

ONLINE-TÜV

Businesswebsite mit persönlichem Charakter

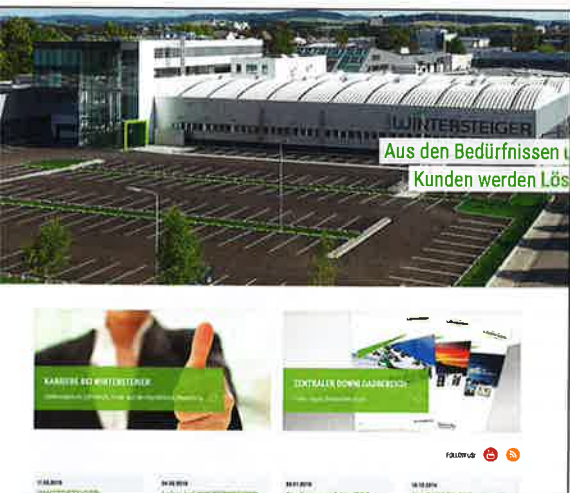
Unternehmensseiten im Web müssen nicht langweilig sein. Im Gegenteil – wie die runderneuerte Business-Homepage von **Wintersteiger** beweist. Branchen- und Unternehmensinformationen des Skiservice-Spezialisten bieten echten Mehrwert für Händler und Endverbraucher. *Text: Nicolas Kellner*

Dafür präsentiert sich Wintersteiger auf der Einstiegsseite modern und bildreich. Geschickt wird mit der Farbe Grün gespielt, die sich als Eye-Catcher durch das Gesamtbild zieht. Damit erzielt der österreichische Skiservice-Anbieter einen hohen Wiedererkennungswert. Die Webseiten-Gestalter haben sich Gedanken gemacht und Mühe gegeben, die virtuelle und reale Welt mit Hilfe der vielfältigen Möglichkeiten des WWW bestmöglich zusammenzuführen.

Klare Struktur für den Handel

Doch Layout im Web ist nur eine Seite der Medaille. So wird umfangreich und direkt über den Maschinenpark, Anwendungsmöglichkeiten und neuen Trends berichtet. Deutlich wird die B2B-Ausrichtung der Seiten, auf denen zielgerichtet Brancheninhalte vermittelt werden. Dazu gehören auch Angebote zu Ausbildung, Karriere im Unternehmen und Händler-Unterstützung. Stellenangebote sind bei diesem Business-orientierten Angebot unmittelbar nach einem Klick zu finden. Die Seiten haben einen persönlichen Charakter, weil auch über Auszubildende, Fortbildungen, aber auch Entwicklungen in der Geschäftsführung berichtet wird.

Eine starke, aber nicht zu datenlastige Bildsprache.



29.07.2014 Berufspraktikum bei WINTERSTEIGER: Das Salz in der Suppe

Wirtschaft und Wissenschaft gehen Hand in Hand beim Spezialmaschinenbauer WINTERSTEIGER in Ried im Innkreis: Aktuell absolvieren fünf Studenten ihr Berufspraktikum im Unternehmen. Die WINTERSTEIGER Geschäftsbereiche Skiservice, Feldvarauchttechnik und HolzDnnschnitt bieten viele interessante Forschungsaufgaben.

Die jungen Leute kommen nicht nur geographisch – von Wieselburg in Niederösterreich bis Mühvielde in Deutschland –, sondern auch fachlich aus den verschiedensten Richtungen. Daran zeigt sich auch die Einsatzgebiete bei WINTERSTEIGER: von der Maschinenkonstruktion über die Innovationsabteilung, die technische Dokumentation bis hin zum Supply Chain Management.

Von der Theorie zur Praxis – vom Lehrbuch ins Berufsleben. Der Einstieg beim Maschinenbauer sei für die Studenten einfach, der Übergang Studium – Berufseinstieg fließend gewesen. Das Projekt von Frank Rätzsch – eine Technologiestudie im Skiservice – setzt direkt auf sein Maschinenbaustudium auf. Er arbeitet ein halbes Jahr in der Konstruktionsabteilung für Skiservicemaschinen mit. Johanna Sandberger von der Fachhochschule Eibitz sagt, sie habe sehr viel gelernt und sei direkt ins kalte Wasser geschmissen worden: Sie führte mehrere Workshops durch, darunter auch welche auf Englisch.



Johanna Sandberger (FH Eibitz), Lisa Krieger (FH Wels), Vera Obermaier (FH Salzburg) und Frank Rätzsch (Fachschule Mühvielde, von links)

© FOTOS WINTERSTEIGER

Gelungenes Responsive Design

Online soll helfen, Hürden abzubauen und Transparenz zu schaffen. Die Web-Gestalter von Wintersteiger schaffen es, den User galant von einer Info-Seite auf die nächste zu ziehen. Die Navigation erfolgt selbstredend und kann jederzeit in eine andere Richtung gelenkt werden. Der Überblick bleibt jeweils gewahrt. Die im Großen und Ganzen in schwarz-weiß gehalten, nicht zu bildlastigen Seiten bauen sich schnell auf, so dass es auch ein schnelles Surferlebnis gibt. Also bietet sich kein Anlass zur Frustration, man bleibt auf der Seite und stöbert gerne weiter. Lediglich die angebotenen verschiedenen Sprachen lassen sich noch nicht einstellen, hier muss sicherlich noch nachgebessert werden, wenn der internationale Anspruch der Seite (unter einer .com-Domain) weiterhin glaubwürdig vertreten werden soll. Dafür sind das Web-Design an sich und Funktionalitäten vorbildlich „responsive“ aufgebaut, es passt sich automatisch den unterschiedlichen Geräten, ob Desktop-PC, portabler Computer oder Mobiltelefon, an und hinterlässt überall ein überzeugendes und befriedigendes Surferlebnis.

Damit werden Kunden – in diesem Fall vor allem Händler – zum Wiederkommen eingeladen. Genau das dürfte sicherlich auch eine gelungene Art der Kundenbindung darstellen, die hier mit modernen digitalen Möglichkeiten ausgeschöpft wird. <<<

Die Ausbildung wird groß geschrieben.