



HOCHWERTIGE BOOTE FÜR ALLE EINSATZZWECKE

20 JAHRE OUT-TRADE



Die Faltboot-Manufaktur feiert Jubiläum

Vor 20 Jahren fiel der Startschuss zu einem Unternehmen, das sich auf Faltboote spezialisiert hat und schnell in der Paddelszene angenommen wurde. Die Firma Out-Trade aus Ulm hat sich mit einem europaweiten Händlernetz und ihrer Online-Plattform »faltboot.de« längst einen Namen gemacht und deckt mit ihrem Programm nahezu alle Bereiche des Paddelsports ab.

DAS INTERVIEW FÜHRTE **MICHAEL BAUER**
BILDER: **ARCHIV OUT-TRADE**

Bild links | Steffen Sator, geschäftsführender Gesellschafter der Firma Out-Trade, ist seit 20 Jahren mit dabei. **Bild oben** | Das nortik argo in seinem Element.



Vor 20 Jahren wurde in Ulm die Firma »Out-Trade« von zwei jungen Leuten gegründet. Ziel war es, faltbare Kanus und Kajaks von Herstellern aus der ganzen Welt auf den Markt zu bringen. Heute glänzt das Unternehmen mit innovativen Produkten aus der eigenen Entwicklungsabteilung und als Generalimporteur bedeutender Hersteller. Michael Bauer hat für das Kajak-Magazin den Geschäftsführer Steffen Sator am Firmensitz in Ulm besucht.

kajak-Magazin: Zunächst einmal – Gratulation zum 20-jährigen Jubiläum! Und gleich die erste Frage: Wie ist die aktuelle Lage?

Sator (*lacht*): Die Frage ist ungewöhnlich, weil man bei Jubiläen immer erst nach der Vergangenheit gefragt wird, aber sie ist durchaus berechtigt. Kurz gesagt: Die Situation ist herausfordernd.

Was heißt das genau?

Rohstoffknappheit und Logistikprobleme, ein schwacher Euro, der die internationalen Einkäufe teurer macht, und die steigenden Energiepreise bereiten uns einiges Kopfzerbrechen. Hier heißt es, die richtige Balance zu finden.

Nicht gerade rosige Aussichten. Das Kajak-Magazin hätte zum Jubiläum gerne bessere Zeiten gewünscht. Das klingt nach steigenden Preisen.

Wir haben das Glück, dass wir uns über eine gute Auftragslage freuen können. Unsere »Foldies« erfreuen sich einer hohen Nachfrage. Wir setzen alles daran, die Preise im Durchschnitt nicht über fünf Prozent anzuheben.

So spricht der studierte Wirtschaftswissenschaftler Steffen Sator. Trotzdem hört sich das alles nach »stürmischer See« an. Ein Paddler holt in solchen Fällen das Boot aus dem Wasser. Wird also erst mal einen Gang heruntergeschaltet und das Schiff vertäut?

Im Gegenteil. Wir bewegen das Ruder und halten Kurs, um bei Deinem Beispiel zu bleiben. Wir schauen nach vorn und navigieren mit Optimismus. Wir konzentrieren uns auf das, was wir können und wofür wir jeden Tag alles geben: Das ist die Entwicklung, die Herstellung und der Vertrieb von Reisebooten unterschiedlichster Art. Das immer in Zusammenarbeit mit unseren Fachhändlern. Unser Team ist hochmotiviert. Im kommenden Jahr wird es einige neue Produkte geben. Unser Kundenstamm in ganz Europa, sprich Händler,



Bilder oben | Erfolgreiche Dinge starten häufig in Garagen. So auch bei Out-Trade, wo man 2002 in dieser Garage begann (oben). 2004 erfolgte der Umzug in die ehemalige Faltbootwerft Hammer in Erbach bei Ulm (oben rechts). Drei Jahre später konnte man die heute noch aktuellen Räume in der Nicolaus-Otto-Straße 34 in Ulm beziehen (ganz oben).

wächst permanent. Einen Gang herunterschalten ist für uns daher keine Option.

Neue Produkte sind natürlich immer interessant. Wobei, wenn man euren jährlich erscheinenden Katalog aufschlägt, sieht man über 30 verschiedene Boote. Kajaks, Canadier, Packrafts von unterschiedlichen Marken. Ist das noch sinnvoll?

