



Feilen, biegen, kleben:

Zwei Tage dauert es, das maßgeschneiderte Snowboard in den Workshops von Axel Forelle (l.) zu bauen.

gleiche dem anderen. Forelle: „Es entsteht ein Gemeinschaftsgefühl, die Leute fahren als Familienmitglieder wieder heim.“

Die meisten Skier in den Läden gehen für rund 300 Euro über die Theke, Rabatte von 20 Prozent sind schon lange vor Saisonbeginn üblich. Gerade in einem warmen Winter wie diesem überfällt die Sporthändler schnell die Panik, auf der Ware sitzen zu bleiben, und so holen sie früh den Rotstift raus.

Dazu kommt: Vor allem die Touristen aus dem Norden Deutschlands oder aus Holland machen sich gar nicht erst die Mühe, eigene Bretter zu kaufen. Sie leihen einfach in den riesigen Rental-Stores in Verbier, Kitzbühel oder Chamonix. Dort bekommen sie innerhalb weniger Minuten das Material fürs Pistenvergnügen in die Hand gedrückt, eine Woche für gut 100 Euro.

Ganz anders Build2Ride. 690 Euro sind für das Basispaket fällig, also für das reine Paar Skier. Wer es ein bisschen ausgefallener mag, wer teureres Holz einsetzt, der landet auch schon mal bei 1 300 Euro. Da kommt dann noch die Bindung obendrauf. Ein Wochenende in Garmisch schlägt also mit Anreise und Übernachtung gut und gerne mit 1 000 Euro zu Buche. „Doch mit uns wird der Einkauf zum echten Erlebnis“, betont Forelle, der Spross einer Garmisch-Partenkirchener Unternehmerfamilie.

Eingefleischte Wintersportler dürfte der Preis nicht abschrecken. „70

Prozent aller Skiurlauber kommen aus Haushalten ohne Kinder“, meint Professor Ralf-Dieter Roth von der Sporthochschule in Köln. Das heißt: Wer sich wirklich fürs Skifahren begeistert, der bringt auch das nötige Geld mit.

Sechs Mitarbeiter zählt Build2Ride inzwischen, und längst beschränkt sich das Unternehmen nicht mehr nur auf den Winter. Seit dem Start vor drei Jahren kamen in der warmen Jahreszeit auch Seminare für Wake- und Kiteboards sowie Fahrräder hinzu.

Damit nicht genug: Wer keine Lust hat, seine Skier selbst zusammenzusetzen, der kann seine Wunschanfertigung auch bei der Manufaktur bestellen: Mit knapp 1 000 Euro schlägt das handgefertigte Exemplar made in Garmisch-Partenkirchen mindestens zu Buche.

Die Wochenendkurse sind oft schon Monate im Voraus ausgebucht. Build2Ride zeigt: Start-ups können auch in Industrien erfolgreich sein, die ihren Zenit längst überschritten haben. Die Skibranche ist aus wirtschaftlicher Not in den vergangenen zehn Jahren eng zusammengedrückt; sämtliche Hersteller bieten mehr oder weniger dasselbe an. Das bietet Firmen wie Build2Ride die Möglichkeit, in Nischen vorzustößen, die von den Großen nicht mehr bedient werden.

Axel Forelle ist happy, er hat aus seinem Hobby Skifahren einen Beruf gemacht. Nur eins ist nicht so ganz nach seinem Geschmack. Ursprünglich hatte er geplant, Samstag und Sonntag die Seminare zu geben, um unter der Woche die leeren Pisten zu genießen, wenn alle anderen arbeiten müssen. Nun allerdings ist meist so viel los, dass er die Zeit von Montag bis Freitag am Schreibtisch verbringt.

Skier zum Selberbacken

Weg von der Massenware: Bei Build2Ride basteln sich Athleten ihre Ausrüstung in Wochenendseminaren.

Joachim Hofer
München

In Großraumgondeln schaufeln Bergbahnbetreiber die Touristen wie Schüttgut auf die Gipfel, neben den Pisten dröhnen die Schneekanonen, in den Almhütten strömen Bier und Schnaps, als bräche morgen die Prohibition an: Das Skifahren ist durch und durch industrialisiert.

