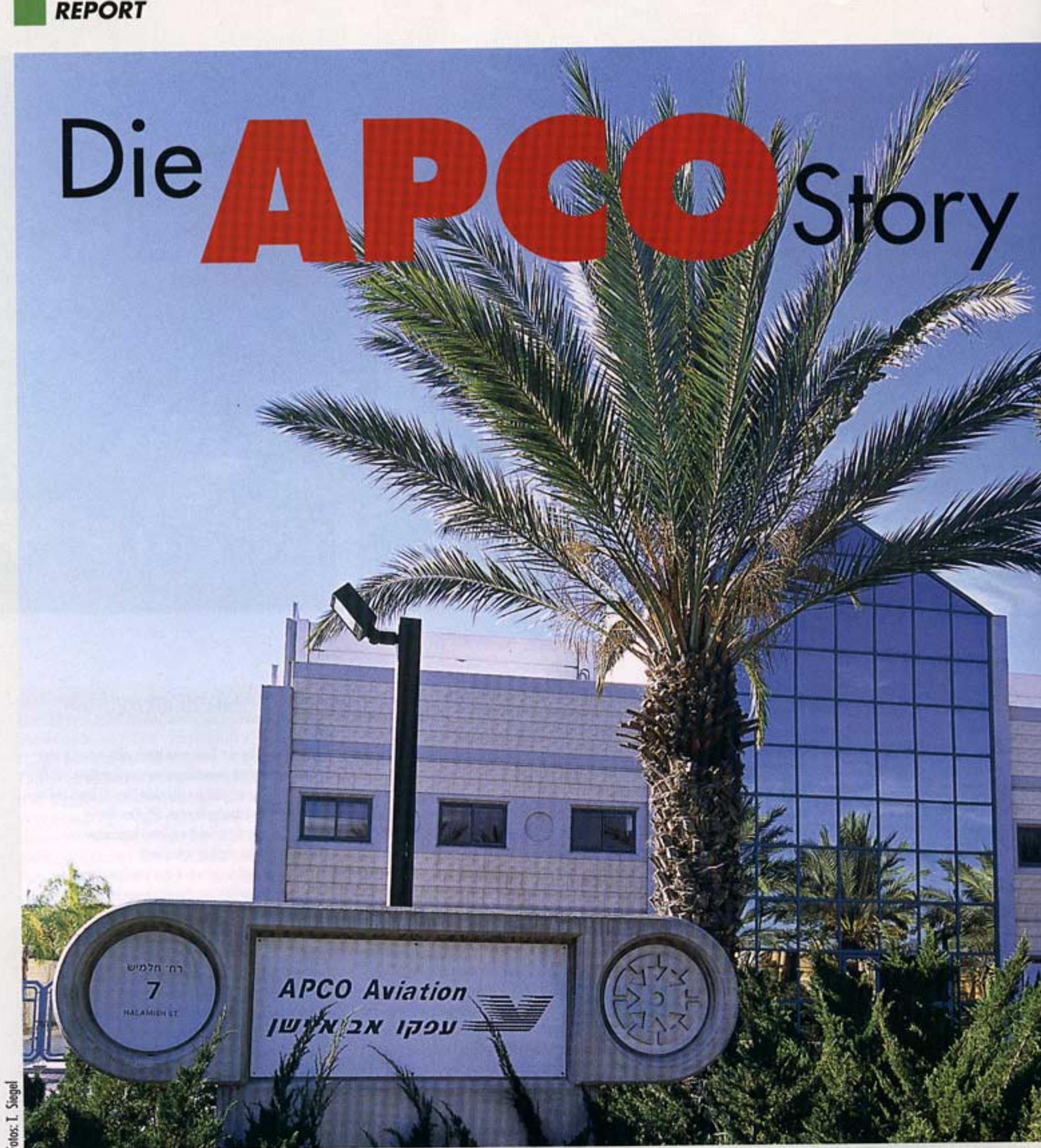


Die APCO Story



Fotos: T. Siegel

Seit mehr als 30 Jahren ist Anatoly Cohn mit der Entwicklung von Flugsportgeräten vertraut. 30 Jahre, in denen der gebürtige Russe viel erlebt und die Geschichte des Drachen- und

