

Mehr Infos unter
www.fivestar.ski
und www.sos.ski

Further information is
available at www.fivestar.ski
and www.sos.ski.



Sandro (links) und Thomas Koller posieren mit ihrem eigens entwickelten Ski.

Sandro (left) and Thomas Koller pose with their own creations.

Mit Mut und Leidenschaft zum eigenen Ski Premium skis produced with passion

Text: Andrea Hurschler, Fotos: zVg

Wer eine eigene Firma gründen möchte, braucht Mut, Geld, gute Kontakte und viel Leidenschaft. Wer einen eigenen Ski vermarkten möchte, braucht von alledem noch eine Prise mehr – denn auf einen neuen Skihersteller wartet heute niemand mehr. Thomas Koller wagte den Schritt dennoch: Seit dem Winter 15/16 verkauft er mit seiner Firma swiss five star ag fünf verschiedene Modelle und will in Kombination mit der SOS.Ski-App das Skivergnügen steigern.

«Es ist die Leidenschaft fürs Ski fahren, die mich zu der Idee gebracht hat», erzählt Thomas Koller. Wohnhaft in Hergiswil verbringt er vor allem im Winter praktisch jedes Wochenende in seinem Ferienhaus in Engelberg und auf den Skipisten vom Titlis. Einst war er Lehrer, dann machte er eine Umschulung in den Informatikbereich, in welchem er 30 Jahre lang als Unternehmer agierte. Heute steckt er seine Energie ausschliesslich in den five.star.ski und die SOS.Ski-App. Die fünf Skimodelle sind keine Stücke ab der Stange, bei welchen einfach das Deckblatt ausgewechselt wird. Es sind Skier, die Koller zusammen mit seinem Sohn Sandro so konzipiert hat, dass sie zu wahren Allroundern wurden. Der five.star ist ein Premiumprodukt, das sich an anspruchsvolle Fahrer richtet. «Mit unserem Ski wollen wir weg von der heute gängigen Spezialisierung», sagt Thomas Koller. Er wolle an einem Tag mit demselben Ski einen Tiefschneehang befahren und später auf der Piste sportlich carven können. Die Skier werden von Manufakturen in der Schweiz und in Österreich hergestellt – Koller hat nicht die Absicht, später einmal selbst zu produzieren. Sein Ziel ist es, bis in drei Jahren mit dem Familienunternehmen die Gewinnzone zu erreichen und pro Saison 500 Paar Ski zu verkaufen. Bis Thomas Koller seine Idee vom eigenen Ski umsetzen konnte, brauchte

«Mit unserem Ski wollen wir weg von der heute gängigen Spezialisierung.»

es viele überzeugende Gespräche. Denn niemand hatte auf ihn gewartet – erst recht nicht andere Skimanufakturen, bei denen er anklopfte, um eine Zusammenarbeit in der Produktion einzugehen. «Die Skibauer teilen ihr Know-how ungern. Das musste ich schmerzlich erfahren», erzählt er. Doch er gab nicht auf und fand passende Produktionsstätten. Inzwischen werden five.star Skis in über acht Sportgeschäften in verschiedenen Skigebieten verkauft. In Engelberg, wo die swiss five star ag ihren Firmensitz hat, laufen die Ver-

käufe über den Titlis Sport. «Unsere Zielgruppe sind skiaffine Leute, welche einen individuellen, handgemachten Ski schätzen und bereit sind, dafür etwas mehr zu bezahlen.» Das Marketing läuft insbesondere über den persönlichen Kontakt. Denn einfach so greift kaum ein Kunde im Sportgeschäft zur eher noch unbekannteren Marke. «Die Leute müssen den Ski testen können. Unsere Kunden schätzen es, wenn sie die Menschen hinter dem emotionalen Produkt kennenlernen.» Deshalb setzt five.star auf Skitests, bei welchen Sandro und Thomas Koller auch wichtige Kundenfeedbacks für künftige Verbesserungen einholen.

Da Koller das Skifahren als Gesamterlebnis betrachtet, hat er sein Wissen als Informatiker genutzt und einen Chip (SkiBEACON) inklusive App entwickelt. Als erster Ski weltweit ist der five.star damit ausgerüstet. Er verbindet sich mit der SOS.Ski-App auf dem Smartphone, wodurch der jeweilige Skitag mit Anzahl gefahrenen Kilometern, Höhenmetern, Geschwindigkeit etc. aufgezeichnet wird. Ein tolles Feature, gerade für einen etwas teureren Ski wie den five.star, ist auch der Ski-Finder. Dank des Chips kann ein gestohlener Ski lokalisiert werden. Der Chip und die App sind auch für Fahrer anderer Skimarken erhältlich.

