

# Stefan Prindl - Bergisel

Seit drei Jahren leitet er die Marketing und Sales Abteilung vom Bergisel in Innsbruck. Als wir den sympathischen Oberösterreicher beim Interview treffen, sprüht er vor Energie und Optimismus und man merkt „der will was bewegen“.

Um mehr Zeit mit seiner Familie verbringen zu können, hat Stefan Prindl seinen letzten, sehr reiseintensiven Job an den Nagel gehängt und die Stelle des Marketingleiters vom Bergisel übernommen. Dabei war ihm gleich wichtig, die Produktvielfalt im Souvenir- und Merchandisingbereich auszubauen.



**GWS: Das Produktportfolio der GWS im Bereich Werbemittel und Souvenir ist sehr vielfältig. Was nehmen Sie für den Bergisel in Anspruch?**

**Stefan Prindl:** Vom klassischen Souvenirartikel, der aber schon mehr vom Merchandisingartikel abgelöst wird, bis hin zu Textilien. Wobei der Bereich der Textilien für uns der effektivste und größte ist.

**GWS: Bergisel ist als einer der ersten Kunden auf unsere nachhaltige Textilkollektion „GreenWearSelection“ umgestiegen. War Ihnen das persönlich ein Anliegen?**

**Stefan Prindl:** Es war sehr wichtig für mich, etwas für den ökologischen Fußabdruck zu machen. Wir haben in meinem ersten Jahr 1.000 T-Shirts bestellt, 400 aus der GreenWearSelection und 600 aus der normalen Kollektion und überraschenderweise haben dann alle BesucherInnen die GreenWearSelection T-Shirts gekauft, obwohl diese preislich etwas über den normalen T-Shirts liegen. Die zweite Bestellung war dann schon 100% aus der Green-

WearSelection Kollektion. Wir haben hier von den KundInnen eine ganz klare Bestätigung bekommen, dass man den Geist der Zeit getroffen hat.

**GWS: Es gibt im deutschsprachigen Raum viele Souveniranbieter - was war ausschlaggebend, dass Sie sich für den Ausbau der Zusammenarbeit mit der GWS entschieden haben?**

**Stefan Prindl:** Der Produktkatalog hat mich auf Anhieb angesprochen, was ich aber sehr angenehm und hilfreich empfand, ist die Betreuung durch den Außendienst. Geschäfte macht man immer mit Personen und bei dem Außendienstmitarbeiter habe ich vom ersten Moment an gewusst, dass es zwischen uns passt. Da habe ich gemerkt, es ihm am Herzen liegt, den Kunden bestmöglich zu betreuen.

**GWS: Was schätzen Sie an der GWS?**

**Stefan Prindl:** Das ganze Paket. Von der Liefertreue über die persönliche Betreuung bis hin zur Qualität.

**GWS: Spielt für Sie der soziale Aspekt eine Rolle in der Zusammenarbeit?**

**Stefan Prindl:** Ja. Wir sind ein Partner von Ski Austria und bei uns ist auch der Behindertensport integriert. Deshalb ist es für mich wichtig, auch Geschäftspartner zu haben, bei denen man weiß, dass soziale Verantwortung übernommen wird. Natürlich zählen schlussendlich auch die Produkte und der wirtschaftliche Faktor. Und bei der GWS passt alles zusammen.

**GWS: Gibt es für den Bergisel Vorteile durch die Zusammenarbeit mit der GWS?**

**Stefan Prindl:** Die 10% Mehrwertsteuer sind für uns sehr interessant und die persönliche Betreuung spielt für mich auch eine große Rolle. Ein Ansprechpartner, der für mich da ist, den ich schnell erreiche, der für mich mitdenkt, weiß was mir gefällt und vor allem was bei den KundInnen ankommt – das erleichtert mir meine täglichen Arbeit.

**Beruf:** Bergisel Head of Marketing & Sales  
**Das wollte ich als Kind werden?** Tennisprofi  
**An meiner Arbeit gefällt mir besonders?** Die Vielfältigkeit. Ich denke gern über viele Ecken und brauche auch diese Ecken.  
**Besonders stolz bin ich auf...** meine zwei Kinder  
**Glück ist für mich...** wenn geplante Sachen sauber in Umsetzung gehen. Da weiß ich dann, dass ich auf dem Richtigen weg bin und die richtige Entscheidung getroffen habe – beruflich sowie privat.