

DIE SAISON 2018

SO STEuern CHRISTOPH FOKKEN UND CARSTEN GUTGESELL DIE SPIDERKITES-SCHMIEDE

TEXT: Jens Baxmeier

FOTOS: Jens Baxmeier, Spiderkites, Norder Kaffee

Kaffeisieren – gehört zum Tagesablauf des Gründers und Chefkonstruktors. So ist das im beschaulichen Städtchen Norden unweit der ostfriesischen Nordseeküste, wo Christoph Fokken sein Atelier hat. Kompagnon Carsten Gutgesell kommt aus der Hansestadt Hamburg und stellt die kaufmännischen Weichen des Unternehmens. Beide treffe ich in der Norder Kaffeemanufaktur zu einem ausgiebigen Gespräch.

Im Jahr 2006 kam Spiderkites als Premiummarke in den Handel, erfahre ich auf meine erste Frage. Gerade hatte sich Fokken selbstständig gemacht, um eigene Ideen umzusetzen und bei verschiedenen Herstellern zu lizenzieren. „Einige waren aus kaufmännischer Sicht nicht attraktiv“, erklärt er, „aber sie waren spannend und ich wollte die Drachen realisieren.“ So entstand auch der Kirk, ein Kampfdrachen mit Bezug zum Buch und späteren Film Drachenläufer (The Kite Runner), dessen Verkauf im ersten Jahr vierstellige Zahlen schrieb und der bis heute angeboten wird. Weitere Modelle mit hochwertigen Materialien machten das Angebot rund. Aber es gab auch bewusst immer wieder Drachen, die von der Marktakzeptanz her ein Experiment waren, man denke etwa an die vierleinige Smithi oder die Mono. Die Lycos kam von der Szene in den Markt, als die Speedkiter sich formierten und die Frage aufkam, was mit Matten alles möglich wäre. „Hier bieten wir über den Shop auch Custom-Versionen an, mit edlem Tuch und per Colorizer selbst

erstellter Farbgebung“, so Gutgesell, „dadurch ergibt sich ein sehr direkter Kontakt, und den schätzen die Kunden auch.“

Zusammentreffen

Begegnet sind sich die beiden im Hause Wolkenstürmer, wo Carsten als Marketingstrategie tätig wurde und Christoph seine Designs vorstellte. So flogen sie im Jahr 2008 gemeinsam zur KTAI (Messe der Kite Trade Organization) in die USA. Für Carsten waren die Drachen seine persönliche Initialzündung: „Weg vom langweiligen Job zu einem Produkt, hinter dem ich stehe und das Freude bringt“, sprüht es aus ihm heraus und er ergänzt: „Früher vom Surfen kannte man den Satz „life is a beach“, und dieses Gefühl zieht sich durch bis zu den sehr angenehmen Menschen, die man trifft. Die ganz simplen Sachen habe ich immer dabei – Kinderdrachen, eine Matte. Sie liegen im Kofferraum und wenn ich mit der

Die Inhaber von Spiderkites: Christoph Fokken (links) und Carsten Gutgesell (rechts)





Carsten Gutgesell und sein Espresso – Genuss als Ausgleich zur vielen Arbeit

Familie Zeit am Strand verbringe, gehört das einfach dazu.“ Christoph hat bereits im Jahr 1991 beruflich mit dem Drachenbau angefangen und erklärt: „Heute sind die Anforderungen und auch die Möglichkeiten anders. Wir machen Spiderkites gerade massentauglich, gehen dafür aber auch neue Wege mit eigenen Ladengeschäften. Der Kontakt mit den Urlaubern im eigenen Shop



Frisch geröstete Bohnen: Ein Luxus, den es in Norden direkt um die Ecke gibt

in Norddeich hat mir dieses Jahr besonders viel Spaß gemacht, denn genau dort passiert der Drachenhandel. Die Leute sind entspannt und glücklich, wenn sie einen gut funktionierenden Drachen erhalten. Kinder kommen von der Wiese zurück und erzählen, wie toll ihr Drachenflugtag war. Für mich gibt es kaum etwas Befriedigenderes als dieses Lächeln im Gesicht.“ Als Konstrukteur

DER KAFFEE

Da die Spiderkiter die persönliche Atmosphäre beim Kaffeehaus ein paar Häuser weiter die Straße entlang so schätzen, kam auch ich in den Genuss der leckeren Spezialitäten. Eigentümer Michael Oster betont: „Wir sind eine Rösterei mit Café-Betrieb“, und stellt dabei fest, dass wir gerade zum 3-jährigen Geschäftsjubiläum im Haus sind. Aus Liebe zum Kaffee und da sie selber den Unterschied zwischen Privatröstern und dem Industrieprodukt schätzen, mündete für das Besitzer-Paar die Begeisterung in einer Ausbildung zum Kaffeesommelier mit IHK-Abschluß. Das Norder Kaffeehaus bedeutete für Michael und Petra einen kompletten Neustart – raus aus ihren bisherigen Berufen hin zu dem, was sie begeistert. Eine Parallele zu Christoph und Carsten – und vielleicht liegt hier auch der Grundstein für das Wohlbefinden beim Besuch in der Norder Doornkaatstraße. Dort kann man aus 6 Espressoröstungen und 12 Filterkaffees auswählen und findet sicher seinen persönlichen Favoriten in der Zubereitung. Wem der Kaffee ausgegangen ist, der kann nachbestellen – die Osters kennen alle Kunden vom persönlichen Besuch und der kommunikative Kontakt bedeutet ihnen viel.



