



JR

Sie geben alles fürs Splitboard – Europas Nr. 1 der zweigeteilten Bretter



JR

Wie das Splitboard in Europa populär wurde: Im Gespräch mit Simon Graf, Gesellschafter des ersten und größten Splitboard-Vertriebs Splitboards4Europe.

von Jörg Reisinger

Der Name ist Programm: „Splitboards4Europe“. Eben ganz Europa mit Splitboards zu versorgen. Damit kann man den weißen Stoff noch besser genießen. Seit dem Jahr 2000 mischt eine bunte Truppe um Simon Graf ganz vorne im Splitboard-Business mit. Sie sind in der alten Welt die Fachleute rund um die teilbaren Tourensnowboards. Wie es dazu kam und wo die Reise hingehen wird, erzählt er uns hier.

Simon, fangen wir mit einer ganz banalen Frage an, die Snowboard-Kollegen aber immer wieder gern gestellt wird: Wie lange fährst du schon Snowboard?

Seit 1988, da war ich 15. Damals hat man noch bei den Bergbahnen anrufen müssen, ob sie einen befördern.

Oh ja, an diese Zeiten erinnere ich mich noch gut. Und wann hat dich der „Tourenvirus“ erwischt?

Das war schon 1995, da hab ich mir meine ersten Schneeschuhe selber gebaut und meine erste Tour gemacht.

... Schneeschuhe?

Ja, damals gab es im Prinzip nichts anderes. Schneeschuhe waren zunächst die naheliegendste Wahl. Mir war aber schnell klar, dass Schneeschuhe nur eine Aufstiegshilfe sind – und kein richtiges Touren-Sportgerät.

... und so bist du dann irgendwann auf Splitboards gestoßen?

Genau! Mein erstes Splitboard hab ich ein paar Jahre später über Voilé-Europe bezogen. Die Company hat mein späterer Partner Gregor Common ins Leben gerufen. Das Board war dementsprechend ein Voilé, „Split Decision“ hieß das Modell und kam mit komplettem Voilé Setup daher – weil's zu der Zeit natürlich auch nichts anderes gab. Das Voilé-System hat sich im Übrigen seitdem nur marginal geändert.



JR

Gregor und du, ihr wurdet dann recht bald Partner. Wie ging die Entwicklung von Splitboards4Europe dann weiter?

Uns war schnell klar, dass wir Splitboards nur dort vermarkten können, wo auch unsere Kunden sind, also direkt am Berg. Die Skepsis der Snowboarder war damals enorm groß. Keiner wollte uns glauben, dass so etwas funktioniert. Den ersten Winter bin ich mit einem Wohnmobil die Skigebiete abgefahren und habe vor Ort das Material zum Testen angeboten. Aber auch das wurde nur dürftig angenommen. Also musste ein umfassenderes Konzept her. Wenn man Tourenprodukte verkaufen will, muss man auch über die Gefahren informieren. Die Beginner-Wochenend-Camps waren geboren. Anfangs noch in Gletscher-Skigebieten, und seit 2006 in meinem eigenen Haus im Montafon/Vorarlberg, dem Hüttle. (www.huettle.at)



JR

Dann habt ihr zwei tatsächlich den Grundstein für das Splitboarden in Europa gelegt?

Wir haben es den Snowboardern näher gebracht. Erste Splitboards gab es ja schon Ende der 80er Jahre in Bayern. Aber da war der Markt noch nicht soweit. Und es fehlte den Firmen an Engagement und Glauben an diese tolle Sache, ist meine Meinung. Wir hingegen hatten den ersten Testpool an Splitboards und waren erster Vertriebspartner

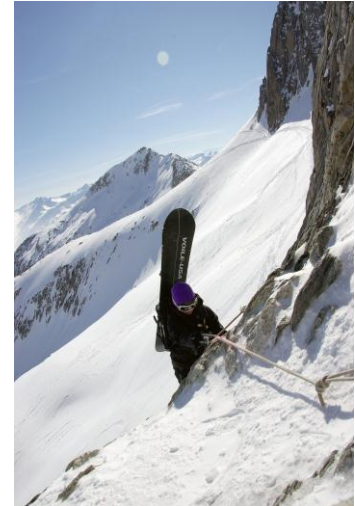
von Voilé in Europa. Voilé ist und bleibt immer noch die Company, die als Erste Splitboards im großen Stil hergestellt hat, etwa ab Mitte der 90er Jahre war das. Unser Start war auch eine richtig spannende Zeit. Aber es hat sich ausgezahlt, dass wir Winter für Winter all die Jahre den Leuten am Berg gezeigt haben, wie ein Splitboard funktioniert. Und dass wir sie die Splitboards einfach haben ausprobieren lassen. Alle sind begeistert nach Hause gefahren und haben ihren Freunden davon erzählt. Ein solides Marketing, von dem heute viele profitieren bzw. profitieren wollen. Leider auch viele Nachahmer.

