

Der Skistock-Markt:

# Gefecht mit Schnaps und Siitonen

Seit die Skiproduzenten auch die zu den Brettern passenden Stöcke fertigen, wurde der Wettbewerb in der Branche beinhardt. Gekämpft wird mit Stöcken, in denen auch ein Schnapsfläscherl untergebracht werden kann, bis zu unzerbrechlichen 1,80-Meter-Stangen für rangelnde Langläufer beim Massenstart.

Mit besonderem Schwung wirbeln heimische Ski-stockerzeuger derzeit ihre Metallrohre durch die Gegend. In der Hoffnung, den Gegner vielleicht an empfindlicher Stelle zu treffen: Bei einem (geschätzten) Inlandsabsatz von 300.000 Stockpaaren und einem Produktionsvolumen von 1,6 Millionen Stück – neben den rund 20.000 Importstöcken (Billigst- wie auch hochpreisige Markenware, etwa Scott, Klemm oder Hexel), gibt es um jedes Babypatschanderl wie Seniorenfausterl, das sich um einen Stockgriff klammern kann, heftige Schlagabtausche.

Allen voran Skikaiser Atomic (eine Million Stöcke, achtzig Prozent Export), gefolgt von Wasseranzug-Weltmarktleader Camaro (400.000 Stück) und dem Wiener Campingprofi Herbert Lindner. Die Wurzeln für den „beinhardt Verdrängungswettbewerb“ (Atomic-Verkaufschef Gerhard Keinprecht) liegen freilich schon mehrere Jahre zurück. Als das Spitzenduo mit den Stecken zu liebäugeln begann.

## Stöcke zum Skidesign passend

Die Idee, den Wintersportler nicht nur mit Laten an den Beinen zu bedienen, ihm vielmehr auch den (zum Skidesign passenden) Stock in die Hand zu drücken, hatten Österreichs Skiproduzenten schon vor Jahren.

Während Unternehmen wie Fischer, Blizzard, Kästle, Klammer oder Head ihre Stecken teilweise aus dem Ausland (etwa Frankreich, Deutschland und Italien) importierten, mit ihrem Firmenzeichen beklebten und zum Großteil wieder exportierten, holte Atomic-Chef Alois Rohrmoser mit einer eigenen Skistock-



Skistöcke: In Österreich werden jährlich rund 300.000 Stockpaare abgesetzt



Camaro-Chef Roiser: Rechnet mit Gewinnen



Stockproduzent Lindner: Teamwork mit Siitonen



Atomic-Chef Rohrmoser: Produziert seit drei Jahren

produktion (Markenname Colt und Atomic, sowie Fertigung für Auftraggeber) vor drei Jahren ordentlich aus. (Investitionsvolumen: 25 Millionen Schilling.)

Fast zur gleichen Zeit fand auch der Camaro-Boß Erich Roiser Gefallen daran, sein sommerliches Wasser-rattenleben im Winter mit einem Stock abzustützen: Der Mondseer Tauchanzugschneider übernahm die marode (Wiener) Stockfabrik Komperdel, investierte 18 Millionen Schilling in neue Maschinen (am Camaro-Sitz) und bilan-

zierte im Vorjahr bereits ausgeglichen. Heuer rechnet Roiser „schon mit Gewinnen“.

Der Wiener Skistock- und Campingzeuger Herbert Lindner – Dritter im Kampf um die Stockeinsätze von Alpin-, Langlauf- und Tourenskifahrern – hatte bei diesem massiven Markteinbruch das Glück, als besonderer Langlaufexperte den beiden anderen bisher nicht vors Rohr gelaufen zu sein. Der Gesamtmarkt sei zwar weltweit rückläufig, schätzt Lindner, seine Position sei aber nicht gefährdet:

Immerhin habe er einen mit Pauli Siitonen – dem hochdekorierten finnischen Langlaufspezialisten – entwickelten Stock für die Skating-Technik (Ausfallschritt) aufzuweisen (in 1,80 Meter Länge und mit 120 Gramm federleicht). Diese würden bei Schlagabtauschen – bei Massenstarts üblich – nicht so leicht brechen wie Carbon- und Glasfibrerstöcke (Preis bis 1500 Schilling).

