

„Bei uns bewegt sich was“

Eine Firma in Bewegung – so ließe sich der Modellbaugroßhändler Jamara aus dem schwäbischen Aichstetten am besten auf den Punkt bringen. Doch nicht nur das Produktsortiment bestehend aus ferngesteuerten Spielwaren und Modellbauartikeln ist damit gemeint. Beim Besuch vor Ort wird schnell klar: Hier bewegt sich noch einiges mehr – sogar die Werbung.

Modellbaufreunden und Liebhabern von ferngesteuerten Spielwaren dürfte der Name Jamara bekannt sein. Das ist auch nicht weiter verwunderlich, behauptet sich das schwäbische Familienunternehmen doch bereits seit 1973 erfolgreich am Markt und hält von Autos über Trucks bis hin zu Helikoptern, Flugzeugen, Baggern und Schiffen eine reiche Aus-



wahl an ferngesteuerten Produkten für Junge und Junggebliebene bereit. „Unser Sortiment umfasst alles, was ferngesteuert Spaß macht“, bringt Firmengründer und Inhaber Erich Natterer das Angebot präzise auf den Punkt. Vor-

knapp 40 Jahren legte er mit der Eröffnung eines kleinen im Elternhaus ansässigen Modellbaufachgeschäfts den Grundstein für den Konzern, dessen Name an eine ehemalige spanische Formel 1-Rennstrecke angelehnt ist. Während sein Bruder Otto im Jahr 1985 die Einzelhandelspartie der Firma übernahm, begann Erich Natterer die Marke Jamara im Großhandel zu etablieren. Und das mit Erfolg: Auf den ersten Verkaufsschlager – Moosgummireifen für ferngesteuerte Glattbahnrennautos – folgten bald weitere und heute zählt das Allgäuer Unternehmen zu den größten Modellbaugroßhändlern Europas. Neben den Außendienstmitarbeitern in aller Welt, sorgen allein 120 Angestellte am Hauptsitz in Aichstetten dafür, dass dies weiterhin so bleibt.

Kleine Idee ganz groß

Im Jahr 2011 bietet Jamara rund 10.000 verschiedene Artikel an, darunter auch alle erdenklichen Ersatzteile für die gesamte Fahr- und Fluggeräteflotte. Das Sortiment deckt dabei nicht mehr nur den professionellen Modellbaubereich ab, auch im Spielwarenhandel sind die ferngesteuerten Produkte inzwischen zu finden. „Meine Vision war

es, genau die Nische zwischen Modellbau und Spielwaren zu bedienen, d.h. qualitativ hochwertige Modellbauartikel als günstige Spielwaren anzubieten – mit sämtlichen benötigten Ersatzteilen und vollem Service“, erläutert Erich Natterer diesen bedeutenden Schritt. Der Unternehmer konnte seine Idee, Profimodellbauprodukte nicht nur zu vereinfachen sondern auch zu verkleinern und somit für die breite Masse zugänglich zu machen, in die Realität umsetzen und war damit ein Wegbereiter auf diesem Gebiet. Neben weiteren Innovationen führte die Miniaturisierung der Technik dazu, dass heute viele Modelle sofort einsatzbereit sind – im Fachjargon auch „out of the box“ genannt. Ohne besondere Vorkenntnisse und komplizierten Bauaufwand kann der Verbraucher sein Lieblingsspielzeug gleich nach dem Auspacken starten.

Wertvolle Werbeträger

Damit der Spaß an dem Gerät außerdem lange vorhält, legt man bei Jamara höchsten Wert auf beste Qualität. Die Waren werden unter strengen europäischen Auflagen in Asien produziert und später in Deutschland geprüft und



zertifiziert. „Jamara steht für Qualität“, betont auch Marketingleiter Sascha Riethbaum, „und wir bieten noch eine Besonderheit: all unsere Autos sind offiziell lizenziert und somit bis ins kleinste Detail originalgetreu nachgebaut.“ So lassen nicht nur die Felgen des VW-Golf GTI sondern beispielsweise auch die Innenausstattung des BMW X6 oder die Karosserie des Hummer H2 das Herz eines manchen Autofans höher schlagen. „Unsere Autos sind auch als Werbemittel sehr begehrt“, erklärt Sascha Riethbaum weiter. Aufgrund ihrer Detailtreue sind die Fahrzeuge nicht nur echte Hingucker und somit ganz besonders wertvolle Werbeträger, sie bieten sich auch ideal für diejenigen Unternehmen als Werbemittel an, deren eigene Produkte wie beispielsweise Reifen oder Felgen in den Autos verbaut sind. Doch neben den lizenzierten Fahrzeugen kann Jamara auch sämtliche andere Artikel des großen Sortiments in einen Werbeträger verwandeln. Dabei umfasst das Werbemittelangebot nicht nur den Spielwarenbereich, sondern auch reine Modellbauartikel wie beispielsweise Akkus oder Regler. Laut Sascha Riethbaum sind solche Produkte ideale Träger für die Werbebotschaft von beispielsweise Modellbauhändlern, die mit ih-