... Nachahmer? Erkläre das mal näher ...

Viele Shops stellen sich ein paar Splitboards hin, aber keiner dort hat Ahnung von der Materie. Ob man z. B. beim Aufstieg die Boardhälften besser vertauscht oder nicht. Ja es geht sogar so weit, unser Konzept von Vertrieb und Testcamps zu kopieren. Aber zum Glück sind wir das Original, das regelt der Markt irgendwann von selbst.

Das kommt sicher auch daher, dass im Moment in Europa ein „kleiner“ Hype um das Thema Splitboard zu beobachten ist. Das lässt den Eindruck aufkommen, dass Splitboards erst seit ein paar Jahren wirklich „funktionieren“.

Genau! Aber funktioniert haben sie schon die ganzen Jahre. Heute gibt es jedoch schon ein so großes Angebot, dass den am Tourengang interessierten Snowboarder total verwirrt. So viele Shapes, Bindungen, ja sogar neue Systeme gibt es mittlerweile. Da muss wer den Überblick behalten, und das sind wir. Wir versuchen mit unserer Internetseite, den Snow- und Splitboardern den roten Faden zu bieten, der sie durchs Sortiment führt.



S4E

Da drängt sich geradezu die Frage auf: Was braucht eigentlich der Splitboard-Einsteiger?

Wenn jemand mit dem Tourengang anfangen will, dann braucht er eigentlich nur ein Splitboard mit einem geilen Allround-Shape, wie z. B. von Prior, Arbor oder Venture, dazu ein Voilé-Kit mit Slidern, Felle und eine alte, gebrauchte Softbindung, die reicht für den Anfang vollkommen aus. Noch ein paar Tourenstöcke. Das alles gibt's für rund 900 Euro. Funktionelle Klamotten und einen Rucksack hat eigentlich jeder schon zuhause. Dazu kommt allerdings noch das Sicherheitsequipment mit Lawinenschüttelgerät – das LVS –, Lawinenschaufel und Lawinensonde. Dieses Equipment ist Pflicht für jeden Tourengänger!



S4E

Du hast die Bindungen angesprochen. Eine normale Softbindung reicht zunächst aus. Aber es gibt ja auch spezielle Splitboard-Bindungen. Was ist von denen zu halten?

Die erweitern das Sortiment in sehr sinnvoller Weise. Eine Spark oder eine Voilé Light Rail sind tolle Produkte. Sie machen das Setup leichter und kompakter. Aber sie haben eben auch ihren Preis.

Und andere Systeme, die am Markt auftauchen?

Da gibt es immer wieder Neuentwicklungen, und über jede bin ich froh. Froh bin ich auch, dass wir nicht mehr nur einen Hersteller vertreten, wie in unseren Anfängen. Aus der Vielfalt der Splitboard-Produkte können wir genau das für unser Sortiment auswählen, was uns auch in der Praxis überzeugt. Und das wird auch immer so bleiben. Zum Beispiel das Voilé-System: Seit weit über zehn Jahren

beweist es seine Praxistauglichkeit. Vom Hügel im Alpenvorland bis zum Mont Blanc. Das müssen die neuen Systeme erst mal schaffen.

Du sagst „wir“. Wer steht da heute noch dahinter?

„Wir“, das sind Volker Scholz und ich. Vor zwei Jahren haben Volker von 4mountains.ch und ich mit Splitboards-Europe uns unter dem Kooperationsnamen Splitboards4Europe zusammengeschlossen. Volker ist auch ein Splitboarder der ersten Stunde in Europa und war zu Zeiten von Voilé-Europe unser Vertriebspartner in der Schweiz.



JR

Und warum genau diese Kooperation?

Aufgrund des hohen Anspruchs an uns selbst: Den Splitboardern das beste und bewährteste Material anzubieten, das der Markt hergibt. Wir sind ja keine Fulltime-Sporthändler, die im Sommer Badehosen verkaufen und im Winter ein paar Boards. Bei uns steckt eine Menge Idealismus dahinter, denn ganzjährig ernähren kann uns dieses Business nicht. Dennoch ist und bleibt unsere oberste Priorität, alle Produkte selbst am Berg zu testen. Vom Splitboard über die Bindungen bis hin zu den Fellen und noch weiter. Und das ist alleine eben nicht mehr zu schaffen.

Bei dem immer größer werdenden Angebot sicher nicht einfach, aber es scheint zu funktionieren ...

... und damit es weiter funktioniert, haben wir Europas größten Pool an Test-Material. Boards und Bindungen aller namhaften Brands können bei uns ausprobiert werden. Auch dem Deutschen Alpenverein (DAV) in München stellen wir Test-Material zur Verfügung. Und wir haben die besten Tester, die es überhaupt gibt: nämlich die Teilnehmer unserer Beginner-Camps.



