

## «Der Porsche unter den Skis»

**Als Aldo Kuonen vor 16 Jahren beschloss seinen eigenen Ski zu bauen, meinten seine Freunde und Kollegen: «Du spinnst wohl, dieses Risiko einzugehen». Aldo Kuonen liess sich nicht beirren, der Pionier in ihm war stärker.**

Mit Akribie für Details machte er sich dahinter «den besten Ski der Welt zu entwickeln». Er war sich sicher, dass das möglich ist, solange genügend Geld, Investitions- und Risikobereitschaft sowie Leidenschaft dahinter stehen. Und diejenigen, die AK Skis fahren geben ihm Recht. Der gebürtige Walliser brachte dafür ein riesiges Know-how aus dem Skisport mit. Bei Rossignol war er verantwortlich für den Rennservice und bei Atomic Verkaufs- und Marketingleiter.

Er pflegte persönliche Kontakte zu Fahrern wie Daniel Mahrer oder Michela Figini. In St. Moritz, seiner zweiten Heimat, erwarb er das Skilehrerpatent und unterrichtete prominente Schüler wie beispielsweise Karim Aga Khan. Kuonen war ein Lebemensch. Er liebte das Leben, seine Familie und schnelle Autos. Als er dieses Jahr im Juni viel zu früh mit nur 60 Jahren an einem Hirntumor starb, hinterliess er seinen Kindern Francesca (28) und Marco (26) ein grosses Erbe. Im Geschäftsneubau in Stansstad sind die bildhübsche Drittplazierte der Miss Schweiz Wahlen 2004 und ihr nicht minder attraktiver Bruder mit viel Engagement und Herzblut dabei, das Vermächtnis ihres Vaters in seinem Sinne weiterzuführen.

Unterstützung erhalten sie dabei von ihrer Mutter Hillary, einer gebürtigen Engländerin. Sie ist für die Administration im Hause Kuonen zuständig. Zusammen mit den AK-Kunden (das Kürzel steht für Aldo Kuonen), sind Francesca, Marco und Hillary zu einer Grossfamilie zusammengewachsen. Ganz im Sinne ihres Vaters und Ehemanns Aldo. Wir haben mit Francesca und Marco Kuonen gesprochen.

**Marco Kuonen: Fans behaupten, dass ihre AK Skis nicht zu toppen sind. Was machen Sie besser als andere Skifirmen?**

**Marco Kuonen:** Der entscheidende Aspekt ist das Material. Die Top-Skis anderer Skifirmen sind bestimmt auch gut, bei unseren Skis machen die vertikal laminierten Schweizer Holzlamellen, die sich über die gesamte Länge des Skis ziehen und die visco-elastische Gummischicht



Francesca und Marco Kuonen mit den neuesten AK Ski-Modellen.

in der Sandwich-Konstruktion den entscheidenden Unterschied aus. Dank der Torsions-Schicht unten am Ski, wird er extrem griffig, und die Gummischicht auf der Oberfläche dämpft Vibrationen. Schläge werden dadurch vermieden und der Ski fährt extrem ruhig. Der AK Ski ist ein Rennski für jedermann.

**Wie viele Skis produzieren Sie im Jahr?**

**Francesca Kuonen:** Rund 2000 bis 2500 Renn- und Tourenskis. Aufgrund der limitierten Stückzahl müssen wir nicht am Material sparen. Das würde ganz anders aussehen, wenn wir 400 000 Skis produzieren würden.

**Ihr Vater sagte, als er anfang Skis zu bauen, dass nur das Beste gut genug sei. Was heisst das konkret?**

**Marco Kuonen:** Unser Vater verfügte nicht nur über ein riesiges Know-how, er hatte auch ein extrem gutes «Gschpüri». Wenn einer die Bedürfnisse der Skifahrer kannte, war er es. Spannung, Torsion oder Schonung der Gelenke, als ehemaliger Skirennfahrer kannte er sich damit aus. Er war ein Pionier, der an sich selber die höchsten Ansprüche stellte. Seine Analysen brachten ihn auf die Idee, Belag und Oberfläche mit dem gleichen Material auszustatten.

Das schwarze Design (gibt es teilweise auch in Weiss) verleiht dem AK-Ski einen edlen Touch. Und die individuellen Plaketten personalisieren sie. Unser Vater setzte aus-

schliesslich auf Mund-zu-Mund Propaganda. Werbung hat er nie gemacht.

**Sie beide haben nach seinem Tod kein leichtes Erbe übernommen.**

**Francesca Kuonen:** Wir kennen es nicht anders, sind mit Rossignol und Atomic aufgewachsen. Als unser Vater vor 16 Jahren mit 44 anfang, seine eigenen Skis zu bauen, haben wir uns jeweils Namen für sie ausgedacht. Sie heissen zum Beispiel «Black Legend», «Pro», oder «Super Light».

