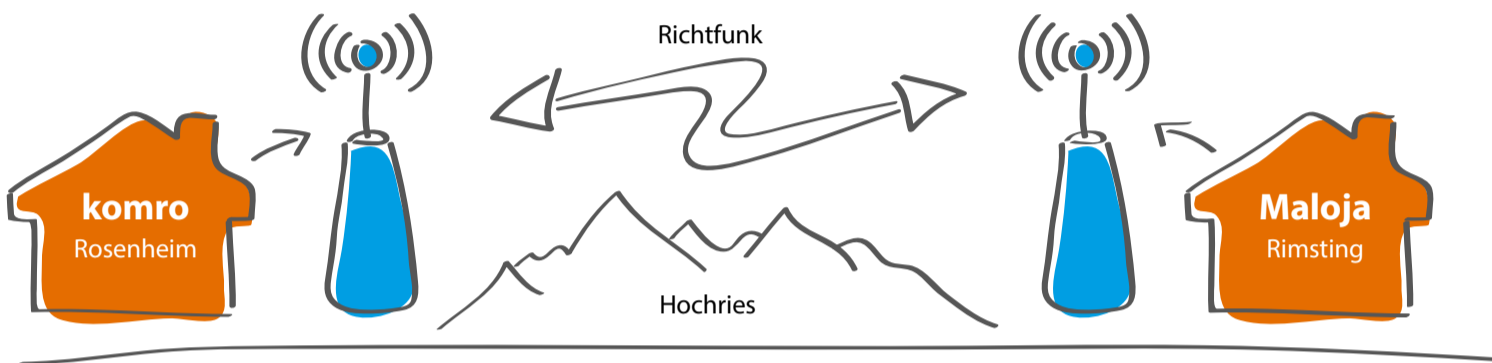




# In der Welt Zuhause, in Bach 1 dahome

Maloja setzt auf bodenständige Kooperation – komro-Technik ermöglicht globale Kommunikation



Rimsting/Rosenheim - Peter Räuber als kreativer Kopf und Klaus Haas als kaufmännisches Pendant haben die Firma, deren Name auf ein Erlebnis in der Schweizer Bergwelt zurückgeht, 2004 gegründet.

Die Vision lautete, Sportmode zu entwerfen, die Funktion und Style verbindet. Die ersten 80 Kollektionsteile kamen zu einer Zeit auf den Markt, als jeder davon abriet, in die Modebranche zu investieren. Heute sind es 700 Teile im Jahr.

Auch beim Firmensitz beschränkten Peter Räuber und Klaus Haas eigene Wege, indem sie einen alten Stadl in Rimsting auf Vordermann brachten, Holz daraus z. B. für Schreibtische verwendeten und das Interieur mit ausgefallenen Stücken, u.a. von Flohmärkten bereicherten.

Eingezogen ist Maloja mit fünf Mitarbeitern, heute besteht das Team aus 40 begeisterten

Mountainbikern, Kletterern, Langläufern, Tourenggehern oder anderweitig sportlich Aktiven.

Auch wenn Maloja international agiert und produziert – etwa 60 Prozent der Ware wird in europäischen Ländern wie Italien und Portugal gefertigt, in Bulgarien verfügt man sogar über eine eigene Produktion mit 200 Mitarbeitern. Die Zentrale ist und bleibt der ehemalige Stadl in Rimsting.

Die Kooperationspartner wie Produzenten, Vertrieb und Händler werden feinsäuberlich ausgewählt. „Meist sind unsere Partner kleine, mittelständische und Familienbetriebe. Mit unseren Lieferanten arbeiten wir schon seit vielen Jahren zusammen. Wir können uns gegenseitig aufeinander verlassen. Das ist unser Verständnis von einer guten Zusammenarbeit“, sagt Klaus Haas. Mit den Händlern ist das nicht anders: „Als wir 2005 angefangen haben, gab es 100 Händler, die uns ihr Ver-

trauen geschenkt haben. Mit den meisten arbeiten wir zu unserer großen Freude bis heute zusammen“, fügt Peter Räuber hinzu.

Apropos Welt: Ohne den Rosenheimer Kommunikationsspezialisten komro könnte Maloja heute nicht rund um den Erdball agieren – jedenfalls nicht vom Rimstinger Ortsteil Bach aus. Dort gab es vor acht Jahren nämlich keine strapazierfähige Telefonleitung. „Wenn vier Leute zur selben Zeit telefoniert haben, sind alle rausgeflogen“, erinnert sich Räuber schmunzelnd. „Heute telefonieren nicht selten 25 Mitarbeiter gleichzeitig, jeder ist superschnell im weltweiten Netz unterwegs.“ Ermöglicht hat das die komro. Mittels einer digitalen Hochgeschwindigkeits-Richtfunkverbindung von Rimsting über den Gipfel der Hochries nach Rosenheim wurde die Anbindung ins eigene komro-Glasfasernetz realisiert. „Das war damals ein Quantensprung und genau der hat unseren Standort gesichert“, erkennt Räuber den Einsatz des Kommunikationsdienstleisters an. Die komro ist eben auch ein regionales Unternehmen mit großem Know-How und dem Willen, Lösungen zu finden, die funktionieren und in ihrer Branche Pioniergeist beweisen.



Dies ist ein Platzhalter für eine Bildunterschrift mit Namensangabe der Personen. Dies ist ein Platzhalter für eine Bildunterschrift mit Namensangabe der Personen.

## FAKTEN-CHECK

### ZIEL

komro-Versorgung der Firma Maloja mit Internet und Telefondiensten via Richtfunkanbindung

### PROJEKTPHASEN

Bedarfsermittlung, Suche nach geeignetem Antennenstandort, Konzepterstellung, Angebotsphase, Kalkulation, Umsetzung, Inbetriebnahme

### INTERNETANBINDUNG UND TELEFONDIENTE

Bereits sechs Monate nach Projektstart konnten die Maloja-Mitarbeiter die neue schnelle Internetverbindung nutzen. Nach einjährigem Telefontestbetrieb liefen auch alle Telefondienste von Maloja ausschliesslich über die neue Richtfunkanbindung der komro

### MASSGESCHNEIDERTE UMSETZUNG

Die komro wählte passende Richtfunkantennen mit 60 cm und 180 cm Durchmesser aus (siehe Fotos), beantragte die Frequenz bei der Bundesnetzagentur und kümmerte sich u.a. um Blitz- und Überspannungsschutz auf dem Hochries-Bergmassiv sowie die Verkabelung vor Ort beim Kunden.

> [www.komro.net](http://www.komro.net)

**komro**

Mehr Freiraum. Mehr Leben.