

Karrieren

Interview mit Ron van der Hoff

Ron van der Hoff begann 1986 mit dem Bogensport, schoss von 2001 bis 2009 im niederländischen Nationalteam und nahm 2004 an den Olympischen Spielen in Athen teil. Der 33-Jährige ist Geschäftsinhaber der Firma ArrowSocx und vertreibt seine beliebten Arrow Wraps inzwischen in 51 Ländern. Ron trainiert das niederländische Juniorenteam in der Archery Academy und begleitet Athleten mit einem speziellen Ernährungsprogramm.

Hallo Ron, Du hast customadewraps.com gegründet. Wie kam es dazu und was ist die Idee dahinter?

customadewraps.com ist Teil von Socx Arrow Wraps. Socx habe ich als erste Firma gegründet. Warum, nun, sagen wir mal, ich habe einfach Möglichkeiten gesehen und erkannt. Ein guter Freund von mir hat sich immer aus Vinyl Stücke ausgeschnitten und als Wraps genutzt. Einfach nur damit es besser aussieht, als Dekoration eben. Zu der Zeit habe ich an einem Werkzeug gearbeitet – ich komme eigentlich aus dem Ingenieursbereich – mit dem es einfach sein sollte, Spinwings im richtigen Winkel auf Schäften mit unterschiedlichem Durchmesser anzubringen. Als ich nun die Wraps sah, kam ich auf die Idee die beiden Produkte zu kombinieren. Herausgekommen sind Wraps mit vorgedruckten Führungslinien für die Spinwings. Meine ersten Tests habe ich zusammen mit einer örtlichen Druckerei gemacht. Mit den ersten Designs und Materialien fertigte ich die ersten Wraps für meinen damaligen Sponsor. JVD ist einer der großen Händler und war von der Idee angetan und nahm die Wraps ins Programm auf. Damit war der erste Deal getan.

Okay, zu Anfang war das mehr Spaß, irgendwie eine Herausforderung und ich konnte alles in meiner Freizeit erledigen.

Dann habe ich in Maschinen und Materialien investiert und mich um eine Produktionsstätte gekümmert. Im ersten Jahr habe ich nach Abzug aller Kosten etwa 50,00 Euro verdient (lacht). Sah noch nicht nach dem perfekten Geschäft aus.

Wann hast Du Deine Firma gegründet?

Ron: Mit Socx habe ich vor sechs Jahren begonnen. Mit Socx haben wir Standard-Wraps im Dutzend an Bogensporthändler verkauft. Irgendwann kam mir dann die Idee, die Wraps individualisiert anzubieten, eben custom made.

Meine guten Kontakte zu den Pfeilherstellern gaben mir die Möglichkeit die allermeisten Durchmesser in unsere Datenbank aufzunehmen. Jede Saison kommen neue hinzu. Wir entwickelten verschiedene Designs und alles läuft auf unserer Website zusammen, wo unsere Kunden ihr Design auswählen und individualisieren können. Die Wraps werden dann für jeden im Set produziert. Anfangs waren die Site und die Produktpalette sehr überschaulich, aber mittlerweile bin ich stolz auf unser Angebot, die Website und die Technik, die dahinter steckt.

Deine Website gibt es in vielen Sprachen perfekt übersetzt, die Firma scheint ja mächtig zu wachsen. Kunden weltweit in 51 Ländern, Designs entwickeln, produzieren und verschicken, all das lässt sich doch nicht mehr als One-Man-Show bewältigen. Wer unterstützt Dich, wie groß ist Customadewraps heute?

Wir investieren viel in die guten Übersetzungen der Website, das ist für uns guter Service am Kunden. Außerdem macht es mehr Spaß einzukaufen, wenn man eine Website einfach gut versteht. Die Übersetzungen haben wir in den Ländern von „Native-Speakers“ erstellen lassen. Das

Karrieren im Bogensport! Es gibt sie wirklich, die Karrieren im Bogensport. Manch ein Sportler wird Trainer, Bogensporthändler oder Hersteller von Bögen oder Zubehör. Wir werden in Zukunft immer wieder Karrieren vorstellen, die sich Bogensportler erfolgreich aufgebaut haben. Den Anfang machen wir mit einem ehemaligen Top-Recurve-Schützen aus den Niederlanden, Ron van der Hoff.