheit dieser Skis sind Applikationen an Front- und Heckschaukel, die den Kundenwünschen und Designs angepasst werden können – mein eigener Firnis, beispielsweise mit ziseliertem Kupfer.

Q: Was ist edelwiser?

Was wir tun ist für den Skimarkt ungewöhnlich und beruht im wesentlichen auf drei Säulen – sozusagen einer Form von alpiner Dreierkombination: Produkte, Kommunikation, und Service. Das ist an sich nichts Neues, neu ist allerdings die individuelle Form, in der die einzelnen Aspekte zum einzigartigen Package für den Kunden zusammengeführt werden. In fast vier jähriger edelwiser Praxis konnten wir soviel über unterschiedliche Wünsche und Bedürfnisse lernen, dass wir uns den Anforderungen von „Mass Customization“ im Sinne der Rationalisierung von Abläufen – vom Wunsch bis zur Erfahrung im Schnee – stellen können.

Q: Wie läuft die Produktion?

Antwort auf „Die drei Ski FAQs“ gleich vorweg:

1. Nein, hinter unseren Skisprodukten steht kein großer Skihersteller. Wir lassen unsere Ski in kleinen Ski- und Boardmanufakturen bauen.
2. Nein, das bedeutet keine zweite Wahl, im Gegenteil. Wir haben so einerseits die Möglichkeit flexibel an unseren Produkten weiterzuentwickeln und andererseits jene Qualitätsgarantie, die bislang nur Handarbeit gewährt.
3. Ja, wir sind immer noch auf dem Holzweg – sprich die klassische Sandwichbauweise mit Holzkern und Seitenwangen überzeugt uns seit Jahren, auf mindere Kunststofftechniken lassen wir uns ebenso wenig wie Rennläufer ein. Die Shapes entwickeln wir selbst, ebenso Formen und Bauparameter. Wir haben ein Verfahren entwickelt, das wir auch in der eigenen Werkstätte umsetzen, um in sehr kurzer Zeit den individuell designten Ski ausliefern zu können.

Als (ex)Rennläuferin bin ich beim Endtuning sehr penibel, was nutzt die sorgfältige Bauweise, wenn das Finish lieblos ist? Selbstverständlich gehen wir auch auf hier auf persönliche Kundenwünsche ein und liefern auf Wunsch mit persönlichen Finish – Kantenwinkel, Struktur etc.

Q: Wie entwickelt man Ski ohne oder nur mit einem kleinen Testteam?

Unsere Kunden Community ist vielleicht das größte Testteam der Welt! *g*

Der edelwiser Ansatz in der Skientwicklungsarbeit geht auf moderne Formen des Gebrauches von Skis auf der Ebene des „normalen“ Skifahrers (im Gegensatz zum Rennläufer) ein und will in diesem Bereich die Skientwicklung auf Basis von biomechanischen Parametern, die im Speziellen diesen Skiläufer betreffen, erforschen. Unter moderner Form des Skigebrauches versteht edelwiser den Paradigmenwechsel des Fahren „mit“ dem Ski im Gegensatz zum traditionellen Modell des „Beherrschen“ der Skis.

Durch die Nähe zu unseren Kunden – die Kommunikation wird auch nach Kaufabschluss besonders wichtig empfunden; wir treffen uns im Schnee, die Leute mailen oder posten Fragen und Feedbacks – können wir unsere Produkte sehr nutzerbezogen ständig weiterentwickeln.

Q: Kann sich so eine kleine Firma Forschung leisten?

Unser Forschungsetat ist zwar nicht vergleichbar mit Zahlen der industriellen Rennabteilungen, wir arbeiten allerdings schon seit längerer Zeit mit universitären Stellen zusammen; Ski- und Bewegungsentwicklung mit dem Sportwissenschaftlichen Institut, Uni Wien; Design, Ästhetik und Kultur im Schnee mit der Wiener Universität für angewandte Kunst, Abteilung Design, Architektur und Environment für Kunstpädagogik; Prozesse des Individualisierens und Mass Customization mit dem Institut für Entrepreneurship und Innovation; Wirtschaftsuniversität Wien. Die Verfahrensentwicklung unserer Oberflächentechnologie wurde von der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft gefördert.

edelwiser wird als innovatives Unternehmen in verschiedenen Bereichen anerkannt und hat in den letzten Jahren einige tolle Auszeichnungen erhalten: unter anderem hat edelwiser auf der ISPO 2007 den VOLVO SportsDesign Award in der Kategorie Ski Equipment gewonnen und konnte als Gesamtsieger des Österreichischen Staatspreises für Multimedia & eBusiness 2007, hier fanden im besonderen der Web2.0 und User Innovation Aspekt Beachtung, sowohl nationale wie internationale Anerkennung finden.

Q: Was ist wichtiger das individuelle Design oder doch die Qualität der Ski?

Ein Ski muss perfekt funktionieren und darf obendrein noch schön aussehen. Dass wir von der Community (carving-ski.de) vielfach zum besten Ski des Jahres gewählt wurden, ist sehr wichtig. Auch jenen Firmen, die größere Stückzahlen für ihre Kunden, Mitarbeiter etc. ordern wollen, legen wir nahe die Skis erst zu testen. (Wirkt fast immer *g*)

Q: Was sind die beliebtesten visuellen Motive bei euch?

