

SEINE BRETTER SIND GOLD WERT

Was aus Geldnot begann, wurde zur Erfolgsgeschichte. Marcel Brunner baut in einer kleinen Manufaktur im Zürcher Oberland Snowboards, mit denen Spitzensportler weltweit aufs Podest fahren. 2018 holte Nevin Galmarini mit einem Oxess den Olympiasieg.

— Text Daniel Röthlisberger Fotos Gian Paul Lozza

In seiner Werkstatt hängen Bilder von Champions. Sie zeigen Weltmeister, Olympia- und Weltcup Sieger. Marcel Brunner, 49, schreitet die Galerie entlang und staunt, obwohl er die Fotos jeden Tag sieht. «Ich kann kaum glauben, dass wir so erfolgreich sind», sagt er. An den Erfolgen hat er mitgebaut. «Jeder Sieg gehört auch mir und meinen Mitarbeitern.»

Das ist nicht übertrieben. Denn Marcel Brunner stellt mit seiner Firma Oxess und sechs Angestellten in Bubikon im Zürcher Oberland Snowboards und Freestyle-Ski her. Seine Kunden sind Freizeitsportler und vor allem Athleten aus aller Herren Länder – von China bis Brasilien. 150 Podestplätze und 18 olympische Medaillen haben Profisportler mit Brunners Brettern bisher eingefahren. An den Olympischen Spielen 2018 in Südkorea wurde die Hälfte der Medaillen im Snowboard Alpin, im Snowboardcross sowie in der Skiakrobatik von Oxess-Fahrerinnen und -Fahrern gewonnen. Ein Erfolg überstrahlte alle anderen: In Pyeongchang holte der Bündner Nevin Galmarini auf Oxess den Olympiasieg im Parallel-Riesenslalom. Der Firmenchef verfolgte das Rennen am Fernsehen und durfte am Ende jubeln. «Das war mein schönster Sieg, denn zum ersten Mal gewann ein Schweizer auf einem meiner Bretter Olympiagold», sagt Marcel

Brunner. «Zudem ist Nevin einfach ein sympathischer Typ.»

Die Goldmedaille konnte der Unternehmer allerdings bis heute nicht feiern. Er liess auch das 25-Jahr-Jubiläum seiner Firma im vergangenen Jahr ohne Fest streichen. «Fürs Feiern fehlt mir schlicht die Zeit.» Denn Brunner hat alle Hände voll zu tun. Tag für Tag steht der Chef selber an den Maschinen. Er biegt Kanten, schleift Holzkerne und Beläge. Und er macht den Wareneinkauf und erledigt Büroarbeiten. «Am liebsten bin ich aber Tüftler», sagt Brunner. Er sitzt mit den Athleten zusammen, holt deren Feedback ein. Mit den Sportlern brütet er über neue Radian, längere Bretter, schnellere Beläge. Zu Hause zeichnet er am Computer das Board oder den Ski auf, der in der Werkstatt produziert wird. «Jedes Modell ist auf den Kunden abgestimmt», sagt der Chef. «Das ist ein Geheimnis unseres Erfolges.»

Tüfteln und weiterentwickeln

Die individuelle Betreuung ist für Olympiasieger Nevin Galmarini Gold wert. Dank Oxess habe er sich in den letzten drei Jahren entscheidend verbessert, erklärt der Bündner. «Mit Marcel kann ich mein Brett ständig weiterentwickeln.» Sein Board sei laufruhig und schnell. «Und im harten Schnee hat es einen guten Griff.»

Galmarini schätzt die enge Zusammenarbeit mit dem Hersteller. Marcel Brunner sei ein liebenswerter Mensch. «Vor allem aber ist er ein Perfektionist und unermüdlicher Arbeiter.»

Als Buezer wurde Marcel Brunner gross. Er machte eine Schreinerlehre und fertigte danach für eine Firma Designermöbel. Später baute er für Sauber in Hinwil Karbonteile für Formel-1-Boliden – von der Verschalung bis zum Lenkrad. In



«Ich will keine Massenware produzieren»: Marcel Brunner hält seine Firma in Bubikon möglichst klein.

der Freizeit war Marcel Brunner von klein auf mit Begeisterung auf der Skipiste. Und als in den Achtzigerjahren die Snowboards aufkamen, wollte auch er auf einem solchen Brett herumkurven. Da war er 18 und ein Lehrling ohne Geld. «Ich konnte mir kein Board leisten», erinnert er sich. «Also baute ich mir eines.» Er schnitt einen Balken auf, legte Furnierholz hinein und presste das Produkt. Sein erstes Brett lackierte er leuchtend gelb und ging damit

auf die Piste. «Das war noch kein Fahrvergnügen», räumt er ein. «Mein Board funktionierte nur im Tiefschnee.»