Gleitschirmsports entscheidend mitgestaltet hat. Ein Besuch in seiner Wahlheimat Israel wird damit auch eine Zeitreise zu den Anfängen des Drachen- und Gleitschirmfliegens

Anatolys Geschichte beginnt in einer Zeit, in der der Kalte Krieg noch bittere Realität ist und das »Vol Libre« noch genauso unvorstellbar wie der Fall des Eisernen Vorhangs. »1971 wurde ich aus Russland ausgewiesen. Nachdem bereits drei meiner Freunde das Land verlassen mussten, war ich nun an der Reihe. Als Techniker hatten wir die Idee, Drachen und auch Trikes zu bauen. Für die damalige Regierung ein Affront, und so wurde uns kurzer Hand unterstellt, dass wir mit unseren Konstruktionen Fluchtversuche in den Iran unterstützen wollen.« Im gleichen Jahr muss Anatoly Russland verlassen und wird nach Israel ins Exil verbannt. »Ich war 22, konnte kein Hebräisch, aber eine Sache motivierte mich gleich: die wunderschönen Frauen –, und ich konnte nicht mit ihnen reden!« Das Erlernen der hebräischen Sprache wird verständlicherweise schneller als bei einem Volkshochschulkurs vorangetrieben, und neben dem Erfolg bei Frauen stellt sich auch beruflicher Fortschritt ein. Als Ingenieur findet Anatoly eine Anstellung bei einem Zulieferer für Flugzeugteile, arbeitet dort mit in der Entwicklung, und eigentlich sah es aus, als würde sein Leben von da an in »normalen« Bahnen verlaufen.

Agur – der erste Erfolg

Doch die Vergangenheit holt Anatoly ein. Einer seiner früheren Freunde, mit denen er in Russland die ersten Drachen entworfen hatte, überredet ihn, professionell in den Drachenbau einzusteigen. Anatoly kündigt seine Anstellung und muss diesen Schritt wenig später bitter bereuen. »Am liebsten hätte ich meinem Freund ein Trapezrohr über den Schädel gezogen. Nach nur einem Jahr hatte ich keinen Cent mehr in der Tasche!« Mit 24 vor die Existenzlosigkeit gestellt, beschließt er, wieder an die Uni zu gehen. Neben dem Besuch von Vorlesungen kann er als Assistent acht Stunden die Woche arbeiten. Das Geld reicht zum Überleben und vor allem findet er Zeit, weiter an seinen Drachenflug-Ideen zu arbeiten. Unterstützung erhält er auch in einem Kibbuz (hebräische Bezeichnung für eine kollektive Siedlung, die auf den Prinzipien gegenseitiger Hilfe und sozialer Gerechtigkeit beruht), in das er 1976 aufgenommen wird. Dort findet er den erforderlichen Rahmen sowie eine gute Infrastruktur, die für den Drachenbau notwendig ist und entwickelt seine ersten Modelle: die Serie Agur 1–5. Die Verbindung hält lange und erst 1979 verlässt Anatoly die Uni, drei Jahre später auch den Kibbuz.

Die Gründung von APCO

Anatoly möchte auf eigenen Füßen stehen, lernt seine Frau kennen, heiratet sie und verbringt ein halbes Jahr in den USA. »Nach