Testtage der swiss five star ag
10. Dezember 2016: Freier five.star Ski-
Test auf Stand (mit Titlis Sport)

20. bis 22. Januar 2017: five.star Ski-Test Erlebnisweek-
end (mit Hotel Bellevue-Terminus und Titlis Sport).
Anmeldungen unter www.fivestar.ski/events

Swiss Five Star test days
10 December 2016: Free Five Star ski test
on the Stand (with Titlis Sport)

20 to 22 January 2017: Five Star ski test weekend
(with Bellevue-Terminus hotel and Titlis Sport)
Registration at www.fivestar.ski/events

Anyone looking to start their own business needs courage, capital, good contacts and commitment. Anyone looking to launch their own ski brand needs a good chunk more of all those things – there are plenty of ski manufacturers on the scene already. But Thomas Koller took the leap anyway: since winter 2015/16, his company Swiss Five Star has brought five different ski models to market and has launched the SOS.SKI app, designed to make skiing an even more exciting all-round experience.

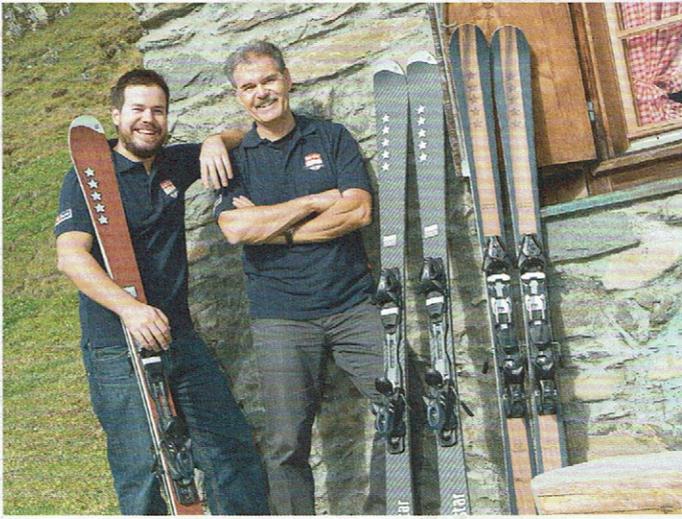
“It was my passion for skiing that gave me the idea,” explains Thomas Koller, who lives in Hergiswil but spends almost every weekend, especially in winter, at his holiday home in Engelberg and on the slopes of the Titlis. Thomas was a teacher before switching to a career in IT and running his own business for 30 years. Today, he channels all his energy into the Five Star ski collection and the SOS.SKI app. The five ski models are not simply off-the-shelf pieces with different topsheets; Thomas and his son Sandro designed the skis to be true all-rounders. Five Star is a premium product aimed at advanced skiers. “With our skis we wanted to step away from the specialisations that are so common today,” said Thomas. He believes that, over the course of a day, skiers should be able to glide through deep powder snow and then carve down the slopes at high speed on the same skis. Five Star skis are made at manufacturing sites in Switzerland and Austria; Thomas doesn’t intend to start producing them himself. His goal is to break even within the next three years and to sell 500 pairs of skis per season.

Before the idea to launch his own brand could be put into practice, Thomas had to have numerous discussions to get people on board.

“With our skis we wanted to step away from the specialisations that are so common today.”

No one was hanging around waiting desperately for his call – not least the ski manufacturers whom he approached with the idea of entering into a collaboration. “Ski manufacturers don’t like to share their knowhow; I had to find that out the hard way,” Thomas explains. But he didn’t give up, and eventually he found suitable manufacturing sites. Today, Five Star skis are sold in eight sports shops in various ski areas. In Engelberg, home to the Swiss Five Star headquarters, they can be purchased at Titlis Sport. “Our target group are ski aficionados who value individual, hand-made skis and are prepared to pay a little more for them.” Marketing is mostly via personal contact; after all, customers in a sports shop are unlikely to reach for an unknown brand. “Customers have to be able to test the skis. They also appreciate getting to know the people behind emotive products.” That’s why Five Star relies on ski tests, which allow Thomas and Sandro to obtain key customer feedback for future improvements.

Because Thomas sees skiing as an all-round experience, he also used his IT knowledge to develop a special ski chip (Ski-BEACON) and app (SOS.SKI). Five Star are the first skis in the world to feature such technology. The integrated chip is linked to the smartphone app, which records data such as distance travelled, elevation, and speed for each day spent on the slopes. The skis also come with a ski finder – another great feature perfect for a high-end product like the Five Star – which reveals the location of stolen skis via the integrated chip. The chip and app are also available to users of different brands.



Die Skier sind Allrounder und richten sich an geübte Skifahrer.

Five Star skis are all-rounders aimed at experienced skiers.