Der Jamara-Firmensitz in Aichstetten

liefern auch schon ab kleinster Auflage von acht oder zehn Stück – und das zu günstigen Preisen“, betonen Sascha Riethbaum und Erich Natterer mehr als einmal und weisen ausdrücklich darauf hin, dass selbst kleinere Firmen gerne mit ihren Wünschen und Vorstellungen an Jamara herantreten können.

teil der Artikel liegt als Rohling auf Lager – entweder in der 3.000 m² großen Halle direkt am Firmensitz in Aichstetten oder in einem der insgesamt 6.000 m² großen Außenlager – und steht somit sofort zur individuellen Gestaltung zur Verfügung. In traditioneller Handarbeit wird dieser Rohling mit



Bewegende Produkte sorgen für Bewegung in der Kundenbindung

rem Logo auf einem der bei ihnen vertriebenen Waren das Kundenvertrauen stärken können.

Kleine Stückzahl kein Problem

Die Türen des Familienunternehmens stehen jedem offen, der eines der Jamara-Produkte als Werbeträger nutzen möchte. „Wir

Eine eigens eingerichtete Werbemittelabteilung kümmert sich dort um jedes Anliegen individuell und erarbeitet innerhalb von rund zwei Wochen ein spezielles Angebot in Form eines Produktmusters. Dafür durchforsten die Mitarbeiter das gesamte Sortiment, um für jeden Kunden den einen, perfekt passenden Werbeträger zu finden. Ein Groß-

dem zuvor am Computer und danach mit einem Spezialdrucker erstellten Design beklebt oder in einem ganz neuen Verfahren direkt bedruckt. Der besondere Clou: selbst die Batterien legt Jamara dem Werbeträger bei, und auch diese können das Logo des Werbekunden tragen. „Wir sind absolut flexibel und finden für jeden Kunden die



Ein starkes Team: Waltraud Natterer, Erich Natterer, Julia Just (geb. Natterer), Manuel Natterer

perfekte Lösung – entweder nach seinen eigenen Vorgaben oder aber wir unterbreiten Vorschläge, von denen wir meinen, dass sie exakt auf den Kunden passen“, so Erich Natterer.

Exklusivität durch Bewegung

Besonders stolz ist man bei Jamara darauf, dass sich die angebotenen Werbeträger deutlich von Anderen abheben. Da sich die Produkte fahren oder fliegen lassen, bietet das Allgäuer Unternehmen die Möglichkeit einer besonderen, bewegenden Werbung. Für Erich Natterer ist ein solches Werbemittel beispielsweise

auf Messen ein ideales Instrument, um die Aufmerksamkeit der Besucher auf sich zu lenken. Und in diesem Zusammenhang spielt der Firmeninhaber nicht nur auf die lizenzierten Autos oder die angebotenen Trucks an – die beide in der Vergangenheit schon von vielen Kunden aus ganz Europa als Träger ihrer Werbebotschaft gewählt wurden – sondern insbesondere auf die Flugzeuge oder Hubschrauber des Sortiments. Als Beispiel nennt er den kleinen Helikopter „Speedy“, den er sogleich gekonnt durch den Raum steuert. „Wer diesen Hubschrauber an seinem Messestand fliegen lässt, macht auf sich aufmerksam. Der bewegt seinen eigenen Namen – und das ist doch mal etwas anderes als Süßigkeiten zu verteilen.“ Mit einer Höhe von gerade mal 85 mm und einem Gewicht von 26 g wirkt das kleine Fluggerät äußerst filigran und beinahe zerbrechlich. Doch zum Beweis, dass genau das Gegenteil der Fall ist und der Helikopter so manchen Aufprall problemlos übersteht, haut Erich Natterer ihn mit voller Wucht auf den Tisch. „Der hält so einiges aus – das muss er!“ Einerseits, da Flugunfälle nicht nur im Kinderzimmer auf der Tagesordnung stehen und die Flugfreude nicht bereits nach einem Unfall getrübt sein darf. Andererseits, weil die Funktionalität des Werbeträgers laut Sascha Riethbaum nicht auf Jamara sondern auf den damit werbenden Kunden zurückfällt. „Das Risiko, dass unsere Produkte ein schlechtes Bild auf unsere Kunden werfen, gehen wir auf keinen Fall ein. Wir bieten nur qualitativ hochwertige und langle-



