

## **Mein Weg in die Snowboardwelt und 30 Jahre Selbstständigkeit**

Ich bin 1971 in Prag geboren und hatte das Glück, daß meine Eltern ein Wochenendhaus im Isergebirge besaßen. Daher bin ich bereits mit drei Jahren Ski gefahren und habe fast jedes Wochenende im Gebirge verbracht. Ich besuchte zwei Sportschulen und spielte in der ersten Handball-Liga.

Im Winter 1988 riss ich an einem Skitag die Bindung – und fuhr den ganzen Tag nur auf einem Ski. Dieses neue, einzigartige Fahrgefühl war die Initialzündung für meinen Wechsel vom Ski zum Snowboard. Im Herbst 1989 fuhr ich mit meinem Cousin, der bereits Snowboards herstellte, nach Österreich, um Stahlkanten zu besorgen. Auf dem Rückweg verbrachten wir zwei Tage auf dem Kitzsteinhorn. Am ersten Tag fuhr ich noch Ski, am zweiten Tag brachte ich mir Snowboarding mit Skischuhen selbst bei. Seitdem war ich vom Snowboarden begeistert und nahm noch im gleichen Winter an einigen Slalom-Rennen teil.

Nach der Fachhochschule für Außenwirtschaft, arbeitete ich im Außenhandel und betreute gleichzeitig ehrenamtlich den tschechischen Snowboardverband. Ich habe das Büro geleitet, Contests organisiert, Magazin geschrieben und das nationale Team betreut. Um etwas mehr zu lernen, bin ich 1993 mit einem Koffer per Bus nach Düsseldorf ausgewandert. Dort wartete eine neue Stelle auf mich – mit Auto und gutem Gehalt. Ich war 22 Jahre alt, lernte fleißig Sprache und Kultur, reiste viel und lernte über Sport und in Irish Pubs zahlreiche Menschen kennen.

Nach drei lehrreichen Jahren meldete mein Arbeitgeber Insolvenz an – und ich wollte in Deutschland bleiben. Zahlreiche Bewerbungen blieben ohne Antwort oder wurden abgelehnt. Also entschied ich mich, meinen Traum zu verwirklichen und machte mich selbstständig. Als Nicht-EU-Bürger war das damals alles andere als einfach: vom Gewerbeamt zum Ausländeramt, zur Bank, wieder zurück zum Einwohnermeldeamt – das Ganze mehrfach.

Im Juli 1996, also vor 30 Jahren, war es soweit: Ich hielt meine erste Gewerbeanmeldung in der Hand. Mein Ziel war, mit der tschechischen Snowboardmarke LTB Snowboards und der Bekleidungsmarke SALEBRA meine Familie zu ernähren. Da ich pragmatisch bin und aus Prag komme, nannte ich meine Firma PRAGMA Sportartikel.

Mit voller Motivation und einem Kredit von 20.000 Mark startete ich: Auto und Muster gekauft, Büro angemietet, Preise kalkuliert, Kataloge vorbereitet. In den Snowboardmagazinen – denn das Internet gab es damals kaum – und auf Empfehlung von Shops erstellte ich die ersten Kundenlisten. Kataloge, Preislisten und Aufkleber verschickt – aber zunächst meldete sich niemand.

Also setzte ich mich ins Auto und fuhr los. Der erste Termin war bei Marcel Müsel von Check Up in Böblingen. Er sah sich die Produkte an, bestellte nichts, gab mir aber einen wichtigen Tipp: In der Branche solle man nicht im Anzug und mit Krawatte auftreten,

sondern cool wirken. Also kaufte ich kurze Hose, Skateschuhe, zog ein T-Shirt an und fuhr zum Boarder's Only nach Stuttgart – leider ebenfalls ohne Erfolg.

Als Vertreter erlebt man viele Absagen, doch man muss an sich selbst und die Produkte glauben, sich gut organisieren und motivieren. Danach besuchte ich Micha von Rail Slide in Darmstadt. Er erkannte das Potenzial und platzierte die erste Bestellung. Im Oktober desselben Jahres lieferte ich die Produkte aus und begann, kontinuierlich Snowboardshops zu besuchen. Bald war der Kredit aufgebraucht, das Konto rot. Da ich an meine Tätigkeit glaubte, arbeitete ich zusätzlich in der Gastronomie – ob man Snowboards oder Bier verkauft, war egal; Hauptsache man verdient Geld für die Familie.

Ab 1997 war ich mit einem eigenen Stand auf der ISPO Messe vertreten und sponsorte Teamfahrer. Auf Empfehlung von Frank Dietzel von Virus Snowboards bot ich Ende der Saison erstmals meine Snowboards zum Testen im Schnee an: Mit Skoda Octavia, meiner Frau, meinem Sohn, 15 Testboards und Montagetisch fuhr ich zum Tiefenbachgletscher in Sölden. Vor Ort lieh ich mir einen Ständer, klebte ein Banner ans Auto und wartete auf Kunden – gleichzeitig machte ich viele Notizen, wie eine professionelle Präsentation aussehen sollte. Beim zweiten Test im Juli in der Skihalle Neuss lief es schon besser: Zelt, Ständer, 30 Boards, Bindungen, Banner, Aufkleber und sogar ein kleiner Schnaps für die Kunden.

14 Jahre war ich in Deutschland und Österreich Vertreter und arbeitete parallel in Gastronomie oder als Dekorateur für REAL. Als Einzelkämpfer habe ich über 100 Shops beliefert und habe mir alles selbst beigebracht und aufgebaut. Ich habe Material für die Produktion organisiert, mich an der Board- und Designentwicklung beteiligt, die Preise kalkuliert, Lieferungen aus der Produktion abgeholt und verzollt, Lager organisiert und Produkte versendet, danach Schulungen durchgeführt, Werbung geplant und durchgeführt, Teamfahrer engagiert und betreut, Testtage und Messen organisiert, Boards geservist, Buchhaltung vorbereitet usw. Quasi alles, von Produktion bis zum Verkauf. Ich habe nicht nur viel gearbeitet, sondern auch privat ist einiges passiert. Hochzeit, zweite Knie Operation, Geburt von zwei Kindern, 5 Umzüge, Scheidung, Bandscheibenvorfall usw.

Im Januar 2010 teilten mir die bisherigen Partner mit, dass die Zusammenarbeit beendet wird, da sie die Kunden nun direkt beliefern wollten. Es war ein Schock, aber das Leben geht weiter. Mit meiner Erfahrung hätte ich mich in der Branche einstellen lassen, aber ich bin lieber den eigenen Weg gegangen. Im März 2010 habe ich die Marke goodboards gegründet – aber das ist eine neue Geschichte.

Meine Arbeit macht mir immer noch sehr viel Spaß, weil ich mit meiner Einstellung und vor allem Boards die Kunden glücklich mache.