Made in Israel: Die Firma Apco vertreibt ihre Gleitschirme und Zubehör-Produkte weltweit in 40 Ländern

dem Aufenthalt in den Staaten dachte ich, dass die Zukunft des Flugsports bei den Trikes liegt. Ich konzentrierte mich mehr auf den Trikebau und die Drachen verloren an Bedeutung. Doch in den folgenden Jahren zeigte sich, dass diese Einschätzung nicht ganz richtig war und meine Händler sorgten dafür, dass ich für sie wieder vermehrt Drachen entwickelte.« Neben Drachen und Trikes produziert Anatoly auch Rettungsgeräte, die ihm dazu verhelfen sollten, mit dem Gleitschirmsport in Kontakt zu kommen. 1986 erhält er eine Anfrage von seinem Drachenimporteur René Coulon aus Frankreich (heute Herausgeber des Magazins »Vol Libre«). Ailes de K-Boss Kalbermatten war auf der Suche nach neuen Produktionsmöglichkeiten für den rasant wachsenden Gleitschirmmarkt und René hatte die Idee, dass Anatoly diese Schirme produzieren und von Israel direkt nach Frankreich schicken sollte. Die Fertigung war Dank der Erfahrung aus dem Drachen- und Rettungsgerätebau schnell aufgebaut und kurze Zeit später verließen die ersten Ailes de K-Schirme die Produktion in Israel.

Anatoly erkennt die Zeichen der Zeit und sieht, dass hier eine neue und entscheidende Entwicklung stattfindet. Zudem drängen ihn seine Drachenhändler, auf den rasant wachsenden Markt zu reagieren und Gleitschirme unter dem Namen APCO anzubieten. Auf Anweisung des Firmenbosses beginnen die Testpiloten daher, sich mit der Materie des

Gleitschirmfliegens zu beschäftigen. Keine einfache Aufgabe, wenn man bedenkt, dass sich zu diesem Zeitpunkt die Entwicklung in den Alpen abspielt und es nur wenige Informationen über die neue Art des Fliegens gibt. Doch das Engagement sollte sich bald auszahlen und die Struktur von Anatolys Firma grundlegend verändern.

Die Anfangsjahre von APCO

Anatolys weitere Erzählung klingt wie ein Auszug aus der Entwicklungsgeschichte des Gleitschirmfliegens. Projekte, Visionen, Partnerschaften und Freunde aus den Pionierzeiten unseres Sports werden lebendig. Einige davon gibt es heute noch, andere sind bereits Geschichte. Viele Namen und Firmen fallen. Mir fällt es schwer, alle einzuordnen. Madreiter – ja, den kenne ich. Dann wird es wieder knifflig und bei den Wegbereitern des Drachenfliegens muss ich passen. Die Namen könnten auch auf der Anwesenheitsliste des Gremiums für Dosenpfand stehen. Auf vertrautem Terrain geht es dann bei der Auflistung der ersten Gleitschirmmodelle weiter. Mit dem Caddy feiert Anatoly sein Konstruktionsdebüt, Feinschliff und letzte Trimmung erhält der Schirm noch von Hans Madreiter. Die ersten vollständigen Eigenentwicklungen und den Grundstein für den späteren Erfolg von APCO bilden die Schirme Hilite und Speed Star. Während die Entwicklung schnell ►

voranläuft, gibt es bei der Vermarktung zu Beginn eine Fehleinschätzung: »Damals dachte ich, Gleitschirmfliegen müsste vor allem auf dem US-Markt einen Boom auslösen: 290 Millionen Einwohner, die viel Geld für ihre Freizeit ausgeben und Spaß an verrückten Dingen haben ... Aber in den USA gibt es mehr verurteilte Mörder als Gleitschirmpiloten!« Interessanter Vergleich! Also zurück nach Europa, wo das Fliegen populärer als Morden ist. In »good old Europe« findet Anatoly seine Kundschaft. Zumindest in den Ländern, in denen das DHV-Gütesiegel eine untergeordnete Rolle spielt. »Die Zulassungs- und Testkriterien waren damals nur auf Deutsch erhältlich. Außerdem waren unsere französischen Kontakte sehr gut, so dass wir mehr mit der ACPUL-Prüfstelle zusammenarbeiteten. Für uns gab es keinen Grund, viel Geld für beide Prüfverfahren auszugeben.« Auch ohne DHV-Gütesiegel finden die APCO-Schirme ihre Kundschaft, der Absatz steigt und parallel dazu läuft 1994 der letzte Drachen vom Band. Die Flugsportart, die Anatoly einst dazu verholpen hatte, seinen Traum vom Fliegen zu verwirklichen, ist nicht mehr lukrativ. Heute ist dieser Teil der Firmengeschichte auf zehn Quadratmetern mit reichlich Wüstenstaub bedeckt –, im hinteren Teil des Lagers und im Büro erinnern noch ein paar vergilbte Bilder an die Anfänge von APCO.