Ja, unbedingt. Unsere Händler bekommen von uns alles aus einer Hand. Sie können mit unserem Sortiment sowohl den Packrafter als auch denjenigen bedienen, der mit einem Seekajak eine Grönland-Expedition plant. Dazwischen gibt es jede Menge weitere Einsatzgebiete für unsere Produkte. Neben dem passenden Boot legen wir großen Wert auf das richtige Zubehör wie Paddel, Spritzdecken etc. Wir haben uns in den letzten 20 Jahren so breit aufgestellt, dass wir für nahezu jeden Bereich das perfekte Boot anbieten können. Das geht nur, wenn man für alle Bereiche die entsprechenden Spezialisten an Bord hat, sowohl in der Entwicklung und in der Produktion als auch am Ende im Handel beim Verkauf.

... und die unterschiedlichen Boote und Produkte gehören wiederum zu unterschiedlichen Marken. Welche Marken gehören zu euch und wo werden diese produziert?

Wir selbst haben drei Marken, unter denen wir eigene Produkte produzieren. Das sind nortik, Triton advanced und Pakboats. Dann sind wir noch Generalimporteur für den amerikanischen Hersteller Pakayak, der ein spannendes Segmentboot entwickelt hat, das in sich stapelbar ist. Die Paddelhersteller Accent Paddles und Cannon Paddles sind fester Bestandteil unseres Sorti-

Unsere Händler bekommen von uns alles aus einer Hand. Sie können mit unserem Sortiment sowohl den Packrafter als auch denjenigen bedienen, der mit einem Seekajak eine Grönland-Expedition plant.



MEILENSTEINE

2002

Firmengründung. Erste Importe und Verkauf aus einer Garage heraus bei Ulm.

2004

Erstmals Anmietung von Ausstellungsfläche und Lager, wenig später Umzug in die ehemalige Faltbootwerft Hammer in Erbach bei Ulm.

2007

Bezug des heutigen Geschäftssitzes in Ulm mit moderner Ausstellungsfläche, Büros und Lager. Auf etwas mehr als 1.000 qm dreht sich alles um Falt- und Reiseboote.

2008

Gründung der Eigenmarke nortik, unter der heute eine Vielzahl von unterschiedlichen Reisebooten erhältlich sind.

2010

Das erste Boot der erfolgreichen *scubi*-Familie von nortik verlässt die Firma – es sollen viele weitere folgen.

2013

Out-Trade baut das Portal »faltboot.de« auf, unter dem Produkte, Händlerverzeichnisse und Informationen zu finden sind.

2019

Übernahme der Marke und Produktion von Pakboats (USA).

Heute

Marktführer im Bereich der Falt- und Hybridboote. Mit drei Eigenmarken, über 30 verschiedenen Reisebootmodellen, einer Vielzahl von Zubehörartikeln wie Paddel oder Kajak-Segel und Produktionsstätten in Europa, Asien und den USA.

Bild oben | Mit einem Packraft kann man auf einer Trekking-tour Etappen auch auf dem Wasser zurücklegen.

Das sind Spitzenprodukte für alle Einsatzarten. Wir produzieren in Europa, Asien und auf dem amerikanischen Kontinent.

Und jetzt der Zeitsprung zurück: Wie sah das vor 20 Jahren aus?

Ganz anders (*lacht*). Wir starteten buchstäblich aus der Garage heraus mit dem Verkauf der Boote des Herstellers Triton. Schon bald konnten wir mit Pakboats einen weiteren wichtigen Partner gewinnen und das erste Firmengebäude beziehen. In den ersten drei bis vier Jahren waren wir stark auf den Endkundenverkauf ausgerichtet. Wir haben uns dann aber schnell vom Einzelhändler zum Großhändler entwickelt. Heute sind wir Produzent und beliefern rund 100 Fachgeschäfte in Europa. Wir setzen bewusst auf den Vertrieb über den Fachhandel, weil nur dadurch sichergestellt ist, dass der Kunde die beste Beratung bekommt, Boote testen kann und ihm jederzeit jemand mit Rat und Tat zur Seite steht. Unsere Firma selbst sitzt in Ulm. Wir haben dort unser zentrales Lager.

