

Wirtschaft

Marcel Brunner (46) gehört zu den Snowboard-Pionieren: «Nur cool zu sein, bringt die Firma nicht weiter.»

Bretter vom Brunner aus Bubikon

Nevin Galmarini über Marcel Brunner



«Bei Oxess kann ich direkt mit dem Mann reden, der mein Brett konzipiert und baut. Er kann das Gleiche wie grosse Hersteller, aber schneller und flexibler. Das ist für mich als Athlet extrem wertvoll.» ●

Nevin Galmarini (28) gewann an den Olympischen Spielen in Sotschi 2014 die Silbermedaille im Parallel-Riesenslalom der Snowboarder.

Vom Zürcher Oberland aus liefert Marcel Brunner Snowboards und Ski bis nach Kanada und Südkorea.

VON GABI SCHWEGLER (TEXT) UND SABINE WUNDERLIN (FOTO)

Sie waren die Rebellen auf der Piste: Marcel Brunner (46) gehörte zu den wenigen, die Anfang der 90er-Jahre schon mit

einem Snowboard unterwegs waren. Zusammen mit einem Kollegen baute der gelernte Schreiner ein erstes Brett. «Das sah zwar gut aus, war aber zum Fahren nicht gerade das Wahre», sagt Brunner, **der damals hauptberuflich Designermöbel schreinerte** und nebenbei die Firma Oxess gründete.

Er wechselte 1998 in den Formel-1-Rennstall von Sauber in Hinwil ZH, wo er oft mit Karbonfasern arbeitete. Mit dem gleichen Material lamierte er in den freien Stunden Boards – und verkaufte sie an Freunde und Bekannte.

Alles änderte sich 2009, als der Österreicher Markus Schairer (28)

an der Weltmeisterschaft in Südkorea auf einem Oxess-Board die Goldmedaille im Snowboardcross gewann. **«Da explodierte das Geschäft»**, sagt Brunner, der seinen sicheren Job bei Sauber noch im gleichen Jahr aufgab.

Heute baut er in Bubikon ZH mit vier Mitarbeitenden rund 600 Boards und 100 Ski pro Jahr. In der Werkstatt hantierten schon Informatiker, Automechaniker und aktuell eine Schneiderin. **«Den Job kann man nicht lernen, handwerkliches Geschick reicht»**, sagt Brunner, der nicht dem Snowboardfreak mit Wollmütze und strähnigen Haaren entspricht. «Nur cool zu

sein, bringt die Firma nicht weiter. Wir müssen zuverlässig arbeiten.»

Jedes Board, jeder Ski ist eine Einzelanfertigung. 80 Prozent davon verkauft er ins Ausland, die meisten an Athleten aus den USA, Kanada und Frankreich. Und an Privatkunden in Japan und Südkorea. **Ein Brett für Hobbysportler kostet 1600 Franken.** «Wie andere Kleinunternehmen spüren wir den starken Franken, klar», sagt Brunner. «Aber eine Auslagerung ins Ausland kommt nicht in Frage. Dass unsere Kunden und Athleten zu uns in die Werkstatt kommen und ihr Board oder ihre Ski bestellen können, ist der Kern unseres Erfolgs.» ●