Der Weg zum Erfolg

Dank des gestiegenen Umsatzes mit Gleitschirmen kann Anatoly 1997 sein neues Werk in Caesarea eröffnen. 15 Kilometer nördlich von Netanya wird die Produktion weiter ausgebaut. Neben Gleitschirmen und Rettungsgeräten etabliert APCO eine Gurtzeugproduktion sowie eine umfassende Zubehörserie, vom Helm bis zum Overall.



Um die Abläufe ständig überwachen und flexibel reagieren zu können, bleibt die Apco-Produktion in Israel

»Ein komplettes Paket anbieten zu können, ist meiner Meinung nach ein Grund des Erfolgs von APCO. Händler müssen nicht lange suchen, bei mir bekommen sie alles und dementsprechend kann man auch die Preise für sie interessanter gestalten.«

Bei hohen Stückzahlen und der umfangreichen Bandbreite der Produkte, wäre es da nicht sinnvoller – wie es viele andere Gleitschirmfirmen tun –, die Produktion nach Asien oder Osteuropa zu verlagern? »Natürlich wäre es günstiger, in solchen Ländern produzieren zu lassen. Der Mindestlohn beträgt in Israel ungefähr 700 Euro im Monat und liegt damit deutlich höher als in Asien oder Osteuropa. Aber es gibt mittlerweile auch sehr viel Gründe, weiter in Israel zu pro-

duzieren. Wir können exakt auf die Marktbefürfnisse reagieren, die Produktion entsprechend gestalten, sind flexibel und können den Ablauf ständig überwachen. Außerdem entfallen natürlich die Margen, die Firmen wie Aeroman oder Sky Sport Lanka aufschlagen. Da die meisten Materialproduzenten zudem in Europa sitzen, sind die Versandkosten wesentlich geringer. Ich glaube, dass sich langfristig Firmen durchsetzen werden, die über eine eigene Produktion verfügen.«

Einen eigenen Schirm nie geflogen!

Eigene Entwicklung und Produktion, mehr als 30 Jahre Erfahrung im Flugsport, 360 Flugtage im Jahr – es stellt sich die Frage, warum APCO-Schirme auf dem deutschsprachigen Markt kaum zu finden sind. »Wie gesagt: Zu Beginn gab es die Zulassungsunterlagen nur auf Deutsch. So entwickelten wir die Schirme nach unseren Vorstellungen und in Rücksprache mit den Testpiloten. Da Flugtests außerdem immer subjektiv sind, konnten wir uns unter den Testmanövern und deren Bewertung seitens des DHV wenig vorstellen. Aber auf dem deutschen Markt führt kein Weg am DHV-Gütesiegel vorbei. 1998 haben wir mit dem Sierra und Santana die ersten Schirme durchs DHV-Gütesiegel gebracht, doch da war der Markt schon fest im Griff der in Deutschland ansässigen Firmen. Wir möchten in naher Zukunft die Kommunikation mit dem DHV verbessern und uns um den deutschsprachigen Markt verstärkt bemühen.« Nachvollziehbar, denn eines haben viele Piloten in Deutschland mit Anatoly gemeinsam: Sie sind – genau wie er – noch nie einen seiner Schirme geflogen.

Torsten Siegel



1997 erweiterte Anatoly Cohn (sitzend) seine Produktion und eröffnete ein neues Werk. Als Grund für seinen Erfolg nennt der Firmenchef unter anderem das allumfassende Sortiment, das Apco anbietet: Händler bekommen neben Gleitschirmen und Gurtzeugen jegliches Zubehör