Wir starteten buchstäblich aus der Garage heraus mit dem Verkauf der Boote des Herstellers Triton. Schon bald konnten wir mit Pakboats einen weiteren wichtigen Partner gewinnen und das erste Firmengebäude beziehen.



Dort läuft alles zusammen. Einkauf, Produktion, Distribution, Entwicklung neuer Produkte.

Und Endkunden sehen euch gar nicht mehr?

Oh doch! Der Kontakt zum Kunden, sprich zum Paddler, ist für uns immens wichtig. Wir saugen jedes Feedback zu unseren Produkten auf und können so frühzeitig erkennen, wo Bedürfnisse liegen. Wir sind auf Messen, vielen Test- und Paddelveranstaltungen und machen einmal im Jahr auch ein eigenes Testwochenende. In Ulm haben wir einen Showroom für jeden Interessenten eingerichtet, in dem wir die gesamte Breite des Angebots präsentieren. Jeder Besucher wird auf Wunsch umfangreich beraten, so dass er mit genauen Vorstellungen bei seinem Händler einkaufen kann.

In den letzten 20 Jahren hat sich vieles geändert, wie wir vorher gehört haben. Gibt es Dinge, die heute noch genauso sind wie damals?

Ganz klar: Die Leidenschaft für das Produkt. Ohne diesen Spirit wäre das Unternehmen nicht so weit, wie es ist.

Und was waren die Meilensteine?

Die Entwicklung der eigenen Marken nortik und Triton advanced, die Hybrid-Technologie, wie sie bei den Booten der *scubi*-Serie eingesetzt wird, die Packrafts, unser Orgiami-Kajak *fold* oder auch die Übernahme der aus den USA stammenden Marke Pakboats in 2019.

Apropos »scubi« und »Packraft«: Was macht diese Boote so erfolgreich?

Es ist die Kombination aus kleinem Packmaß, schnellem Aufbau und einer richtig guten Performance. Und das alles zu einem attraktiven Preis. Die *scubis* sind ideale Reiseboote und finden auch im kleinsten Kofferraum noch ihr Plätzchen. Die Packrafts lassen sich im Rucksack verstauen.

Da kann ich Dir nur beipflichten. Auf meiner Trekkingtour in Lappland hatte ich ein Packraft dabei. Anstatt mit dem Bus von Kvikkjokk zurückzufahren, bin ich durch die nordischen Wälder gepaddelt. Ein gigantisches Erlebnis! Das Packraft hat mir völlig neue Dimensionen eröffnet.

Das freut mich. Genau solche Erlebnisse unserer Kunden sind der Ansporn unserer täglichen Arbeit!

Mir fällt das »nortik fold« auf. Das tanzt ja völlig aus der Reihe.

Ja, weil es nicht aus einem Gestänge und einer Haut besteht, sondern aus einer einzigen Vollmaterial-Platte. Diese faltet man wie ein Origami auseinander bzw. zusammen und hat ein schnittiges Kajak. Auch unter dem Gesichtspunkt Design ist es etwas ganz Besonderes. Deshalb wurde das *fold* in die Dauerausstellung »X-Depot« der Neuen Sammlung in der Pinakothek der Moderne in München aufgenommen. Das ist für uns zweifelsfrei eine große Ehre.

Wir haben auf die aktuelle Situation geschaut, einmal den Schwenk zurück gemacht und nun stellt sich noch die Frage, wie die Zukunft aussieht. Wie ist die Planung für die nächsten 20 Jahre?

Im Grunde genommen haben wir uns in den letzten beiden Jahrzehnten immer wieder neu erfunden. Es gab eine Menge an Innovationen und Neuheiten. Sogar ganz neue Technologien, die wir auf den Markt gebracht haben. Oft in Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten, aber auch inspiriert durch Kunden. Wir werden nicht aufhören, neue Ideen zu spinnen und Produkte zu entwerfen. Unsere Ideenschublade ist voll von teilweise verrückten Sachen. In der Zukunft steht vor allem die Nachhaltigkeit der Produkte im Fokus. Kurzum: Wir haben viel vor. Langweilig wird es auch in den nächsten Jahren nie werden!

Das kajak-Magazin wünscht euch alles Gute und weiterhin viel Erfolg. ◀



Abb.: Patrizia Hamm



Abb.: about-ju.com

Bild | Das nortik scubi 1 XL deckt nahezu alle Einsatzbereiche des Kajaksports ab.