

# Ein Erfolg nach Maß

Seit zehn Jahren gibt es Sport Zeisler in Moosburg. Zum Feiern haben die Inhaber aber keine Zeit. Sie setzen an zum Sprung aufs nächste Level. Wenn das geschafft ist, wird sich für das Ehepaar Zeisler das meiste verändert haben – sogar der Name des Geschäfts.

VON MANUEL ESER

**Moosburg** – Albrecht Zeisler hat den Jackpott geknackt. Zweimal. Zum ersten Mal, als der 48-Jährige in Rekordzeit ein revolutionäres Verfahren und die komplette Apparatur für die Herstellung von Skischuhen entwickelt hat, die passgenau auf die Füße des Kunden zugeschnitten sind. Im Januar 2013 hatte er die Idee für das Verfahren. Im Februar hielt er den Prototypen in der Hand. Im März meldete er das Patent an (wir haben berichtet). Und nochmal wurde er vom Glück getragen, als bei dem Patentverfahren niemand Einsprüche einlegte. Der Geschäftsmann aus Moosburg sagt: „Das war der zweite Lotto-Sechser.“

Seitdem hat sich sein Leben und das seiner Frau Jutta völlig verändert. Vor zehn Jahren eröffnete das Paar aus Bruckberg (Kreis Landshut) das Sport-Fachgeschäft Zeisler in der Moosburger Innenstadt – „als kleine Existenzgründer“, wie die 43-Jährige sagt. Er ein Ex-Nationalskifahrer im Freestyle, sie eine ehemalige Journalistin. Schnell wurde der Laden Am Weingraben zu klein, es folgte der Umzug ins Gewerbegebiet Degernpoint. Zwar war das Ehepaar von



**Soweit der Skischuh trägt:** Der AquaNovoBoot von Jutta und Albrecht Zeisler hat seinen Siegeszug durch Deutschland bereits angetreten. Bald soll er europaweit verkauft werden. Weil sich die Moosburger Geschäftsleute auf ihre Erfolgsmarke konzentrieren wollen, findet ab Freitag ein großer Räumungsverkauf statt.

FOTO: FORSTER

Anfang an auf Skischuhe spezialisiert, doch verkauft wurde auch Bedarf für Radler, Läufer, Kletterer – ein komplettes Sportsortiment eben. Dann kam der Skischuh nach Maß, den Jutta Zeisler den Namen AquaNovoBoot gab. „Von da an sind wir überrollt worden.“

Das Produkt wird ein Publikumsrenner – kein Rutschen mehr, keine Blasen, keine schmerzende Wade. Innerhalb von 35 Minuten können die Kunden „ihren“ Skischuh in der Hand halten. So schnell lässt er sich produzieren. Zwar muss man sich den AquaNovoBoot leisten wollen, letztlich aber liegt er in einer Preisklasse mit Premium-

Skischuhen von der Stange. Spätestens 2015 stoßen die Geschäftsinhaber mit ihren acht Mitarbeitern an ihre Kapazitätsgrenzen, berichtet Jutta Zeisler: „Am Ende haben wir Termine wie beim Arzt vergeben, weil es sonst viel zu viele Kunden pro Tag gewesen wären.“ Aus ganz Deutschland kommen sie. Dem Paar wird klar: „Wir müssen das anders aufziehen.“ So treffen sie die Entscheidung, ein Händlernetzwerk aufzubauen.

Inzwischen haben die Zeislers Verträge mit sechs namhaften Sportfachgeschäften abgeschlossen. Sie sitzen in Bayern, Baden-Württemberg, Hessen und NRW. „Wir ha-

ben nur Kandidaten ausgewählt, die so gut wie alles über die Füße wissen und Erfahrung damit haben, wie Skischuhe angepasst werden“, betont der 48-Jährige. Sogar Orthopädie-Fachmeister sind darunter. „Die Geschäftspartner bekommen die Ausrüstung, um den AquaNovoBoot selbst anfertigen zu können“, sagt Jutta Zeisler. „Sie werden geschult, bis sie es blind können.“

Wichtig war den beiden auch, den Geschäftspartnern Gebietsschutz zu gewähren, wie sie es nennen. „Wir wollen starke Händler, die ihre Region exklusiv abgrasen können“, betont Jutta Zeisler. „Da wir selbst Einzelhändler sind,

wissen wir: Nichts ist schlimmer als Konkurrenz, die sich die Preise um die Ohren haut.“

Klar, dass der Riesenerfolg des AquaNovoBoots Begehrlichkeiten geweckt hat. Bei den Zeislern haben auch Konzerne und Investorengruppen angeklopft, die das Patent und das gesamte Knowhow mit-einkaufen wollten. „Aber das kam für uns nicht in Frage“, betont Albrecht Zeisler. Seine Frau ergänzt: „Da steckt einfach zu viel Herzblut drin.“

Die zweite wegweisende Entscheidung, die die Zeislern getroffen haben: Der Laden wird von Grund auf umgerüstet. Sporthändler zu sein und gleichzeitig Skischuhe zu pro-

duzieren, ist zuviel des Guten. „Heuer war ich nur drei Mal selbst auf Skiern gestanden“, berichtet Albrecht Zeisler – für ihn eindeutig zu wenig.

Künftig konzentrieren sich die Zeislern ganz auf das Wintersport-Sortiment, alles andere kommt raus – in einem riesigen Räumungsverkauf, der an diesem Freitag beginnt. Jutta Zeisler läutet den Endspurt ein: „Wir schließen erst, wenn die letzte Flosse verkauft ist.“

Zeit für Urlaub hat das Paar danach nicht. Statt Sonne und Strand stehen Händlerpflege und Produktentwicklung an. Inzwischen gibt es fünf Modelle des Schuhs, ein sechstes soll zur nächsten Wintersaison folgen. Vor allem aber muss der Laden zum Flagshipstore umgestaltet werden. Das heißt: Selbst die Schilder werden getauscht. Das Geschäft wird ab September nicht mehr Sport Zeisler heißen, sondern AquaNovoBoot – die Marke ist inzwischen größer als die Erfinder. Ihren eigenen Namen aufzugeben, fällt dem Paar indes nicht so schwer. „Zeisler-Schuh hätte sich doch ziemlich langweilig angehört“, findet Jutta Zeisler. Und zumindest die LED-Beleuchtung mit dem Nachnamen bleibt. „Es ist etwas kompliziert, sie abzubauen.“

Sorgen, dass es mit dem neuen Konzept nicht klappen könnte, hat keiner der beiden. „Der Markt ist nicht zu sättigen“, meint Albrecht Zeisler. Wollen die Moosburger Geschäftsleute etwa auch auf dem europäischen Markt durchstarten? „Todsicher!“, betont er. Sein Patent gilt europaweit. 2017 geht es los: Schweiz, Österreich, Italien, Skandinavien – der Produktrenner ist noch nicht an seine Grenzen gestoßen.