JR

Die Beginner-Camps hast du schon ein paar Mal erwähnt. Erzähl mal ...

An fast jedem Wochenende den ganzen Winter über treffen sich rund zehn Leute bei mir im Hüttle. Freitagabends bekommen sie ein Splitboard in die Hände gedrückt und bekommen alles rund um Bindungsmontage und Einstellen der Winkel erklärt. Ja sie müssen sogar selber schrauben. Samstags geht es zunächst ins Skigebiet. Da können die Teilnehmer dann selbst ausprobieren, wie problemlos ein Splitboard auf der Piste fährt. Am

Abend sind eigentlich immer alle begeistert und überrascht. Dazu kommt noch eine kleine Einführung in die Lawinenkunde. Und sonntags gehen sie dann ihre erste Tour. Beide Seiten haben was davon: Die Leute bekommen einen fast unbezahlbaren Einblick in das Thema Splitboard. Und wir sehen, ob die Technik das hält, was sie verspricht. Die richtigen Hardcore-Tests machen wir dann unter der Woche auf unseren Hausbergen oder auch mal auf einem 4.000er in den Alpen.

Wie sieht es denn überhaupt so aus mit Splitboards? Wie hoch ist das Qualitätslevel? Gibt es eigentlich noch schlechte Splitboards?

Volker und ich, wir ärgern uns ab und zu, wenn wie seit etwa 2010 jede größere Snowboardbrand krampfhaft versucht, auf den Splitboard-Zug aufzuspringen. Da wird dann einfach ein Solid-Board geteilt und der Rest kann ja nicht so schwer sein. Ist es aber leider doch. Ein Splitboard ist so ziemlich das komplexeste Gleitsportprodukt überhaupt. Die beiden Hälften perfekt und mit kleinsten Toleranzen zu fertigen, schaffen nur wenige. Natürlich gibt es auch mal langweilige Shapes. Aber wenn du eh nur eine Abfahrt am Tag hast, für die du alles gibst, dann soll die doch auch perfekt sein. Und ein Splitboard soll den ganzen Winter Spaß machen, beim Freeriden im Skigebiet genauso wie an den fetten Powdertagen.



S4E

Du redest grad ganz begeistert. Was macht für dich die Faszination am Tourengehen aus? Da ist ja schließlich auch der anstrengende Aufstieg. Und meist nur eine Abfahrt danach.



JR

Schwer zu beschreiben. Es ist die Mischung aus allem. Die Ruhe, der Schnee, die Freunde, mit denen man unterwegs ist. Ich zähle schon lange nicht mehr, wie viele Touren ich im Winter gehe. Aber es ist immer noch wunderschön. Man hat einfach was geleistet, wenn man am Gipfel steht, und freut sich fast schon kindisch auf den Run. Egal, welche Probleme oder auch Sorgen ich noch zu Beginn der Tour aus dem Alltag mitgenommen habe, wenn ich wieder im Tal bin, sind die zwar auch noch da – aber sie sind irgendwie nicht mehr so wichtig. Ich bin einfach glücklicher, entspannter nach einer Tour.

Hört sich gut an, Simon. Lass uns zum Schluss mal einen Ausblick in die Zukunft wagen. Was meinst du, was werden die nächsten Jahre da so bringen?

Ganz klar, es wird immer wieder Leute geben, die versuchen, ein neues System zu etablieren. Vielleicht kommt ja noch der große Wurf, aber bis zu heute in 2012 sehe ich ihn nicht. Manche Brands werden sich eventuell wieder aus dem Business zurückziehen, weil die Produktion einfach zu aufwendig ist und der Markt dieses Überangebot an Modellen gar nicht braucht.

Letzte kurze Frage: Was würdest du dir für die Splitboardszene wünschen?

Wir haben jetzt zwölf Jahre Splitboards in Europa hinter uns und sind hier der größte Anbieter von Splitboards. Obendrauf der Einzige, der sich exklusiv dem Vertrieb von Splitboards verschrieben hat. Ich würde mir wünschen, dass wir genau das in zwölf Jahren immer noch machen können und mit unserem Wissen ganz vielen Kunden helfen konnten, einen perfekten Tag am Berg zu haben. Denn eines sollte man meines Erachtens als Splitboardvertrieb nie aus den Augen verlieren: Es geht darum, etwas zu geben, den Kunden an seinen Erfahrungen, seinem Wissen und seinem Können teilhaben zu lassen. Nur dann bekommt man was zurück, was glücklicher macht als Geld: Gipfelfotos von lachenden Splitboardern!

Simon, danke dir fürs Gespräch. Auf einen fetten Winter!

Fotos: Jörg Reisinger/jr-teams.com (JR); Splitboards4Europe (S4E)