

Kneissl

Der Stern ist untergegangen



Einst war die Tiroler Marke ein Begriff, in den 60er und 70er Jahren, da erfolgreiche Skirennfahrer und internationale Stars wie Jayne Mansfield und Yul Brynner mit den Kufsteiner Latten posierten. Doch der Ruhm vergangener Tage ist längst verblichen. Im immer härter werdenden Verdrängungskampf hatte sich Kneissl einst zu viel zu gemutet, indem Kneissl im ruinösen Preiskampf mit immer tieferen Margen und Preisen immer mehr Kunden mit günstigen Massenskiern zu gewinnen suchte und daran kläglich eingegangen war, bis die Marke verschwand. Vor ein paar Jahren entdeckte Kneissl wieder das Licht der Welt und will nun an die ruhmreichen Jahre der Geschichte anknüpfen, ein wohlhabender Mäzen als Investor macht's möglich, Scheich Mohamed Bin Issa Al Jaber und die JJW Hotels und Resorts Group, welche die Mehrheit an Kneissl übernommen haben. Dabei versteht sich Kneissl nicht als reiner Skifabrikant sondern als globaler Sportartikelproduzent, der neben Skiern auch Bikes, Tennisschläger, usw. herstellt und vertreibt.

In der Schweiz wird der Kneissl Ski von Andreas „Söre“ Sprecher in Klosters vertreten. Kaum jemand (zumindest unter den Jüngeren) wird heute noch wissen, dass Söre Sprecher zu Beginn der 70er Jahre ein erfolgreicher Schweizer Skirennfahrer war, der zusammen mit Bernhard Russi (Goldmedaille) und Roland Collombin (Silbermedaille) 1972 an der Olympiade in Sapporo teilnahm und den 4. Platz bei der Abfahrt holte. So gesehen war das Treffen mit Söre Sprecher ein wahres Vergnügen, denn der Mann ist trotz seiner sportlichen Erfolge bescheiden, offen, bodenständig und ehrlich geblieben und lebt und liebt diesen Sport. Seine Erfahrung und sein Wissen übers Skifahren erlebt man mit ihm im Gespräch hautnah, dem alten Haudegen macht man nicht so schnell etwas vor. Er hört zu, gibt aber auch gerne kontra, hat seine eigene Meinung und natürlich viel mehr Wissen als die meisten Skifahrer, wirkt aber nie belehrend, nie herablassend, sondern stets offen und angenehm. Was ich im Gespräch mit ihm und seinem Mitarbeiter Fredy Thüler nicht erfahren konnte, war den Grund, weshalb ich als Konsument einen Kneissl fahren bzw. kaufen sollte. Sicher aber sei eines, auf den Markt mit

Billigskiern wolle Kneissl nicht zurück, das habe die Erfahrung gelehrt. Kneissl versteht sich aber auch nicht als Edelmarke mit Luxusskiern. Dem kann man beipflichten. Es finden sich keine Edelhölzer oder überaus hochwertigen Materialien oder gar ein speziell edles Design. Auch das Modell mit dem Swarovski-Stern anno 2007/08 ist nicht mehr im Sortiment vorhanden. Kneissl richtet sich vielmehr an Liebhaber der Marke Kneissl und deren Geschichte. Die Skier sind im Verhältnis auch nicht viel teurer als die Skier grosser Marken.

Kneissl ist heute anders als früher eine klare Nischenmarke, die in der Schweiz alleine vom Verkaufserfolg der Vertreter lebt, die mit 60 Sportfachhändlern ein beachtliches Netz aufgebaut haben. Doch richtet man sich offensichtlich nur an den Händlern aus, was der Konsument denkt, scheint zweitrangig, so hatte ich den Eindruck im Gespräch. Hier fehlt offensichtlich ein tiefgreifendes Marketing verbunden mit einer einheitlichen Philosophie, die vom Mutterhaus ausgeht. Das was Marketingmensenchen als die „Positionierung“ der Marke gegenüber der Konkurrenz bezeichnen, konnte mir nicht erklärt werden. Und das an jedem Ski noch ein Tiroler-Logo kleben muss, wird auch nicht jeden Schweizer erfreuen. Zuviel Patriotismus kann manchmal auch nerven. Ob es einen Kneissl-Ski heute noch braucht, offengestanden ich bin etwas ins Zweifeln gekommen. Ich wünsche insbesondere Herrn Sprecher trotz seiner 66 Jahre viel Erfolg – wie lange er es wohl noch machen wird? – aber ich glaube ein Anknüpfen an den Erfolg vergangener ruhmreicher Jahre wird für Kneissl eine Phantasie bleiben.

