

NACHRICHTEN

WEIHNACHTSMUSIK

Verdi will geringere Lautstärke in Geschäften

Im laufenden Einkaufsruhel will die Gewerkschaft Verdi die Verkäufer vor zu lauter Dauerbeschallung mit weihnachtlicher Musik schützen. In den Geschäften müssten die Endlosschleifen von „Jingle Bells“, „Oh, du Fröhliche“, „Last Christmas“ und „Stille Nacht“ auf ein „erträgliches Maß“ reduziert werden, forderte die Gewerkschaft. Sie wies auf einschlägige Arbeitsplatzvorschriften hin, nach denen der Lärm in den Geschäften 70 Dezibel (dB) nicht überschreiten darf. Wird Musik gespielt, dürfe dies das Maximum von 64 Dezibel nicht überschreiten. Das entspreche einem Fernseher in Zimmerlautstärke. (dpa)

DARMSTADT

Außergerichtliche Einigung auf Fahrverbote

Die Deutsche Umwelthilfe (DUH) hat sich im Streit um Diesel-Fahrverbote erstmals mit einer Landesregierung außergerichtlich geeinigt. Die DUH und der ökologische Verkehrsclub Deutschland (VCD) verständigten sich mit der hessischen Landesregierung auf Diesel-Fahrverbote für zwei Straßen in Darmstadt, um den europäischen Grenzwert für Stickstoffdioxid (NO₂) zu erreichen. Das teilten die DUH, der VCD und die Landesregierung mit. Die Fahrverbote sollen laut DUH und VCD ab 1. Juni 2019 gelten. Sie gelten für Diesel-Fahrzeuge bis Euronorm 5 und Benziner bis Euronorm 2. (dpa)

FLUGREISEN

Zahl der Beschwerden nimmt deutlich zu

Bei der Schlichtungsstelle für den öffentlichen Personenverkehr (SÖP) ist die Zahl der Beschwerden über Flugreisen in diesem Jahr stark gestiegen. Bis Anfang Dezember waren es mehr als 26 000 Schlichtungsfälle, die bearbeitet wurden. Hinzu kamen 3000 Anträge, die Bahnreisen betrafen, wie aus einer Übersicht hervorgeht. Insgesamt erwarte die Schlichtungsstelle 32 000 Schlichtungsanträge, doppelt so viele wie im Vorjahr, hieß es. (dpa)

IT-DIENSTLEISTER

Bechtle setzt sich ehrgeizige Ziele

Der IT-Dienstleister Bechtle will seinen Umsatz in den nächsten zwölf Jahren mehr als verdoppeln. Das Unternehmen will 2030 Erlöse von 10 Milliarden Euro erwirtschaften, wie Bechtle mitteilte. 2017 waren es 3,6 Milliarden Euro – in den ersten neun Monaten dieses Jahres kam Bechtle nach dem Kauf des französischen IT-Anbieters Inmac Wstore auf knapp 3 Milliarden. (dpa)

Die Tiefschnee-Pioniere

- Eine Konstanzener Firma baut Ski für Extremsportler
- Know-how auch bei Branchengrößen gefragt

VON WALTHER ROSENBERGER

Konstanz - Manchmal entsteht Fortschritt aus unendlichen Qualen. Im Falle von Werner Früh und Rainer Nootz bestanden die Qualen darin, sich mit viel zu schweren Ski unter den Füßen erst stundenlang einen Berg hinauf zu arbeiten und ihn dann fluchend, weil immer wieder im Tiefschnee versinkend, hinunter zu gurken. „Irgendwann hatten wir es satt“, sagt Rainer Nootz. „Wir wollten endlich funktionale Tourenski bauen, die gut im Aufstieg sind und beim Abfahren richtig Spaß machen.“

In den 90er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts gab es so etwas noch nicht. Das Jahrzehnt war skitechnisch gesehen von gediegener Langeweile geprägt. Talwärts bewegte man sich auf ebenso langen wie kerzengerade geschnittenen Brettern, die elegantes Wedeln einer ebenso kleinen wie sportlichen Elite von Könnern vorbehalten. Abseits der geplanten Pisten, wo sich Früh und Nootz damals im Tiefschnee bewegten, waren die langen Latten für Otto Normalverbraucher nahezu unfahrbar. Einzig das immer populärer werdende Snowboard kam mit dem rauen Terrain zurecht. Warum also nicht die Vorzüge des Snowboards auf die Ski übertragen? fragten sich die beiden Wintersportverrückten aus Konstanz am Bodensee, und begannen in der heimischen Werkstatt mit ihrer Arbeit.

