



Mit Gespür aus der Garage

2017 wird die Firma Out-Trade 15 Jahre alt. Grund genug, zurückzuschauen in die Geschichte der Ulmer Faltboot-Spezialisten: vom Garagentüftler zum Platzhirsch in Deutschland. TEXT: LARS BRINKMANN

Es beginnt mit dem ganz privaten Wunsch nach einem Faltboot. Doch was sich damals, Anfang des neuen Jahrtausends, auf dem Markt befindet, ist den späteren Out-Trade-Gründern Steffen Sator und Tobias Kamm zu schwer, zu teuer, zu wenig sportlich. Nur das Ladoga 2 des Herstellers Triton aus dem russischen St. Petersburg gefällt den beiden, es ist leichter und schnittiger und passt in einen Rucksack. Und deutlich besser zum schmalen studentischen Geldbeutel. In Sator und Kamm reift der Gedanke, dass sie nicht die einzigen sein können mit einer solchen Wunschliste an ein Boot. »Also haben wir den letzten Cent zusammengekratzt und eine Handvoll Boote importiert«, erinnert sich Geschäftsführer Steffen Sator. Das Ziel lautet: das Hobby zum Beruf machen. Die

Keimzelle des späteren Großhändlers ist eine Garage unweit von Ulm, doch schon bald folgt der erste Messeauftritt bei der Interboot in Friedrichshafen am Bodensee. Der Stand ist ein einfacher, hölzerner Kajakständer, am Abend vor der Eröffnung mit Material aus dem Baumarkt, Säge und Akkuschrauber zusammengesetzt. Improvisiert ja, aber erfolgreich: Die beiden Branchenneulinge verkaufen alle Boote, die sie mitgebracht haben – und sind entschlossen, auf dem Faltboot-Fluss weiter zu paddeln.

ZWEI MAL STANDORTWECHSEL

Es dauert nicht lange, da wird die Garage zu klein. 2004 zieht Out-Trade in eine Fabrikhalle, ein Insolvenzgebäude mit bezahlbarer Miete, das leider nach kurzer Zeit verkauft wird –



Bescheidener Beginn: Hinter diesem unscheinbaren Garagentor begann die Geschichte von Out-Trade.

wofür man aber die seltene Gelegenheit nutzt, in die ehemaligen Produktionshallen der Heinrich Hammer-Faltbootwerft in Erbach zu ziehen. Neben den »Russen« von Triton gehört mittlerweile Pakboats zur Markenfamilie, eine Firma aus den USA, die sich mit Expeditions-Faltcanadiern und Leichtgewichts-Kajaks einen guten Namen gemacht hat – beides mit minimalem Packmaß, was optimal zu Geschmack und Portfolio der Out-Trade-Gründer passt.

Nach ein paar Jahren wird auch die ehemalige Faltbootwerft zu klein. Und nicht nur das: Die Räume sind zu alt, aufgrund fehlender Heizung zu kalt, und es gibt kein Internet – ein entscheidendes Manko in modernen Zeiten. 2007 also der nächste Umzug: raus aus dem Industrie-Ambiente in ein helles, freundliches Gebäude mit Glasfront in einem Ulmer Gewerbegebiet, das Ausstellung, Lager und Büroräume unter einem Dach vereint. Üppige 1000 Quadratmeter-Platz – doch heute laut Steffen Sator »gerade so ausreichend«.

IMMER MEHR AUSWAHL

Parallel zu den Ortswechseln entwickelt sich die Produktpalette weiter. Schon früh beginnen die »Out-Trader« damit, eigene Produktionslinien zu schaffen, Materialien und Bootsriss zu verbessern und beim wichtigen strategischen Partner Triton für den europäischen Markt Boote in eigener Serie zu produzieren. Auch für Triton werden die Ulmer im-



Dritte Station, Standort mit Tradition: die ehemaligen Produktionshallen der Heinrich Hammer-Faltbootwerft.



Der aktuelle Firmensitz in Ulm: Lager, Ausstellung und Büro unter einem Dach – auf rund 1000 Quadratmetern.

mer wichtiger: Der erste Auftrag aus Schwaben entsprach weniger als einem Prozent der Jahresproduktion – doch heute belegt Outtrade das Werk in St. Petersburg mit seinen knapp 100 Mitarbeitern kontinuierlich zu 50 bis 60 Prozent. Oder anders ausgedrückt: Sieben Monate im Jahr produziert Triton ausschließlich für die Produktlinien nortik und Triton advanced.

Schon ein Jahr nach dem letzten Umzug reicht Sator und Kamm der bloße Vertrieb und die Verbesserung von »Fremdmodellen« nicht mehr aus. 2008 gründen sie ihre Eigenmarke nortik. Unter diesem Dach entwickeln sie die sogenannte »Hybridtechnik« – also Faltboote mit einem relativ hohen Luftanteil, aber dennoch genug Gestänge, um die nötige Steifigkeit und gute Fahreigenschaften zu garantieren. »Die Eigenmarke nortik gab uns die Möglichkeit, eigene Boote zu entwickeln«, erzählt Sator – und der erste Paukenschlag ist 2010 das Scubi 1. »Das Modell ist aus einem Biergartengespräch entstanden«, erinnert sich der Geschäftsführer: Wir wollten einfach ein leicht aufzubauendes, bezahlbares Boot herstellen, das trotzdem gute Fahreigenschaften hat.« Gesagt, getan: Das handliche, freizeitorientierte Scubi 1 und sein größerer Bruder, das Scubi 1 XL, stoßen in eine Marktlücke und gehören bis heute zu den Kassenschlagern bei Out-Trade. Kein Wunder, meint Sator, schließlich seien diese Boote »Eier legende Wollmilchsauen«. So groß ist der >

Geschäftsführer Steffen Sator: Alles begann mit dem ganz privaten Wunsch nach einem sportlichen Faltboot.



