



BILLIG IN ASIEN EINKAUFEN  
UND DANN VIEL MARGE  
DRAUFSCHLAGEN, NUR UM  
KOHLE ZU MACHEN? DAS  
IST NICHT MEIN DING.



# „ICH BRAUCHE DIE BESTÄTIGUNG.“

Mit seinen Bikes treibt **Thomas Stoll** den Leichtbau auf die Spitze. Seine Rahmen werden den Kunden förmlich auf den Leib geschneidert. Der Schweizer erklärt, warum **Carbon-Produktion** auch in Europa möglich ist und wieso die nervigsten Kunden gleichzeitig die wichtigsten sind.

## BIKE Stimmt es, dass Du Kunden für Testfahrten zu Hause besuchst?

THOMAS STOLL Ja, klar. Wenn ein Kunde nicht die Zeit hat, zu uns nach Osterfingen zu kommen, dann packe ich auch mal die Test-Bikes ins Auto und fahre zu ihm nach Hause. In der Regel finden die Testfahrten aber auf den Trails in unserer Umgebung statt.

## Warum dieser riesige Aufwand?

Der persönliche Kontakt zum Kunden ist mir enorm wichtig. Wenn die Leute schon so viel Geld ausgeben, wollen die auch wissen, woher das Produkt kommt und wer dahintersteckt. Vor allem aber, wer am Ende dafür Verantwortung übernimmt. Die Kunden sehen, dass wir unser ganzes Herzblut in unser Produkt legen. Diese Leidenschaft wollen die Leute spüren. Aber eigentlich finde ich es noch besser, wenn die Kunden zu uns kommen. Dann haben sie schon mal echtes Interesse. Wenn du von Tür zu Tür gehst wie ein Staubsaugervertreter, ist der Erfolg am Ende nicht der gleiche. **Deine Bikes kosten 8000 Euro und mehr. Wer kauft sich ein so spezielles Produkt?**

Das geht vom Automobil-Designer, der das Bike in der Zeitschrift gesehen hat und das Design geil findet, bis hin zum Schweizer Handwerker mit Familie. Der spart sich das zusammen und kauft sich vielleicht einmal im Leben so ein hochpreisiges Bike.

## Siehst Du Deine Bikes als Luxusartikel?

Es ist vor allem die Leidenschaft, die unsere Bikes ausmacht und das Handwerk, das dahintersteht. Wir stecken da alle verdammt viel Energie rein. Uns geht es um die Bestätigung, dass wir ein geiles Produkt machen. Aber natürlich sind unsere Bikes auch viel Wert. Somit ist es leider auch in gewisser Weise ein Luxusprodukt. Wir können jungen Rennfahrern beispielsweise nicht einfach ein Bike hinstellen. Das schmerzt uns schon auch. Aber das geht nicht anders. Durch die Europaproduktion kostet uns ein Rahmen das Dreifache wie in Asien.

## Warum eigentlich? Legt Ihr nicht auch nur Carbon-Matten in die Form, wie in Fernost auch?

Das stimmt. Aber Asien arbeitet dabei oft mit bis zu 300 Teilen. Unser Fully besteht gerade mal aus etwa 100 Carbon-Zuschnitten. Die Kunst ist es, mit möglichst wenigen Teilen die beste Performance zu erzielen. Wir lassen bei Bike Ahead Composites in Würzburg produzieren. Dort werden die Matten direkt in eine Negativform gelegt. So können die Fasern we-

## INFOS STOLL BIKES



Thomas Stoll studierte Maschinentechnik mit Fokus auf Leichtbau und fuhr mehrere Jahre als Marathon-Profi für Stöckli. Seinen ersten Rahmen konstruierte Stoll für den Schweizer Hersteller und Matthias Flückiger anlässlich Olympia 2016. Mit Christian Gemperlein von Bike Ahead Composites fand er den idealen Partner für eine Custom-Produktion in Europa. Mittlerweile haben die beiden an die 200 Bikes laminiert und auf die Trails gebracht. [www.stoll-bikes.ch](http://www.stoll-bikes.ch)

sentlich exakter ausgerichtet werden. Dadurch können wir auch mit weniger Reserven planen. In Asien werden die Matten erst über eine Positivform gelegt und dann in einer Negativform aufgeblasen. Da verrutschen Fasern schon mal. Darunter leidet die Qualität, und die Rahmen müssen viel mehr nachbearbeitet werden. Auch die Carbon-Optik und die Folierung, die wir machen, ist eigentlich nur mit dem Knowhow von Bike-Ahead-Chef Christian Gemperlein möglich.

## Welche Faktoren spielen noch eine Rolle?

Der Umweltaspekt ist ein riesen Thema für mich. Wir können die Arbeit hier in Europa machen, kennen die Leute und wissen, dass die einen guten Lohn kriegen und dass alles sauber entsorgt wird. Für mich muss das auch im Kopf aufgehen. Ich weiß ja auch, woher das Fleisch kommt, das ich esse.

## Lohnt sich der ganze Aufwand? Sind Deine Bikes wirklich besser als ein Rad von der Stange?

Das muss letztlich der Kunde entscheiden. Aber ich meine schon. Die Details machen es aus. Wir passen die Rahmensteifigkeit ja individuell auf den Kunden und den Einsatzbereich an. Das spürst du vor allem im Hardtail-Bereich. Einen Rahmen für einen 60 Kilo schweren Fahrer können wir deutlich leichter bauen und mit mehr Dämpfung realisieren. Ein Rahmen von der Stange, der am Limit produziert wurde, muss ja trotzdem immer auch für 110 Kilo passen. Bei einem 60-Kilo-Fahrer bietet der dann natürlich keine Dämpfung mehr.

## Du legst viel Wert auf den Kontakt zum Kunden. Hastest Du auch schon schlechte Erfahrungen?

Es sind nicht alle Kunden gleich. Manche haben einfach immer Probleme. Die Bremse schleift, der Bremshebel ist zu weit am Griff, oder die Gabel schließt nicht 100 Prozent. Und über sieben Ecken hört man dann: Den hat ein anderer Mechaniker schon zum Teufel gejagt. Aber diese Kunden ziehen das auch ein bisschen an. Die haben auch Probleme mit dem Handwerker, der die Küche neu macht. Das sind oft Leute, die auch selbst schrauben. Und wenn du nicht perfekt gearbeitet hast, dann merken die das einfach. Ich sehe das aber auf jeden Fall als eine Herausforderung. Wenn du so einen Kunden gut betreust, dann ist der am Ende super happy und erzählt das auch weiter. Davon lebe ich ja eigentlich. Die Mundpropaganda ist quasi mein Fundament. Wenn du das als Marke nicht hast, dann kannst du einpacken.