Heute ist daraus Powder-Equipment geworden – der wohl einzige badische Skishersteller, der seine Bretter komplett selbst entwickelt und testet. „Eine mittlere dreistellige Zahl“ Paar Tourenski pro Jahr entsteht in der Manufaktur in einem Konstanzener Industriegebiet, zu Preisen zwischen 800 und 900 Euro. Ein Touren-Set mit Steigfell und Bindung gibt es ab gut 1000 Euro. Haupt-Abnehmer sind Spezialisten wie Berg- und Skiführer. Sie schätzen die Latten als „verlässliche Arbeitsge-

räte“, sagt Nootz. Auch einige der ganz großen Namen der Alpin-Szene haben die Konstanzener in ihrer Kundenkartei. Der Schwarzwälder Extrembergsteiger Robert Jasper schwört ebenso auf Powder-Equipment wie der Südtiroler Hanspeter Eisendle, der schon mit Reinhold Messner oder Hans Kammerlander schwierigste Routen auf den höchsten Bergen der Welt eröffnete.

Das Know-how für derartiges Sportgerät haben sich die beiden Firmengründer über Jahre aufgebaut. Der gelernte Zimmermann Früh begann schon Anfang der 1980er eigene Snowboards herzustellen und in seinem Konstanzener Skater-Laden zu vertreiben. Die Boards waren so gut, dass wenig später renommierte Wintersportfirmen anklopften. Bald baute Früh Prototypen für Kult-Marken wie Elfigen oder Nitro und werkelte an einem Ski für Erbacher, damals eine der bekanntesten deutschen Skifirmen. Irgendwann stieß Nootz dazu, der kurz zuvor seinen Job als Unternehmensberater in der Schweiz gekündigt hatte, und man konzentrierte sich auf hochwertige Tourenski.



„Bergführer nutzen unsere Ski als verlässliche Arbeitsgeräte.“

Rainer Nootz, Co-Chef vom Konstanzener Skishersteller Powder-Equipment

Dass Kleinfirmen Marken wie Völkl, Atomic, Fischer, Head oder K2 Konkurrenz machen, ist eigentlich nicht neu. Wie viele davon es in Deutschland gibt, ist indes nirgends vollständig erfasst. Beim Deutschen Skiverband (DSV) weiß man von „einigen Unternehmen in Bayern“. Auch im Schwarzwald gäbe es wohl hie und da einen Betrieb, sagt DSV-Sprecher Andreas König. Die Webseite Exoticskis.com listet weltweit immerhin 439 Bretterbauer auf, 26 davon in Deutschland. Nicht alle davon allerdings bauen Ski, die sich mit den Produkten der großen Hersteller messen lassen können. Die meisten Kleinfirmen hätten sich eine Nische gesucht, sagt König. Manche böten Skibau-

Kurse für jedermann an, andere vertrieben Öko-Ski, wieder andere veredelten die Ski großer Hersteller nur optisch.

Powder-Equipment sieht sich als eine Art Ingenieurbüro, das „Leichtigkeit, Stabilität und Sportlichkeit“ zu Hauptkriterien der Entwicklungsarbeit bei Tourenski erkoren hat. Alle Ski haben einen Holzkern, der von Aramidfasern (Kevlar) und Karbon ummantelt wird. „Je nachdem wie man den Materialmix abstimmt, kann man die Fahreigenschaften des Skis verändern“, sagt Früh. Breite Tiefschneelatten hat Powder-Equipment ebenso im Programm wie pistenorientierte Ski, die an Race-Carver erinnern. Ab nächster Saison wird auch ein noch mal leichter und gleichzeitig sehr robuster Tourenski zu haben sein.

Ski aus Kevlar und Karbon

Es vielen anderen Herstellern gleichzutun und immer weiter wachsen will Powder-Equipment nicht. „Wir fühlen uns mit einer Jahresproduktion von einigen Hundert Stück wohl“, sagt Co-Chef Früh, der auch schon mal Surfbretter gebaut hat. „Der Massenmarkt ist nichts für uns.“ Die Produktion hat man seit einiger Zeit an einen Lohnhersteller aus Polen ausgelagert, der auch für die Großen der Branche Ski herstellt. „Wir wollen uns aufs Entwickeln und Testen konzentrieren“, sagt Nootz. Dafür stünde man auch noch regelmäßig in der Werkstatt.

Wer Powder-Equipment-Ski im Sportladen nebenan sucht, wird meist enttäuscht. Die Latten sind im Internet über die firmeneigene Webseite erhältlich und liegen bei rund 15 Alpin-Sportläden im Alpenraum in den Auslagen. Das war's. Der Rest läuft über Mund-zu-Mund-Propaganda in der Bergführer- und Alpin-Szene, wie Nootz es ausdrückt. Bei gemeinsamen Touren in den Alpen würden die Modelle verfeinert. Zumindest, wenn der Klimawandel nicht dazwischen kommt. Den letzten Skitest im Sommer 2018 habe man von einem österreichischen Gletscher in eine Skihalle im Ruhrgebiet verlegen müssen, sagt der 44-Jährige. In Österreich gab es keinen Schnee mehr.

