

# Polsko-Austriacka Inicjatywa Współpracy Gospodarczej

## Wywiad z Erwinem Petzem zarządzającym kolejkami górskimi w Riesneralm

2018-08-10

---



**SUPERSNOW:** Proszę powiedzieć, od kiedy pracuje Pan w branży związanej z systemami naśnieżania?

**Erwin Petz:** Od 14 lat zarządzam kolejkami górskimi w Riesneralm, tak więc od pierwszego dnia pracy na tym stanowisku mam do czynienia z tematem naśnieżania.

**SUPERSNOW:** Na czym polega praca dyrektora zarządzającego kolejek górskich w Riesneralm? Z jakiego rodzaju odpowiedzialnością ona się łączy?

**Erwin Petz:** Wielkim wyzwaniem jest fakt, że jako średniej wielkości firma możemy funkcjonować tyle lat oferując wyłącznie najwyższą jakość, bez możliwości sięgania do zasobów finansowych, z jakich korzystają duże obszary i regiony. Z drugiej strony, właśnie to zwiększa siłę innowacyjną naszej firmy i właśnie dzięki temu, przy pomocy unikalnych branżowych pomysłów, przekształciliśmy Riesneralm w uznany ośrodek narciarski. Oprócz zwykłej odpowiedzialności dyrektora zarządzającego, istotne dla mnie jest to, by przez wspólników i cały region być traktowanym jako wiarygodny partner, a przy tym nie zaniedbywać społecznych kompetencji pracowników.

**SUPERSNOW:** Kiedy po raz pierwszy usłyszał Pan o firmie Supersnow z Polski? Jaka była Pana pierwsza myśl?

**Erwin Petz:** Supersnow było naszym partnerem podczas realizacji jednego z naszych szalonych pomysłów – podczas wiedeńskiego festynu Wiener Wiese, który odbywał się we wrześniu, zorganizowaliśmy prawdziwy turniej narciarski. Wydarzenie było bardzo spektakularne i cieszyło się ogromnym zainteresowaniem mediów. W podsumowaniu szefowa festynu zaznaczyła, że był to największy spektakl w historii Wiener Wiese. A zrobiliśmy go we współpracy właśnie z firmą Supersnow.

**SUPERSNOW:** Co skłoniło Pana do wyboru firmy Supersnow GmbH z Roppen jako dostawcy armatek śnieżnych dla Riesneralm? Co myśli Pan o firmie Supersnow dzisiaj?

**Erwin Petz:** Nasz ośrodek wyposażony był dotychczas w instalacje naśnieżania firmy Wintertechnik, dlatego kiedy zakończyli oni działalność musieliśmy szukać nowego partnera dla kolejnych inwestycji. O tym, że wybraliśmy firmę Supersnow zadecydowały przede wszystkim dobre wyniki testów przeprowadzone przez nasz zespół naśnieżający i to właśnie to stało się podstawą decyzji zakupu armatek śnieżnych waszej firmy. Ważne było dla nas również to, że firma posiada oddział w Austrii i stąd może nas wspierać.

**SUPERSNOW:** Czy dzisiaj poleciłby Pan również innym ośrodkom narciarskim współpracę z Supersnow? Dlaczego?

**Erwin Petz:** Oczywiście, produkty Supersnow w porównaniu z produktami konkurencji uzyskują naprawdę najlepsze wyniki. Uwzględniając wszystkie aspekty jesteśmy bardzo zadowoleni ze stosunku ceny do wydajności.

**SUPERSNOW:** Czy uważa Pan, że istnienie nowej firmy, takiej jak Supersnow w Austrii (z

Roppen w Tyrolu) jest dobre dla branży?

Erwin Petz: Jak najbardziej, to duża korzyść dla całej branży i należy z niej czerpać. Inne sektory branży wyraźnie pokazują nam, dokąd prowadzi polityka cenowa przy braku konkurencji.

SUPERSNOW: Czy będzie Pan chciał kontynuować współpracę z Supersnow?

Erwin Petz: Dopóki wysoka jakość maszyn, wsparcie na miejscu i polityka cenowa będą odpowiednie, będziemy nadal współpracować. Co oczywiście nie oznacza, że oczywiście cały czas drugim okiem spoglądamy na pozostałą część rynku.