

Geschäftlich im Gleichschritt, gemeinsam am Tandem: Petra und Jochen Vorderegger



DAS NEUE GESICHT DES SPANISCHEN HERSTELLERS

NIVIUKS COMEBACK

Das Staunen war groß, als die Meldung eintraf: Niviuk wechselt den Importeur und wird künftig in Deutschland und Österreich von Eric und Caroline Walketseder, sowie Jochen und Petra Vorderegger mit Standort Hallwang bei Salzburg vertreten. Wir wollten natürlich wissen, wer der neue Importeur eigentlich ist, welche Gründe hinter diesem Schritt lagen, mit welchen Strategien Niviuk im deutschen Sprachraum zu einem Big Player gepusht werden soll und natürlich wie die neuen Produkte so fliegen. Das Super Paragliding Festival in Kössen war die ideale Location, um zu plaudern und anschließend gemeinsam eine Runde zu fliegen.

von Franz Altmann

Treffen in Kössen

Bereits auf der Thermikmesse und am Stubai-Cup stach Niviuks neue Präsenz ins Auge. Am Super Paragliding Festival war der spanische Hersteller dann nicht mehr zu übersehen: riesige Pylonen, mehrere Zelte, ein mächtiger Messestand und eine vielköpfige schwarz-grüngekleidete Mannschaft. Extra aus Spanien ange-reist war zudem Dominique Cizeau, Gründer und CEO von Niviuk. Wir treffen das Team in Kössen. Mit dabei sind Caroline sowie Herbert Tamegger, die gemeinsam mit dem Bi Skin fliegen sollen. Für beide wird es eine Premiere: für Caro der erste Flug, für Herbert das erste Mal Singleskin.

Das Duo Vorderegger

Petra und Jochen geben ein idyllisches Bild eines Fliegerpaars: Immer sieht man sie zusammen, wie mir erzählt wird. Ein Duo, das alles teilt: Freizeit, Arbeit und seit 11 Jahren das Ehebett. Jochen, ein „gestandener Mann“ inklusive Holzfaller-Bart, ist bereits seit '89 ein Flieger. Ihn scheint kaum etwas aus der Ruhe zu bringen. „Jochen ist schon sein Leben lang im Vertrieb, das macht ihn viel gelassener als mich“, wie mir Petra später erzählt. Er ist zielstrebig – ein Nein wird erstmal nicht akzeptiert. Er hält sich bei unserem Gespräch ein wenig im Hintergrund, das Reden überlässt er großteils seiner Frau Petra. Außer die Sprache kommt

auf Unzulänglichkeiten, da kann er schon mal ein wenig poltern. Die Strenge kauft man dem Werfener aber nicht ab. Eine weitere Leidenschaft teilt er gemeinsam mit Niviuk-Chef Dominique Cizeau: Die für starke Motorräder. Petra ist eindeutig die Kommunikative der beiden, sie flitzt von einem Gespräch zum anderen, kümmert sich um alles und jeden. Dazwischen lacht sie immer wieder mal laut auf. Eine quirlige, lustige und quetschlebendige Persönlichkeit – alles Eigenschaften, die zu ihren jahrelangen Auslandsaufenthalten in Irland, Australien und Frankreich passen. Dazu ist sie auch noch hochgradig motiviert – ideal für den neuen Job, wie ich meine. Petra fliegt

selbst nicht mehr, wohl aber am Tandem mit Jochen. Außerdem sieht sie sich als Bodenpersonal für den geliebten Gatten an. „Ich fahre ihn hoch und hole ihn ab“, erklärt sie mit einem Lachen, als wäre es eine Selbstverständlichkeit.

Wie es dazu kam

„Ich habe schon seit einigen Jahren nach einem neuen Importeur gesucht“ erzählt Dominique in der Bahn. „Wir sind in Frankreich und Spanien sehr stark vertreten, am deutschsprachigen Markt verkaufen wir so gut wie gar nichts“, zeigt sich der Boss sichtlich unzufrieden. Dass ein Hauptgrund das fehlende, aber für Deutschland verpflichtende LTF gewesen sein soll, will er nicht glauben. „Ich habe viel Erfahrung und Niviuk gibt es auch immerhin schon 13 Jahre. Wir machen die besten Schirme“, erklärt er voller Überzeugung. Außerdem seien die Verkäufe in Österreich ebenfalls unzufriedenstellend gewesen, obwohl hierzulande – Dominique deutet auf die umliegende Bergkulisse – doch dasselbe Credo wie in Frankreich vorherrsche: „Vol libre“.

Als ich Petra und Jochen zu ihrer Motivation befrage, gleich groß in den Markt einzusteigen, antwortet Jochen: „Erstens sind wir keine Neulinge. Ich habe in den 90ern bereits Paradelta-Parma-Schirme importiert. Wir haben unsere Pellens-Firma Biotech Ende 2015 verkauft und uns ein Jahr Pause gegönnt.“ Nach der Pause wollte man wieder ein Projekt angehen, wo ordentliches Herzblut drinsteckt. So begab man sich auf die Suche nach einem seriösen Partner, mit dem man das professionell angehen konnte. Bei Niviuk wurde man fündig ...

