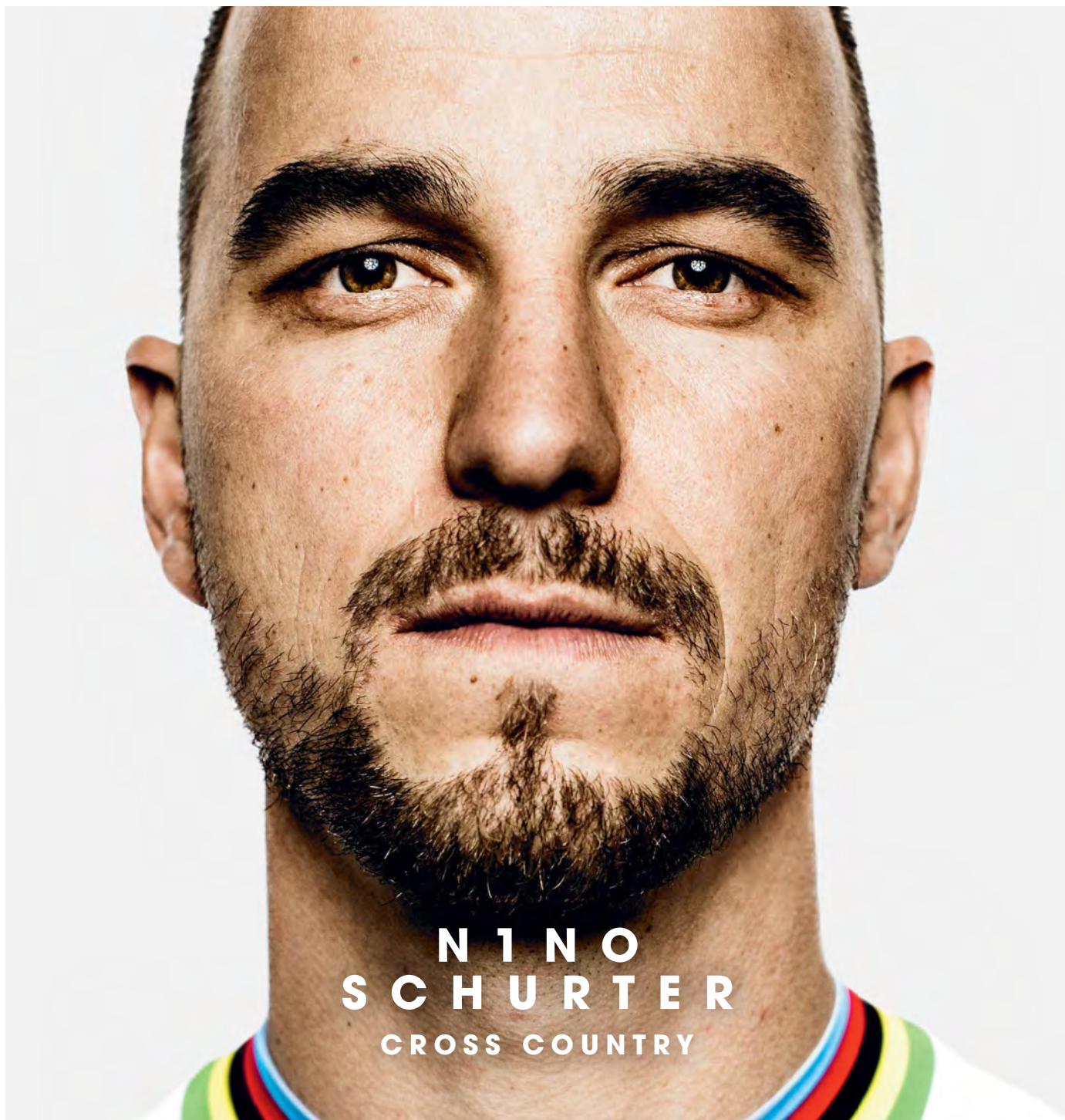


world of **mtb**



D 5,80 Euro
A 6,40 Euro
LUX 6,40 Euro
CH 10,50 CHF 4 192 144 205802



**NINO
SCHURTER**
CROSS COUNTRY

**TRAININGSPLAN
RACE-BIKES IM TEST**

**NORWEGEN
WATTMESSSYSTEME**

**RENNKALENDER
RACE-REIFEN IM TEST**

STOLL BIKES

Interview mit Thomas Stoll

Für Thomas Stoll geht mit seiner Firma Stoll Bikes so etwas wie ein Traum in Erfüllung. Er ist seit jeher dem Radsport treu und während seiner 20 Jahre langen Rennkarriere auf dem CrossCountry- und Marathonbike kamen einige Erfahrungen, aber auch viele Ideen zusammen. Als Leistungssportler in einer trainingsintensiven Disziplin hat man eben viel Zeit zum Nachdenken und Luftschlösser bauen. Thomas Stoll hat seine Luftschlösser in die Erde zementiert. Im Jahr 2016 begann er, mit Stoll Bikes sehr hochkarätige Mountainbikes zu entwickeln. Thomas selbst sagt, Stoll Bikes gibt ihm den Raum und die Zeit, weiterhin seine Faszination MTB auszuleben. Stoll Bikes, das heißt maximale Individualität und Kundennähe. Wir wollten uns das genauer ansehen und haben Stoll Bikes auf den Zahn gefühlt und Thomas mit einigen Fragen gequält, denn stundenlanges Philosophieren ist nicht unbedingt sein Ding. Thomas mag es effizient.





Jan Bhalla,
Creative Director bei
Stoll Bikes und damit
der Kopf hinter dem mar-
kantem Design und der
Formgebung der Marke
Stoll Bikes.

Thomas, du hast in diesem Jahr einige Testsiege geholt – bei uns, aber auch bei anderen Medienhäusern. Deine Bikes scheinen, obwohl ihr quasi ein Newcomer seid, hervorragend zu funktionieren. Macht dich das stolz? Worin unterscheidet sich eure Firmenphilosophie von der der Konkurrenz, welche Werte verfolgt ihr, welche Ziele?

