

Ein Schläger, gemacht, um zu vergeben

Ein kleines Startup aus St. Gallen will mit Carbonschlägern den Golfsport revolutionieren. Ob das klappt?

Maximilian von Klenze

Ein gelungener Golfschwung mag lässig aussehen, dahinter steckt Arbeit. Wer gut golfen möchte, muss Jahre an seiner Technik feilen. Das kann frustrieren. Wenn es nach Roger Stadler geht, wird Golfen aber bald ungefähr so leicht wie Fahrradfahren: «Golf radikal vereinfachen» - das ist die Botschaft des Gründers und selbsternannten «Visionärs», der mit seinem Startup Golfyr nun den ersten Golfschläger aus Vollcarbon auf den Markt bringt. Das Material werde den Sport «revolutionieren».

Stadler ist Manager, Vater und ein typischer Golfer: viel Arbeit, viel Geld, aber wenig Zeit, um zu trainieren. Wenn er es mal auf den Platz schafft, verbringt Stadler kaum Zeit damit, den Ball mit lockeren Schwüngen in die Luft zu heben. Stattdessen wühlt er sich durchs Gebüsch, sucht missglückte Bälle und hackt sie aus dem hohen Gras zurück aufs Fairway. Und damit ist Stadler nicht alleine: Mehr als drei Viertel aller Golfer haben ein Handicap über 18 und zählen damit zu den Gelegenheitspielern, die gerne mal danebenhauen.

Irgendwann kam Stadler die Idee, einen Schläger zu bauen, der sich nicht an den Bedürfnissen von Profis orientieren sollte, son-

dern speziell auf Genusgolfer wie ihn zugeschnitten sein sollte. Statt maximaler Weite und Präzision suchte er maximale Fehlerverzeihung. Hauptberuflich verkauft Stadler in den USA für eine St. Galler Medizintechnikfirma Carbonprothesen für die Halswirbelsäule - und war überzeugt, dass sich dieses Material besonders gut eignen müsste. Nach über zehn Jahren Tüftelarbeit hat er es nun geschafft, mit einem Team aus Golfern und Ingenieuren ein serienreifes Modell aus Vollcarbon zu bauen: ein Golfschläger, gemacht, um zu vergeben.

Grösserer Sweet Spot

Zugrunde liegt Stadlers Schläger eine simple physikalische Regel, das Prinzip des Trägheitsmoments: Ein Schläger verzeiht umso mehr Fehler, desto weiter aussen auf der Schlagfläche sich sein Gewichtsschwerpunkt befindet. Ein normal begabter Golfer trifft den Ball oft nicht perfekt am Sweet Spot, in der Mitte der Schlagfläche, sondern am äusse-

Über 11 Milliarden Dollar haben Golfer weltweit im letzten Jahr für Equipment ausgegeben.

ren Rand. Bei herkömmlichen Schlägern aus Eisen verdreht dann die Schlagfläche beim Aufprall, was in den Handgelenken schmerzt, unschön tönt und den Ball ins Gebüsch sendet. Stadler verspricht nun: Durch das leichtere Grundgewicht des Carbons sei es möglich, grössere Schlägerköpfe mit breiterer Schlagfläche zu bauen und zusätzliche Gewichte «strategisch» an den äusseren Rändern zu befestigen. Das Ergebnis sieht zwar weniger nach traditioneller Tropfenform und mehr nach Bauklotz aus, dafür aber halbiere sich mit den neuen Schlägern die Streuung der Fehlschläge in der Weite und in der Breite.

Auch etablierte Firmen experimentieren mit Carbon. Bisher ist es jedoch niemandem gelungen, ganze Schläger aus dem Material zu bauen. Ihren Erfolg führen die Ingenieure von Golfyr darauf zurück, dass sie von ausserhalb der Golfindustrie kommen. Knackpunkt war bislang, dass Carbon empfindlich auf kräftige Stösse reagiert. Hunderte von Prototypen seien zersplittert, ehe es gelang, einen Schlägerkopf zu bauen, der Aufprallgeschwindigkeiten von über 100 km/h standhält.

Der Golfmarkt ist ein lukratives Geschäft. Über 11 Mrd. \$ haben Golfer weltweit im letzten Jahr

für Equipment ausgegeben, das meiste davon für Schläger. Stadler sagt, er wolle mittelfristig in die USA exportieren, den mit Abstand grössten Markt. Experten aus der Branche sind jedoch skeptisch, ob er Chancen hat. Zwei Drittel aller Schläger werden von drei grossen Herstellern verkauft, das zeigen Marktforschungen der Firma Golf Datatech. «Marken wie Callaway oder Taylormade stecken jedes Jahr Hunderte Millionen Dollar in Marketing und Sponsorenverträge mit Profis», sagt Felix Lechner vom Golfverband PGA. Die Möglichkeiten für ein kleines Startup, hier mitzuhalten, seien sehr begrenzt. Zudem könnten die grossen Hersteller neue Schläger aufschrauben und nachbauen.

Lifestyle statt Profisport

Der Golfyr-Geschäftsführer Marcel Lendemann sieht dem Gegenwind gelassen entgegen: «Wir verfolgen einen ganz anderen Ansatz als der Rest der Branche und wollen weg von der Orientierung am Profisport.» Mit den Golfschlägern wolle man einen «Lifestyle» verkaufen. Deswegen habe man das Schlägerset reduziert, von den im Profigolf üblichen vierzehn Schlägertypen auf handlichere sieben. Der Stardesigner Alfredo Häberli wurde beauftragt, den Schlägern mit der Bau-



Die neuen Golfschläger aus Carbon eignen sich für Genussgolfer.

klotz-Optik einen eleganten Look zu verpassen. Ein Vorteil sei zudem, vollautomatisiert in der eigenen Anlage in St. Gallen produzieren zu können. Bisher fertigen viele Golfmarken ihre Schläger mit billiger Arbeitskraft in Taiwan. Vor Nachahmern sollen drei Patente schützen.

Zur Gelassenheit der Unternehmer dürfte aber auch beitragen, dass sie keinen Bankkredit

zurückzahlen müssen. Das Gros der Investitionen in Höhe von «mehreren Millionen Franken» stammt aus Eigenkapital. Roger Stadler ist der Enkel des Gründers der Rheintaler Schraubenherstellerin SFS, die pro Jahr mehr als 2 Mrd. Fr. Umsatz macht. «Andere haben zehn Ferraris in der Garage, Roger hat eben sein Golfprojekt», sagt der Geschäftsführer Lendemann.

Unsere Kundenbeziehungen dauern rund 40 Jahre. Deshalb handeln wir nachhaltig und langfristig.

Eine Bank wie die Schweiz

ubs.com/wie-die-schweiz