Niviuk „neu“ in Deutschland und Österreich: Petra und Jochen Vorderegger



The importance of small details

Während hunderte Schirme über uns kreisen, machen wir es uns etwas abseits des Startplatzes gemütlich. Dominique erzählt von den Unterschieden zwischen der ersten und der zweiten Skin-Generation. Man habe sich auf das Flugverhalten in Turbulenzen konzentriert, das mit einem neuen Profil und kleineren Kammern mit Shark Nose komfortabler geworden sei. Darüber hinaus helfe die Shark Nose auch, den Stallpunkt zu verzögern. „Wir haben die Technologie – warum sie nicht einsetzen?“ Auch findet sich ein Trimmer am Skin – bei einem Solo an sich unüblich. „Der stammt vom Tandem Bi Skin“ erzählt Dominique. Die Landun-

gen mit den ersten Doppelsitzer-Protos waren ein Desaster“, gibt er offen zu. „Bis einmal ein Testpilot vergaß, die Trimmer zu schließen. Mit einem Mal waren die Probleme weg.“ Daher habe man auch am Solo den Trimmer eingesetzt, der zwar nur 4 km/h Geschwindigkeitszuwachs bewirkt, aber ein deutlich besseres Flairverhalten erzielt. Jedes Detail am Skin 2 wird uns genau erläutert. Es seien die Details, auf die es ankomme. Das mache Niviuk auch zum Mercedes unter den Gleitschirmherstellern, ist sich Dominique sicher. Der Skin 2 sei das technisch aufwändigste Projekt in der Firmengeschichte gewesen – man habe über 40 Prototypen und vier Jahre gebraucht, um den Schirm, wie er jetzt ist, zu realisieren.

Niviuks neue Ausrichtung

Die neue Plume-Palette (Niviuks Bezeichnung für Leichtschirme), die Singleskins und nicht zuletzt der X-Alps-Schirm Klimber P – alles beweist eine neue Ausrichtung in Richtung Leichtbau. Doch wie kam es zu diesem Schwenk in der Firmenphilosophie? Noch vor wenigen Jahren hatte Niviuk großen Fokus auf Paramotor und Wettkampf gesetzt. „Der PPG-Markt ist schwierig“, meint Dominique. Zwar ist Niviuk sehr gut vertreten, aber der Fokus der Szene liege viel zu sehr auf Speed und zu wenig auf Start- und Landeverhalten. Das halte viele davon ab, einzusteigen oder gar weiterzumachen. Es entspreche auch nicht der Firmenphilosophie von Niviuk. Im Wettkampf hingegen sieht sich Dominique bald schon wieder mitmischen. Den Leichtmarkt betrachtet er als Alpen-Spezifikum. Doch habe man erkannt, dass man

Bild: Fotos: Franz Altmann

www.icaroparagliders.com





1

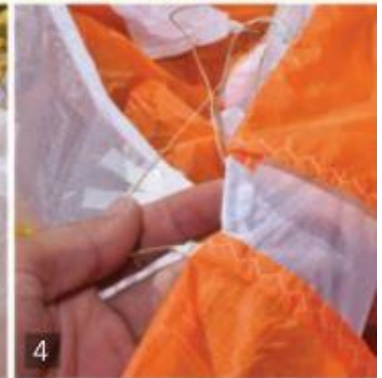
1. Niviuk und THERMIK, gemeinsam am Unterberghorn
2. Niviuk-Boss Dominique Cizeau will mit einem starken Team nun auch in Deutschland und Österreich durchstarten
3. Die Schnittmargen wurden von 5 auf 11 mm erhöht. Die Lebensdauer des Singleskin soll damit einem normalen Gleitschirm nicht nachstehen
4. Shark Nose: Niviuk gehört zu den Herstellern, die dieses Konstruktionsdetail am intensivsten einsetzen



2



3



4

als Hersteller keine Wahl hat. „Wenn man nicht am Leichtmarkt ist, ist man inexistent. Dabei sind unsere Standard-Gleitschirme auch nicht sehr schwer.“

Fliegen

Nach einer guten Stunde starten auch wir in die Traube von Piloten, die das Unterberghorn

umschwirrt. Meine Kollegin Astrid Eder mit dem Skin 2/16, Dominique mit einem Artik 4, Petra und Jochen unter dem Takoo 3, mein Kollege Philipp Ott und ich je mit einem Klimber P. Caro und Herbert wie anfangs erwähnt mit einem Bi Skin 2P. Ein richtiges Niviuk-Rudel reiht sich in den Pulk, wir drehen gemeinsam in sanfter Abendthermik. Domi-

nique, der ansonsten eher entschlossen und ernst wirkt, wird durch die fantastische Kulisse und das grandiose Flugerlebnis richtig geführt und jubelt in der Luft. Auch Petras Lachen ist zu hören, sie wird offenbar selbst beim Fliegen nicht sprachlos. Ich schieße ein paar Fotos und genieße den Flug ... Niviuk wünsche ich jedenfalls nur das Beste für ihr Comeback! ■

Niviuk in Kössen ... ab in die milde Abendthermik