Natürlich sind wir stolz auf diese Testsiege. Wir freuen uns an jedem erzählten Erlebnis unserer Stoll Biker (Kunden). Für diese Emotionen macht man diesen ganzen Aufwand. Zuerst investiere ich sehr viel in die perfekte Anpassung des Bikes auf jeden Fahrer und dessen Fahrstil. Diese Testfahrten auf den Trails in unserer Heimat und die Anpassungen sind mit dem Vorgehen eines Maßschneiders, z.B. für Schuhe, zu vergleichen. Mir ist ganz wichtig, dass jeder das perfekte Bike kriegt. Die Rahmenproduktion in Deutschland und die

sorgfältige Montage in der Schweiz garantieren jahrelangen Fahrspaß. Wir wollen einfach die besten Bikes bauen. Maximale Performance, beste Qualität und ein Hauch Exklusivität.

Thomas, was macht ein Stoll Bike aus technischer Sicht besonders?

Unsere Bikes werden auf den Trails entwickelt. An erster Stelle steht Performance und Funktion, völlig befreit von Design, Marketing und Kosten. Diese Entwicklungsfreiheit ist meiner Meinung nach zentral und unbedingt notwendig, um etwas Gutes zu bauen. Dass die Rahmen der Stoll Bikes auf Bestellung bei Bike Ahead laminiert werden, ermöglicht es uns, das Carbon Layup (Steifigkeit, Gewicht und Dämpfung) auf den Fahrstil und das Gewicht des Fahrers abzustimmen. Davon profitiert jeder Fahrer.



Marco Zingg, Mechaniker baut zusammen was ihm Thomas und Jan in die Hände geben vor allem aber ist er Griffbereit wenn die Kunden ihre adaptionswünsche vor Ort einbringen. Marco macht das gewünschte Setup möglich.

Eure Rahmen sind demnach in verschiedenen Ausführung erhältlich. Erläutere uns doch das Konzept dahinter, die Idee und die Vorteile?

Die Herstellung auf Bestellung ermöglicht es, überhaupt auf den Fahrer einzugehen.