Und doch: In all dem Rummel der Skiresorts zwischen Val d'Isère und Schladming suchen immer mehr Menschen das Ursprüngliche, wollen sich nicht mit der Massenware zufriedengeben.

Axel Forelle hat das erkannt. So kommt es, dass er vom Herbst bis spät ins Frühjahr hinein jedes Wochenende in seiner Werkstatt steht und Sportlern beibringt, wie sie Skier und Snowboards selbst bauen können.

Build2Ride nennt sich die kleine Firma, die er mit zwei Kompagnons betreibt. Begeisterte aus ganz Europa lockt das kleine Team für Wochenendseminare nach Garmisch-Partenkirchen. Im langen, dunklen Schatten von Deutschlands höchstem Berg, der Zugspitze, lernen die Sportler, wie sie Schicht für Schicht und Stunde um Stunde ein Unikat herstellen, wie sie jede Minute besser mit Feile, Klebstoff und Backofen umgehen können.

„Am Anfang hatten wir einen erlebnispädagogischen Ansatz, wollten das Ganze als teambildende Maßnahme aufziehen“, erinnert sich der ehemalige Skirennfahrer Forelle. Mit der Zeit hat sich gezeigt: Es sind weniger die Firmen, die buchen; stattdessen kommen Athleten, die schon immer eine Ausrüstung besitzen wollten, die ganz ihren Wünschen entspricht.

In den Sportläden werden diese Freaks, meist zwischen 40 und 50 Jahre alt, nicht mehr fündig. Dutzende Marken gingen in den vergangenen Jahren pleite oder wurden von Konzernen geschluckt. Seit dem Ende des Skibooms in den 90er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts sind die Verkäufe dramatisch eingebrochen. Heute teilt sich eine Handvoll Firmen das Geschäft, wobei die finnische Amer-Gruppe mit den beiden Labels Atomic und Salomon vorne liegt.

Das hat nicht nur Build2Ride auf den Plan gerufen, landauf, landab entstehen kleine Ski- und Snowboardmarken, in Bayern beispielsweise Amplid oder Goodboards. Doch Skier zum Selberbacken wie bei Build2Ride oder dem Lokalrivalen Pepperblue, das geht noch einen Schritt weiter.

Zehn Wintersportler kommen bei Build2Ride jeweils zusammen, um von Samstagmorgen bis Sonntagmittag in

einer alten Schreinerwerkstatt gemeinsam zu basteln. „Zu Beginn haben wir jedes Teil noch einzeln zugeschnitten“, erinnert sich Forelle. „Inzwischen gleicht das eher dem Prinzip Lego.“ Will heißen: Grundsätzlich ist alles möglich, aber bitte schön in einem bestimmten Rahmen.

Neun Grundvarianten an Skiern hat Forelle im Angebot, also etwa Freeride-Bretter für Tiefschneefans oder Slalommodelle für sportliche Pistenfahrer. Jedes Paar wird auf Größe, Gewicht, auf Fahrstil und Können des Kunden abgestimmt.

Doch es geht nicht allein darum, am Ende einen einzigartigen Ski in der Hand zu halten. Das Seminar an sich sei ein Erlebnis, und kein Wochenende



Jede Woche stellt das Handelsblatt

junge, aufstrebende Unternehmer vor. Wir werfen einen Blick auf die Persönlichkeit, das Geschäftsmodell und die Finanzierung.

SKIINDUSTRIE MASSE VERSUS MASS

Die Etablierten Von der Fabrikhalle zum Skilift sind es nur ein paar Hundert Meter: Weltmarktführer Atomic produziert seine Skier mitten in den Bergen, im österreichischen Altenmarkt. Atomic gehört zur finnischen Amer-Gruppe, genauso wie Salomon. Größter deutscher Skiproduzent ist Völkl aus Straubing. Die Traditionsfirma ist im Besitz des US-Konzerns Jarden, der auch K2 sein Eigen nennt. Weitere große Marken sind Head, Fischer, Blizzard und Elan.

Die Angreifer In den vergangenen Jahren ist eine ganze Reihe von kleinen Skifirmen entstanden, im bayerischen Alpenraum, aber auch in Österreich, Südtirol und der Schweiz. Jede Marke sucht sich ihre Nische, Zai aus der Schweiz beispielsweise bietet Skier für mehrere Tausend Franken an.