Ein vertrautes Verhältnis: die Kaffee-Osters und der Fokken mit dem Drachen

gehören für ihn ständiges Testen und Trimmen zum Alltag. Doch nach Feierabend macht er gerne mit seiner Partnerin Picknick auf der Drachenwiese, oder sie fahren im Juni gemeinsam nach Fanø, treten vom Drachengeschehen etwas zurück und atmen durch.

Und 2018?

Das Angebot rund machen, dazu gehören neue Stab-Lenkdrachen und zusätzlich zu den Amigos an Schlaufen die Mattenversionen an der Bar, wie die Amigo DC und der vierleinige Trainer Skipper. Die neuen, liebevoll gestalteten Kinderdrachen sind ein wichtiges Thema, so Carsten: „Das sieht eben nicht nach Drogeriemarkt aus. Bei den Designs unserer Grafikerin sieht man, dass sie mit Herz und Liebe gemacht sind.“ Christoph ergänzt: „Hier haben wir mit Paul Pilot eine kleine Untermarke kreiert“, und führt fort: „Die Marktbedeutung der Trickdrachen oberhalb des Tomboy ist leider eher zu vernachlässigen. Dennoch bringen wir hier für 2018 schöne, neue Modelle. Das ist schon eher Leidenschaft“, und dann schmunzelt er: „Zum Picknick kommt auch schon mal einer mit.“ Neben dem in der letzten Ausgabe

angekündigten Maraca Light wird es auch eine streng limitierte und in Europa gebaute neue Version des Abraxas von Paul May geben. Dazu Christoph: „Ich war im Herbst bei ihm in Franken und zu meinem Erstaunen war Pauls Hauswiese noch ziemlich gut besucht. Das hat mir ein bisschen Hoffnung gemacht. Es gibt noch ein paar Spots, wo sich Trickflieger regelmäßig treffen.“

Die Shops

Zusätzlich zum Laden in Norddeich hat Spiderkites nun auch in Hamburg und in Cuxhaven eigene Geschäfte eröffnet. Hierzu erklärt Carsten: „Neben dem tollen Kunden-Feedback in Norddeich haben wir so von der eigenen Entwicklung bis in den Einzelhandel unsere Produkte am Start; sind so an Locations präsent, die bisher nicht versorgt waren, aber an die wir glauben, und nutzen dort das Potenzial des Marktes. Je nachdem wird es neben Drachen auch andere passende Produkte zu kaufen geben, um eben breiter aufgestellt zu sein. Beispielsweise haben wir auch eine eigene Taschenserie herausgebracht.“ Neben den Spiderbags in zwei Größen gibt es bereits weitere Entwicklungen. Hier sollen natürlich auch andere Zielgruppen



Die Ausstattung des Kaffeehauses signalisiert Qualität



Kaffee und Milch erobern auch Drachenfliegerherzen



Eigens von Petra Oster kreiert: süße Leckereien



Christoph und Carsten schmieden ambitionierte Pläne

„Eine Parallele zu Christoph und Carsten: Ein Neustart – raus aus ihren bisherigen Berufen hin zu dem, was sie begeistert.“



Konstrukteur Christoph fliegt den sportlichen Duke



Links: Der Check von Material und Bauausführung in der Serie ist Chefsache

Rechts: Vorserienexemplar des neuen Soulmate



Solch coole Bags sind die verlässlichen Begleiter von Spiderkites

als Drachenflieger angesprochen werden. Zudem ist man so unabhängig vom Saisongeschäft, das durch die Drachen stark geprägt ist.

Vertrieb

Beim Weg der Spiderkites-Produkte zum Kunden spricht Carsten von Multi-Channel: „Wir haben den eigenen lokalen Einzelhandel entdeckt, den Onlinehandel entdeckt und es

gibt eben auch noch den Großhandel, der die bestehenden Shops versorgt.“ „Diese Einzelhändler in Deutschland“, so Christoph, „werden ab sofort von Elliot beliefert. Dort nutzen wir die Großhandelslogistik, um uns zu entlasten. Marketingmaßnahmen wie einen eigenen Katalog, Anzeigen oder Social-Media-Aktivitäten werden wir natürlich weiterhin selbst übernehmen.“



Kinderleicht im Haifischbecken? Mit dem Mekki schon. Die Kinderdrachen tragen das Paul-Pilot-Signet