Fotos: Lars Brinkmann (2) - Out-Trade (3)



Foto: Lars Brinkmann

Die fold-Modelle, faltbare Hartschalenboote, werden komplett im Firmensitz in Ulm gefertigt.

Kultstatus der Scubis mittlerweile, dass sich ihre Besitzer selbstbewusst als »Scubisten« bezeichnen.

Doch unter dem Namen nortik entstehen auch Boote für ambitioniertere Vorhaben bis zum Expeditionsbereich. Die über fünf Meter langen Seekajaks Argo und navigator beispielsweise – letzteres mit Holzgestänge, obwohl »wir eigentlich keine Holzrahmen-Menschen sind«, sagt Sator. Doch der Naturstoff sei eben im Salzwasser unempfindlicher, auch wenn er mehr Pflege bedürfe und etwas teurer sei.

Weitere Ideen werden zu Booten – so wie die Modelle fold 4.2 und 3.8, leichte, faltbare Hartschalenboote, die man in wenigen Minuten zusammenbauen kann. Und mit den Trek-Rafts haben die Schwaben heute eine ganze Packrafting-Serie im Gepäck, die gemütliche Wandertouren bis hin zu Rafting-Abenteuern im Wildwasser ermöglichen soll. »Das Segment steckt noch etwas in den Kinderschuhen. Es nimmt aber zu«, betont Sator. 2017 wird die Produktgruppe erweitert, um ein Light- und ein Family-Raft.

Stolze 25 Bootstypen hat Out-Trade heute im Sortiment, Freizeitboote, Packrafts und Expeditionskajaks, dazu Zubehör, Paddel und sogar Besegelungssysteme. Und das, obwohl es von der Grundidee bis zum marktreifen Modell »locker drei Jahre« dauert: Ein Ping Pong-Spiel der Ideen, ein try & error, aufwändige Testreihen. Pro Jahr verkauft Out-Trade heute 1500 bis 2000 Boote – beachtlich für eine Firma, die ihre Produkte selbst als »Nische in der Nische« sieht.

Produziert wird in Asien für die Pakboats, bei Triton in St. Petersburg und auch in Ulm selbst, wo die fold-Modelle hergestellt werden. »Ein stetiges schwäbisches Wachstum«, sagt Sator dazu. Doch der Grundidee falt- und Hybridboot sind die Ulmer bis heute konsequent treu geblieben.

DEN BEDARF SPÜREN

Auf die Frage nach dem Erfolgsrezept muss Steffen Sator zunächst etwas nachdenken. Aber nicht allzu lange. Das Schwierigste bei der Entwicklung erfolgreicher Modelle sei sicher »die zündende Idee, die Innovation«. Man müsse einfach spüren, was der Bedarf beim Kunden ist, meint er. Außerdem sei der Warenfluss von entscheidender Bedeutung: »Wenn ein Händler bei uns vor 13 Uhr ein Produkt ordert, dann hat er's in aller Regel am nächsten Tag.« Der Gedanke, dass das alles in einer unscheinbaren Garage angefangen hat, zaubert ihm ein Lächeln ins Gesicht. Immerhin habe man da etwas gemeinsam mit Großkonzernen wie Microsoft oder Google. Auch wenn man von deren Größe natürlich Lichtjahre entfernt sei. Zum Glück.

WEITERE INFOS, Händleradressen, Downloadmöglichkeiten von Testberichten, Aufbauanleitungen: www.faltboot.de
Umfangreiche Infos über Faltboote: KANU 1/2017

QUERSCHNITT DURCH DIE OUT-TRADE-PALETTE

Die komplette Liste und detaillierte Infos gibt es unter www.faltboot.de.

	Triton Ladoga 1 advanced	nortik navigator	nortik argo	nortik scubi 1	nortik scubi 1 XL	nortik fold 4.2	nortik Family Raft	Pakboats Quest 150	Pakboats PakCanoe 170
Gewicht Boot (kg)	17,5	22	19	9	12	16	3,8	14,1	25,5
Länge x Breite (cm)	490 x 65	505 x 58	520 x 62	320 x 75	380 x 80	420 x 64	290 x 101	455 x 61	520 x 96
Zuladung (kg)	150	150	160	110	130	130	175	130	415
Packmaß, ca. (cm)	120 x 48 x 20	115 x 40 x 20	120 x 45 x 25	88 x 18 x 37	85 x 55 x 22	92 x 30 x 74	50 x 30	75 x 30 x 40	90 x 43 x 33
Material Haut	PVC/PU	PVC/PU	PVC/PU	PVC/PU	PVC/PU	nortilen	TPU	PU	PVC
Material Gestänge	Aluminium	Holz	Aluminium	Aluminium	Aluminium	-	-	Aluminium	Aluminium
Kielstreifen/Luftschläuche	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	ja/ja	-	-	ja/ja	ja/ja