bige Werbemittel an.“ Falls aber doch einmal etwas kaputt gehen sollte, bietet Jamara den passenden Ersatz. Der Marketingleiter erklärt weiter: „Wir wissen um die Wertigkeit, die unsere Werbemittel beim Kunden besitzen, und bieten deshalb Ersatzteile zu jedem einzelnen Produkt.“ Selbst die vermeintliche Sorge, die Fernsteuerung sei möglicherweise für einen



Laien zu schwer zu bedienen, schlägt Erich Natterer sofort in den Wind: „Unsere Produkte kann wirklich jeder steuern!“

Die Zukunft an Bord

Bei Jamara bewegen sich jedoch nicht nur die Produkte, auch das Unternehmen selbst macht große Schritte in Richtung Zukunft und hat auf der diesjährigen Spielwarenmesse – auf der es bereits seit 1978 vertreten ist – mit einer neuen Autoserie für Furore gesorgt, die voll und ganz auf erneuerbare Energien setzt. So werden die kleinen Fahrzeuge der Ecological-Reihe nicht wie sonst üblich mit Batterien, sondern mit Wasserstoff-, Solar- oder Windenergie betrieben. Dafür ist im Lieferumfang dieser futuristisch anmutenden Ecoracer eine Ladestation enthalten, die je nach Wahl entweder mit einer Photovoltaikzelle, einem Windrad oder einer Brennstoffzelle verbunden ist. Während bei den Sets Ecological Solar und Ecological Wind das Auto mit Sonnenkraft bzw. künstlichem Licht oder mit Windkraft aufgeladen wird, spaltet die Brennstoffzelle im Set Ecological Water einfaches Leitungswasser in Sauerstoff und Wasserstoff. Der Wasserstoff wird dann in Strom umgewandelt und an die verbundene Ladestation weitergeleitet, die wiederum innerhalb von fünf bis zehn Minuten den Akku des Ecoracer auflädt. Danach steht dem ferngesteuerten Fahrspaß für lange Zeit nichts mehr im Wege. „Mit diesen innovativen und doch preisgünstigen Sets möchten wir

genau die Kunden erreichen, die sich als Werbemittelträger die Technik von Übermorgen wünschen“, erklärt Erich Natterer.

Bestens gewappnet für die EM

Jamara denkt auch an die nahe Zukunft und hat für die im nächsten Jahr anstehende Fußballeuropameisterschaft bereits einiges in petto. Zum Einen dürfte der Q-Ball das Interesse der Werbemittelkunden wecken: ein winziges Auto ist hier in einem Fußball versteckt, der – sobald man das Mini Car herausnimmt – zur Fernsteuerung mutiert und das Auto fahren lässt. Ein weiteres Highlight bietet das schwäbische Familienunternehmen mit dem ferngesteuerten Fußballschuh Kick It. Dank des mitgelieferten Balls und Tors können Fußballfreunde hier richtig bolzen – smarte Hackentricks oder gewiefte Schüsse über den Spann inklusive. Da der Schuh in verschiedenen Farben und Frequenzen angeboten wird, ist es auch ohne weiteres möglich, dass mehrere Spieler gegeneinander antreten und ein spannendes Match ausfechten.

Den Mitarbeitern von Jamara scheinen die Ideen für innovative Neuheiten nicht auszugehen, sei es hinsichtlich der Produkte oder aber deren Nutzung. Doch welche Vision auch immer Gestalt annehmen mag, etwas wird sich niemals ändern. Die ferngesteuerten Modellbauartikel und Spielwaren haben stets eines gemeinsam: sie bringen jede Menge Spaß – und Bewegung. ■

Tanja Renner



Dieser fahrende Werbeträger wird sogar mit individualisierbaren Batterien geliefert