SK Wie wird eigentlich ein Snowboard gebaut? Eine Video-Anleitung: www.sk.de/9987822

Die Welt der Bretter

In Deutschland werden jährlich rund 300 000 Paar Ski verkauft. Damit entfallen auf die Bundesrepublik rund ein Zehntel der globalen Verkäufe von rund 3,2 Millionen Paar pro Jahr. Immer mehr Ski werden heutzutage aber direkt im Skigebiet ausgeliehen. Nicht zuletzt deswegen sinken die Verkäufe. Einige große Skishersteller sind noch im Alpenraum ansässig. So produziert Völkl seine Top-Modelle noch in Straubing, Head hat sein Produktionswerk in Kennelbach in Vorarlberg. Um die Verkäufe stabil zu halten hat die Branche China als Wachstumsmarkt erkoren. Viele Ski werden dort auch schon produziert. (wro)



Werner Früh, Co-Chef der Konstanzener Firma Powder-Equipment, baut in der firmeneigenen Werkstatt einen Snowboard-Prototypen. Das Board ist eine Spezialanfertigung für eine Kundin. Meist baut die Firma Tourenski für anspruchsvolle Geher. BILDER: KIPAR, POWDER-EQUIPMENT



Ton im Tarifkonflikt bei der Bahn wird wieder rauer

Nach der EVG lässt jetzt auch die Lokführergewerkschaft die Muskeln spielen. Streiks drohen vorerst aber wohl nicht

VON BERND ROEDER, DPA

Eisenach/Berlin - Im Tarifkonflikt bei der Deutschen Bahn zeichnet sich weiter keine Lösung ab. Die Verhandlungen mit der Eisenbahn- und Verkehrsgewerkschaft (EVG) in Berlin gingen gestern weiter. Vorerst deutete nichts auf eine rasche Einigung hin. Bei der Gewerkschaft Deutscher Lokomotivführer (GDL) wird inzwischen ein Schlichtungsverfahren für möglich gehalten. Die Konkurrenz zwischen beiden Gewerkschaften erschwert eine Einigung.

Der GDL-Vorsitzende Claus Weselsky drohte damit, die Lokführer könnten darauf bestehen, ihre vielen Überstunden abzubauen. Wenn dann die Auswirkungen mit einem Streik vergleichbar wären, sei das nicht Schuld der GDL, fügte er hinzu. Bereits vor einer Woche hatte der GDL-Chef als mögliche Aktionsform skizziert, „plötzlich könnte dem gesamten Zuggpersonal einfallen, dass es tarifvertraglich zu keinerlei Überstunden verpflichtet ist.“

Denn streiken kann zurzeit nur die EVG. Sie hat das am Montag mit einem vierstündigen Ausstand getan, der bundesweit große Teile des Zugverkehrs lahmlegte. Die GDL darf nach geltender Vereinbarung erst nach dem Ende einer Schlichtung zum Streik aufrufen. „Wir lassen derzeit offen, ob die GDL die Schlichtung anruft“, sagte Weselsky in

Eisenach. Nach dem 2015 vereinbarten Verfahren können GDL und Bahn die Schlichtung einvernehmlich einleiten oder eine Seite, wenn sie zuvor die Verhandlungen für gescheitert erklärt hat. Bis zum Ende des Schlichtungsverfahrens gilt ein Streikverbot.

In Eisenach hatten GDL und Bahn drei Tage lang vergeblich nach einem Tarifkompromiss gesucht. Ein Abschluss mit der Bahn sei nun nur noch mit einem besseren Angebot möglich, machte Weselsky deutlich.

Die Gewerkschaften hatten zum Auftakt vor zwei Monaten 7,5 Prozent mehr Geld gefordert, die GDL für 24 Monate, die EVG nannte damals keine Wunschlaufzeit. Vor dem EVG-Warnstreik hatte die Bahn eine Einkommenserhöhung in zwei Stufen angeboten: 2,5 Prozent ab März 2019 und weitere 2,6



GDL-Chef Claus Weselsky. BILD: DPA

Prozent ab Januar 2020, dazu eine Einmalzahlung von 500 Euro, bei einer Vertragslaufzeit von 29 Monaten. Das neue Bahn-Angebot vom Mittwoch sah laut Weselsky in der ersten Stufe ein Lohnplus von 3,2 Prozent vor – jedoch bei ei-

ner Laufzeit von 34 Monaten. Je länger die Laufzeit eines Vertrages ist, desto geringer fällt die effektive Lohnerhöhung auf ein Jahr gesehen aus. Weselsky lehnte das neue Tarifangebot zunächst ab, akzeptierte es dann aber und lehnte es schließlich wieder ab. Als Grund gab er an, dass die Bahn nicht bereit gewesen sei, den eigentlich mit der GDL bereits ausverhandelten Tarifvertrag in Eisenach zu unterschreiben.

Die besondere Schwierigkeit der Tarifverhandlungen bei der Bahn besteht darin, dass der Konzern mit beiden rivalisierenden Gewerkschaften wie bisher widerspruchsfreie Verträge abschließen will. Damit werden alle Mitarbeiter jeweils einer Berufsgruppe gleich behandelt, egal ob sie der GDL, der EVG oder keiner Gewerkschaft angehören.