

## Mehr für dein Geld

Für jeden von uns spielen bei der Wahl eines neuen Boards unterschiedliche Faktoren eine Rolle: Marke, Design, Preis, Image, Qualität, Performance, soziale Medien oder die Empfehlung eines Freundes. Je nach Alter und Erfahrung verändert sich auch die Reihenfolge dieser Prioritäten. Besonders Boarder, die bereits ihr eigenes Geld verdienen, fragen sich: **Was bekomme ich wirklich für mein Geld?**

Für große Firmen ist Skalierung enorm wichtig. Das bedeutet mehr Umsatz und größere Reichweite bei möglichst niedrigen Produktionskosten. Deshalb wird die Produktion oft in Länder mit niedrigen Löhnen verlagert, es werden häufig nur Standardmaterialien verwendet und gleichzeitig viel Geld in Teamfahrer, soziale Medien und Werbung investiert, um Kunden zu gewinnen. Dadurch wird häufig ein günstig produziertes Board durch Marketing und Gewinnmargen relativ teuer verkauft – und der Endverbraucher trägt diese Kosten mit.

Natürlich wollen wir mit dem Verkauf von Goodboards auch Geld verdienen, um unsere Kosten zu decken, neue Produkte zu entwickeln und langfristig gesund wirtschaften zu können. Dabei gehen wir jedoch einen anderen Weg. Unsere Boards werden ausschließlich aus Premium-Materialien von erfahrenen Handwerkern in Europa gefertigt. Wir setzen auf robuste Konstruktionen und produzieren nur limitierte Serien. Diese Faktoren sorgen für langlebige Boards, die unsere Kunden aus Überzeugung gerne weiterempfehlen. Genau das ist – zusammen mit mehr als 120 Testtagen pro Jahr – unsere wichtigste Werbung.

Ein Goodboards kostet in der Produktion daher deutlich mehr, wird aber zu vergleichbaren Preisen angeboten. Das ist nur möglich, weil wir mehr Geld in das Produkt selbst – also in Material und Fertigung – investieren und deutlich weniger in klassische Werbung.

Am Ende muss jeder selbst entscheiden, worin er sein Geld investiert:

In günstige Produktion und große Werbung – oder in ein langlebiges Board, das seinen Wert über viele Jahre behält.