**Marco Kuonen:** Unser Vater mochte es schlicht. Er vertrat die Meinung, das Produkt müsse funktionieren. «Es muss verheben», hat er immer zu uns gesagt. Die Nähe zum Kunden war für ihn das Wichtigste. Meine Schwester und ich haben dieses Credo übernommen und liefern unserer Schweizer Kundschaft die Skis jeweils eigenhändig aus.

**Was haben Sie beide gelernt?**

**Marco Kuonen:** Ich habe das KV absolviert und Francesca die Handelsschule. Wir haben beide, bevor wir in die Firma meines Vaters eintraten, in anderen Betrieben gearbeitet. Mein Vater wollte, dass wir unsere eigenen Erfahrungen machen. Seit sechs Jahren bin ich bei AK Ski und habe in dieser Zeit enorm viel von meinem Vater profitiert. Wir waren fast jeden Tag gemeinsam unterwegs. Was ich von ihm gelernt habe, kann man sich in keiner Schule oder Universität aneignen. Er war ein Unternehmer, Pionier und Menschenfreund.

**War er als Mensch ebenso klar und strukturiert wie seine Skis?**

**Francesca Kuonen:** (Lacht) Überhaupt nicht, er war der grösste Chaot, den man sich vorstellen kann. Er war ein Künstler, ein Macher. Er konnte die Menschen begeistern, machte keine Unterschiede. Er war ganz einfach der Beste. Als er begann, seine eigenen Ski zu bauen, konnte das niemand verstehen. Das war ihm egal. Er hat sein Ding durchgezogen. Die Natur und die Berge waren sein Leben, hier holte er sich seine Kraft und Inspiration.

**Er muss enorm stolz auf sie beide gewesen sein.**

**Francesca Kuonen:** Ja, das war er. Er hat zum Beispiel jedes Jahr von mir Fotos gemacht und sie dann an seine Kunden verschickt. Als mein Bruder in seine Fussstapfen trat und in St. Moritz das Skilehrerpatent erwarb und damit bei seinen prominenten Schülern der beste Markenbotschafter für AK-Skis wurde, hat ihm das sehr gefallen. Klasse und Ästhetik waren für unseren Vater sehr wichtig. Das hat sich auch in unserem Haus und Garten manifestiert. Er war glücklich, dass das Nachfolgerproblem gelöst war und er sich wieder vermehrt seinen alten Porsches widmen konnte.

**Francesca, Sie waren im Jahr 2000 Vize-Juniorenmeisterin im Rudern.**

**Rudern Sie immer noch?**

**Francesca Kuonen:** Nein, ich habe damit aufgehört, weil es zu zeitaufwendig ist. Ich fahre aber leidenschaftlich gerne Ski. Ich habe gros-

ses Vertrauen in unsere AK. Man kann auf ihnen sowohl gemütlich als auch rennmässig unterwegs sein.

**Gibt es Parallelen zwischen den beiden Sportarten?**

**Francesca Kuonen:** Ja, durchaus. Man spürt die Beine, kommt an sein Limit.

**Spüren Sie die schwächelnde Wirtschaft?**

**Marco Kuonen:** Natürlich geht die Wirtschaftskrise nicht völlig an uns vorbei. Skifahren hatte früher einen ganz anderen Stellenwert. Man verfolgte – anders als heute – jedes Skirennen am Fernseher. Schulen gehen nicht an den Skitag, sondern ins Alpamare. Skiferien sind teuer, vor allem für Familien mit einem mittleren Einkommen. Skis werden nicht mehr so oft gekauft, sondern am Ferienort gemietet. Unser Vater legte Wert darauf, dass pro Ort nur ein Geschäft exklusiv seine AK anbietet. Er wollte damit die Exklusivität wahren und gleichzeitig einen Preiskampf vermeiden. Deswegen verkaufen wir unsere Ski auch nicht übers Internet. Die Kunden sollen sich im Geschäft orientieren und gleichzeitig eine umfassende Beratung erhalten.

**Wer sind Ihre Kunden?**

**Francesca Kuonen:** Querbeet, vom einfachen Bauern bis hin zum Top-Banker. Wir verkaufen unsere Ski hauptsächlich in der Schweiz. Vereinzelt auch in Deutschland, Österreich, Spanien und Frankreich. Es gibt nur wenige Geschäfte im Unterland, die AK Ski anbieten. Unser Vater vertrat nämlich die Meinung, dass der Kunde den Ski unmittelbar nach dem Kauf auch fahren sollte.

**Was ist der exklusivste und teuerste Ski, den Sie jemals verkauft haben?**

**Marco Kuonen:** Das war in St. Moritz. Ein Geschäftsmann aus Usbekistan kam in den Laden und sagte, er wolle für 10 000 Franken Ski kaufen. Er war bereit, 6000 Franken für seinen Ski und 4000 Franken für den seiner Frau auszugeben. Wir haben zwei Unikate mit Karboneinlagen angefertigt. Modelle mit 18 Karat-Gold-Plaketten in kyrillischer Schrift. Der Mann war so begeistert, dass er nach ein paar Wochen drei weitere Paare für Kollegen nachbestellt hat.

Interview: Jeannette Voltz