Beispielsweise Che Guevara aus unserer Galerie, eine erstaunliche Anzahl von eigenen Hunden im persönlichen Design, das Tattoo vom Körper auf den Ski übertragen und einmal sogar das apostolische Glaubensbekenntnis ... wir staunen immer wieder was den Leuten alles einfällt.

Q: Ist das womöglich auch der Einfluss der Boardsports im Wintersport? Snow- und Skateboarder legen ja schon immer mehr Wert auf visuellen Eindruck, den sie machen. Skifahrer gaben sich lange mit Renntiger zufrieden.

Ganz klar, das Board in all seinen Varianten, besonders auch H2O Boards, hat eine neue Ära eingeläutet. Der Stil im Schnee unterliegt einer drastischen Veränderung – das drückt sich im Material, der Bekleidung aber auch besonders in Fahrstilen aus. Der Trend zum Individuellen ist deutlich sichtbar, unsere Untersuchung (WU Wien) hat klar ergeben, dass der Kunde bereit ist 60 – 70 % mehr für einen selbstgestalteten Ski zu investieren. Für uns ist es dennoch eine große Herausforderung die Preise fair und transparent zu gestalten. Euro 1000.- für ein Paar Ski ist für mich die Schallmauer zum Betrug am Kunden – keine Bauweise und keine Materialien rechtfertigen momentan einen Skipreis der darüber liegt. Wir können uns Kunden vorstellen, die mehr für ihren edelwiser ausgeben, allerdings in Form von Honoraren an Künstler für's Design. Es gibt schon einige Paare, die deshalb im Wohnzimmer hängen und nie im Schnee waren.



Q: Siehst du das edelwiser-Netzwerk (verdiene Geld als Skidesigner) womöglich in der gleichen Linie wie andere User-Generated-Content-Sachen wie YouTube usw. Das heißt: Laien entwerfen / produzieren Inhalte, die irgendwann professionell vermarktbar sind?

Wir bekommen immer wieder Entwürfe von Leuten „geschenkt“, die meistens im Designprozess für das eigene Paar entstehen. Momentan beobachten wir auch den Beginn einer regelrechten Tauschbörse in der Community, vom fertigen Design bis zu Tipps mit Graphik Tools umzugehen. Daneben können Profis ihre Designs via edelwiser auch verkaufen, auch hier entsteht schon recht viel Aktivität.

Die Herausforderung für uns liegt darin, all diese Strömungen mit allen Mitteln zu unterstützen. Der Umgang mit dem Ski als gestaltbares Medium muss sich erst entwickeln, in unseren Anfängen überwogen die Käufe fertiger Designs, der Mut selbst zu gestalten hat erst vor kurzem so richtig eingesetzt.

Über Nicola Werdenigg-Spieß

Geb. 1975 (Nicola Spieß) österreichische Meisterin im Abfahrtslauf, 1976 4. Platz Olympiaabfahrt von Innsbruck und 3. im Abfahrts Gesamtweltcup. Matura Skigymnasium Stams, sechs Weltcupseasonen im österreichischen Nationalteam, Staatliches Skilehrer & Skiführer Diplom (1982), 1983-1994 eigene Skischule, Carving Pionierin der ersten Stunde, Carving Workshops mit ÖSV Trainern, Lehrwarten und einer Menge einzelner Kunden und Gruppen, Konzeption Austria Skitest, Skitester Austria Skitest, Programmverantwortung World Winter Forum 2005 (Future Vision), Journalistische Tätigkeit: seit 2000 Herausgeberin des Internet Magazins www.kunstpiste.com, Interaktives Skilexikon Dixi, Kunstpiste Internet Radio, derstandard.at, Expertenkolonne "Innenski" 2002/2004, Gründung www.edelwiser.com 2004. Verheiratet, 3 Kinder.

edelwiser Short Facts

edelwiser stellt hochwertige und breitbandig einsetzbare, grafisch individualisierbare Alpinski her – zum Preis eines vergleichbaren Massenproduktes. Der Kunde kann sich seine Skis mit einem interaktiven Toolkit (Konfigurator) über das Internet oder über Design Masterfiles mittels eines Desktop Graphikprogrammes selbst designen. Der Kunde wird zum (Mit) Gestalter und Innovator seines eigenen Produktes. Die Produktentwicklung legt Wert auf höchste Qualität, erfolgt in engem Dialog mit den Kunden und ist auf ihren Usecase zugeschnitten. Unter dem Motto it's more than Skis setzt edelwiser auf Communities und Netzwerke und fördert den Kontakt mit Kunden aber auch die Kontakte unter Kunden - edelwiser verbindet Menschen - und bietet mit seinem Ambassador Modell eine ausgereifte Social-Commerce-Strategie an. Die edelwiser Business Ski Editions sind individualisierbare Kleinserien für Unternehmen, um Kundenbindungs- und Promotionszenarien im Schnee zu unterstützen. Sie eignen sich auch für kleine Unternehmen (Editions ab 3 Paar Skis). edelwiser wurde von der ehemaligen Ski Weltcup Rennläuferin Nicola Werdenigg-Spieß gegründet und ist Gewinner des Österreichischen Staatspreises für Multimedia & eBusiness sowie des ISPO SportsDesign Awards 2007 und Nominee für den Designpreis der Bundesrepublik Deutschland 2008.

Kontakt

Nicola Werdenigg
edelwiser Ski
Vorgartenstrasse 63/50
A-1200 Wien
Email: nicola@edelwiser.com
Tel: +43-6769581237
Internet: www.edelwiser.com