Eine 50kg leichte „Marathon-Frau“ bringt ganz andere Anforderungen mit als ein 110kg-„Trailfahrer“. Ich kann mir nicht vorstellen, dass z.B. ein 800g Hardtail-Rahmen für beide Mountainbiker passen kann. Darum fertigen wir auf die Präferenzen der Fahrer und bestücken die Bikes mit den passenden Parts.

Ihr arbeitet demnach sehr kundenorientiert und akribisch, das Ganze auch noch komplett in Europa, sogar in Deutschland, soweit ich informiert bin? Wie wirkt sich das auf die Qualität und den Arbeitsprozess einerseits und die Kosten andererseits aus?

Die Qualität zeigt sich in der genauen Aus-

richtung der Carbon Faser und in der Konstanz (unsere Hardtail-Rahmen beispielsweise sind plus minus 4g alle gleich.) Die Fertigungstechnik von Bike Ahead ist im Gegensatz zu Asien nicht auf Masse, sondern auf Präzision optimiert. Darum kostet mich ein Rahmen auch das Dreifache von dem, was er in Asien kosten würde. Ich bin überzeugt, dass in zehn Jahren wieder sehr viele Highend-Produkte in Europa produziert werden.

Du sprichst von einem individuellen Eingehen auf die Bedürfnisse deiner Kunden. Wie können sich unsere Leser das vorstellen?

Wir machen einen Termin aus, ich bereite verschiedene Testbikes und Parts vor. Zusammen testen wir die Bikes auf den Schaffhausener Trails. Das geht schnell mal drei bis vier Stunden. Ich beobachte den Fahrer und wir diskutieren den zukünftigen Einsatzbereich. Aus den Erkenntnissen der

Testfahrten und dem Budget des Kunden entstehen die individuellen Bikes.

Schildere uns doch mal den Prozess von der Entwicklung des Bikes bis hin zum Kauf? Das Konzept, das ihr verfolgt, steht dem eines Direktversenders wie beispielsweise Canyon zu 100 Prozent entgegen, das ist quasi wie Nord- und Südpol. Ist das noch zeitgemäß, verlangen Kunden diese Individualität? Welche Erfahrungen habt ihr hier gemacht?

Bei unserem Konzept steht die Individualität ganz klar im Zentrum. Es geht um ein Bike, das man sich vielleicht „einmal im Leben“ gönnt. Das „holt man sich nicht mal schnell“ im Internet. Für diesen Kauf nehmen sich die Kunden ein oder zwei Tage Zeit. Sie besuchen uns in Osterfingen, wir fahren zusammen. Wir machen somit auch Direktverkauf, einfach auf einer anderen Ebene. Natürlich

lässt sich unser Modell nicht so einfach skalieren, aber das wollen wir auch nicht.

Erfrischend zu hören, dass sich alternative Geschäftsmodelle etablieren können. Hast du darüber hinaus, langfristig, wieder Interesse, am Rennsport als Team-sponsor oder Ausrüster teilzunehmen? Racing-Team Stoll Bikes sozusagen?

Natürlich fasziniert mich der Rennsport weiterhin. Und ich bin überzeugt, dass die CrossCountry-Profis überrascht wären von der Fahrperformance unseres Hardtails. Auch sie würden von der individuellen Steifigkeit und Dämpfung profitieren. Mein Ziel ist es aber, dass die Stoll Biker so viel Freude haben an ihren Bikes, dass jeder Stoll Biker und jedes Stoll Bike Markenbotschafter wird.

Danke für deine Zeit, Thomas.



Links Marco in der hauseigenen Werkstatt bei Stoll Bikes im Schweizerischen Osterfingen, nahe Schaffhausen und unweit der deutschen Grenze. **Oben** Jan und Thomas vertieft ins Gespräch über die perfekte Rahmengenometrie und die Balance zwischen Gewicht und Steifigkeit. **Unten** Eine Negativform für die Carbon Herstellung. Darin werden die einzelnen Lagen die den Stoll Rahmen zu einem Bauteil machen miteinander „verbacken“.