Radical Ein starker Wert

Radical ist keine Luxusmarke, sondern eine qualitätsorientierte, hochwertige Schweizer Nischenmarke, die in Eigenproduktion am Zürichsee kleinste Serien von Radical Skiern herstellt. Über 25 Jahre gibt es Radical nun schon, eine beachtliche Dauer unter den kleinen Marken. Mark Farner, der hinter dieser Marke steht, führt dieses doch kleine Geschäft so professionell wie eine grosse Marke jedoch mit individueller Kundenbetreuung und hochwertigem Kundenservice,





Bilder: Mike Farner prüft sein/en Board/Ski (oben), denn in sorgfältiger Handarbeit soll Schritt für Schritt ein hochwertiger Radical-Ski entstehen.

wie man es sich als Kunde wünscht und wie es grosse Marken nicht bieten können. Man träumt hier nicht von Millionen, die man mit Luxusskiern verdienen könnte, sondern will seinen Kunden noch echten Service und ehrliche Produkte bieten. Als Snowboardpionier und ehemaliger World Cup Fahrer hatte Farner sich Jahre lang ausschliesslich eigens gefertigten Snowboards verschrieben, nun hat man in den vergangenen Jahren eine ansprechende Palette von Radical-Skiern auf die Beine gestellt. Stark an Radical ist die Authentizität des Geschäftes und der Person Mark Farner, die Bescheidenheit und Ehrlichkeit, mit der er auftritt, die Liebe für den einzelnen Kunden; der Kunde zählt hier mehr. Einzigartige Kevlar-Karbon-Kombinationen, die Verwendung einheimischer Hölzer, eine lebenslange Vorspann- und Flexgarantie und Massanfertigung nach den Wünschen des Kunden sind gelebte Werte von Radical. Aber auch optisch halte ich Radical für etwas vom Besten, man macht hier nicht auf edel, was man ja auch nicht sein möchte, beweist aber dennoch Stil. Eine sehr geschmackvolle Linienführung und

Farbenwahl machen aus zwei sorgfältig fabrizierten Latten ein Paar ansehnliche Unikate für auf die Piste. Wenn man bedenkt, dass man dafür zwischen Fr. 1398.00 – 1998.00 (ohne Bindung) hinblättern muss, dann kann man nur eins sagen: sehr fair. Radical ist wohl eines der sympathischsten Marken im Schweizer Skimarkt.

Und abschliessend Ein paar Fakten und ein paar gute Tipps

Fazit

Zum Erstaunen der Meisten unter uns haben sich die Nischenmarken überraschend gut gehalten. Sicherlich haben einige Federn lassen müssen, alle mussten sparen, dennoch konnte die meisten ihre Paletten ein wenig erweitern und legten punkto Innovation sogar noch zu. Die Krise

Die teuersten Skier der Welt

Lacroix Ultime Black CHF 10'800

Zai for Bentley CHF 9'800

Zai for Hublot CHF 8'500

Zai Nezza CHF 7'300

Zai Spada CHF 5'900

Lacroix Opale CHF 4'700

Lacroix Cruiser CHF 4'700

Vist Aurum CHF 4'050

Zai Tila CHF 3'700

Zai Laisa CHF 3'700

Indigo Essence CHF 3'650

Indigo Signature CHF 3'350

Volant Copper 79 CHF 3'333

Zai Classic CHF 3'300

Bogner Chrom CHF 3'200

Bogner Black & White CHF 3'200

Währungsschwankungen

Bei ausländischen Skimarken mit Euro-Preisen wurde der Euro mit Fr. 1.35 (aktueller Kurs) umgerechnet. Bei Änderung des Wechselkurses kann deshalb die Rangreihenfolge etwas ändern.

ADRESSEN

Bogner

www.indigosnow.de

Core

www.coreskis.ch

Indigo

www.indigosnow.de

Kessler

www.kessler-swiss.com

Kneissl

www.kneissl.com

Lacroix

www.ski-lacroix.com

Radical

www.radical-sports.com

Schütz

www.schuetz-sports.com

Vist

www.vist.it

Volant

www.volantski.com

Zai

www.zai.ch