Die Langlaufmarktnische wird allerdings nicht mehr lange halten. Atomic (729 Millionen Schilling Ge-

samtumsatz, davon 45 Millionen Schilling mit Stöcken) schiebt auch auf den Loipen kräftig an: Verkaufschef Gerhard Keinprecht pocht dabei auf einen Heimvorteil: Bei Skistöcken verursache der Vertrieb (und nicht die Produktion) die größten Kosten, die sich bei Atomic – durch das bereits existente, weltweite Ski-Vertriebsnetz – auf ein nicht nennenswertes Minimum reduzierten.

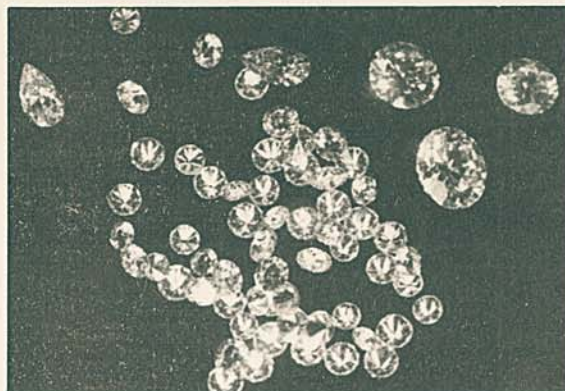
## Leichtgewichte für Loipe und Piste

Camaro-Chef Roiser – der sommers fast vor seiner Fabrik in der eigenen Wasserski-Schule Slalom trainiert – glaubt trotzdem, mit seinem zweiten Bein nicht stecken zu bleiben. Er peilt „400.000 Paar oder etwas mehr an, und die sollten trotz Konkurrenz und Preisdruck im In- und Ausland abzusetzen sein“.

MARIA GURMANN ■

## Gags und Novitäten:

- Antishock-Stöcke (von Komperdel und Lindur): Eine eingebaute Feder soll Stöße auf eisigen Pisten dämpfen und damit das Handgelenk schonen (rund 480 Schilling).
- Schnapsstöcke (Komperdel). Nicht für Kartendipler, sondern für Kreislaufschwache. Wird der Griff abgeschraubt, kann der Klare aus dem Röhr fließen (rund 600 Schilling).
- Die Griffe sind weicher, passen besser in die Hand (Atomic). Sie sind jetzt auch – wie der Stock – schockfarben, von Pink bis Türkis (Komperdel).
- Die Schlaufen sind meist aus Perlon – statt aus Leder – und bleiben bei Frost daher schmiegsamer.
- Teleskopstöcke – vor allem für Tourenskifahrer – lassen sich auf 65 Zentimeter zusammenschieben (380 bis 600 Schilling). Einige Modelle – wie sie etwa Skilehrer am Arlberg benutzen – lassen sich auch zusammenschrauben. Aus einem Paar wird eine Lawinensonde von 2,90 Meter Länge (380 bis 560 Schilling).



## Diamantenpreise ziehen weiter an

Diamantensammler dürfen jubeln: Erst vor wenigen Wochen stiegen die Preise für Rohdiamanten zum zweitenmal in diesem Jahr, und das Preisbarometer zeigt weiterhin auf hoch. Bis zum Frühjahr 1987, rechnet der Sprecher der MSW Juwelen Vertriebsges.m.b.H. – eine Tochter der Schweizer EUGEM Edelsteinhandels AG –, Alexander Skrein,

Geschliffene Diamanten: Preise steigen mit Verspätung

„könnten die Rohdiamantenpreise um weitere 20 Prozent zulegen“.

Für Schmuckbesitzer leuchten die harten Steine freilich langsamer auf: Bei den Juwelieren, weiß Skrein, würden die (ohnedies nicht immer vorhandenen) Preistafeln in der Regel erst zwei bis drei Monate später nach oben revidiert. Weil Einzelhändler zu meist auf der Basis ihrer Einkaufspreise und kaum zu aktuellen Großhandelspreisen kalkulieren.

Der Höhenflug der Glitzersteine (nach einer neuerlichen siebenprozentigen Preissteigerung bei Rohdiamanten stieg auch der Preis für geschliffene Ware um fünf Prozent) ist für die Diamantenhändler eher eine längst fällige Korrektur nach oben. Das Preisniveau liege derzeit noch immer bei dem von 1979, beschwichtigt Skrein.

Und die großen Diamant-Handelsfirmen halten derzeit noch immer ihre Lager verschlossen, in denen die in den achtziger Jahren teuer gekauften Rohsteine liegen.

MSW-Sprecher Skrein warnt dennoch vor überhasteten Spekulationskäufen.