Doch Brunner, der Tüftler, liess nicht locker. Er entwickelte in der Freizeit neue, bessere Bretter. 1993 gründete er als 24-Jähriger mit einem Wirtschaftsstudenten in seiner Einzimmerwohnung seine Firma und taufte sie Oxess – abgeleitet von den englischen Wörtern «obsession» und «success», Besessenheit und Erfolg.

Anfangs liess der Erfolg allerdings auf sich warten. «Wir verkauften die Boards bloss an Verwandte, Freunde und Kollegen», erzählt Marcel Brunner. Doch mit jedem Jahr wuchs das Geschäft. Nach den Freizeitsportlern zählte Brunner bald Spitzensportler zu seinen Kunden. Und mit ihnen kam der Erfolg. 2008 gewann der Franzose Pierre Vaultier auf Oxess das erste Weltcuprennen, ein Jahr später wurde der Österreicher Markus Schairer Weltmeister. →

Nevin Galmarini fuhr mit einem Oxess-Brett von Marcel Brunner 2018 in Pyeongchang zu Olympiagold (r.).



«Da explodierten die Verkaufszahlen.» Seither lebt Marcel Brunner vom Verkauf seiner Bretter. Seine Firma ist heute Weltspitze. Pro Jahr produzieren Brunner und sein Team 700 Boards, 200 Akrobatik-Ski und 30 Carving-Ski. Zwei Drittel der Kunden sind Athleten, und die sind rund um den Globus zu Hause. Brunner beliefert die chinesische Nationalmannschaft. Er exportiert nach Kanada, in die USA, nach Russland, Südkorea, Japan, Österreich, Deutschland und Italien. Reich wird er dabei nicht. Er bezahlt sich einen Monatslohn von 6000 Franken aus. Überschüsse fließen in die Firma zurück. «Wir müssen uns stets weiterentwickeln und knapp kalkulieren.»

Design ohne Schnickschnack

Denn der Markt ist hart umkämpft und der Druck auf die Preise hoch. Ein Brett von Oxess kostet 1500 Franken. Im Warenhaus ist ein Board schon für ein paar hundert Franken zu haben. «Hochwertigere Materialien und die persönliche Abstimmung rechtfertigen den höheren Preis», sagt Brunner. Das Design seiner Produkte ist schlicht. «Bei mir gibts nicht Schnickschnack», sagt der Chef. «Ich klebe keine Diamantsteine auf die Boards.» Wie die Bretter, so der Hersteller. Brunner gilt

«Meine Fahrer sind die besten Werbeträger: Sind sie erfolgreich, bin ich es auch.»

Marcel Brunner

als bodenständig, bescheiden und zurückhaltend. «Ich bin kein Freak. Ich bin eher ein Bünzli.» Innovation und Präzision schreibt er gross. Sein langjähriger Geschäftspartner Heinz Rigaux, der sich um Verkauf und Marketing kümmert, lobt Brunners Professionalität. Marcel sei zuverlässig und fleissig. «Und er ist ein Qualitätsfanatiker.»

Diese Eigenschaften haben Marcel Brunner weit gebracht. Doch der Erfolg hat seinen Preis. Brunner bleibt wenig Zeit für die Familie, für Ehefrau Isabelle und Sohn Niels, 12. Er schuftet oft sechs Tage pro Woche und kann die anstehende Arbeit dennoch kaum bewältigen. Zudem lastet die Verantwortung für die Mitarbeiter auf seinen Schultern. Marcel Brunner mag aber nicht klagen. «Ich durfte mein

Hobby zum Beruf machen.» Tag für Tag ist er mit Leidenschaft am Werk. «Ich bin wie die Spitzensportler, die meine Bretter fahren», erklärt der Unternehmer. «Ich bin ehrgeizig und will immer besser sein als die Konkurrenz.»

Für seine Firma muss er weder Inse- rate schalten noch TV-Spots ausstrahlen. «Meine Fahrer sind die besten Werbeträger», sagt Marcel Brunner. «Wenn sie erfolgreich sind, bin ich es auch.» Entsprechend gross ist der Druck, wenn die Bes- ten mit seinem Material am Start stehen. Sind seine Spitzensportler auf der Strecke, fiebert Brunner mit. Und leidet. «Ich bin so nervös, dass ich die Rennen oft erst schaue, wenn sie vorbei sind.»

Trotz Erfolg bleibt Marcel Brunner auf dem Boden. Den oft gehörten Rat, er solle seine Firma vergrössern, schlägt er in den Wind. «Ich würde lieber verkleinern als vergrössern», betont er. «Ich will keine Massenware produzieren.» Statt von Wachstum träumt Brunner vom sportli- chen Coup: «Ich möchte erleben, dass an Olympischen Spielen in einer Disziplin alle drei Medaillengewinner Oxess fah- ren.» Sollte das geschehen, würde Marcel Brunner nicht nur einen Prosecco entkor- ken. «Dann würde ich eine richtig grosse Party schmeissen.» ■