

h|a|n|d|e|L

MIZU

„Es wird immer
einen Markt für
Zubehör geben“

Fotos: MIZU

■ Auch wenn der Firmenname ein bisschen so klingt, als entstamme er der japanischen Mythologie – MIZU ist ein urschwäbisches Unternehmen, angesiedelt in Hilzingen nahe Konstanz am Bodensee und damit in einer Region, die vieles zugleich ist: Hochtechnologie-Gebiet mit unzähligen namhaften Industrieunternehmen, Bilderbuchlandschaft und Erholungsregion für jährlich Abertausende von Touristen. Michael Zupritt (Foto o.) – seine Initialen bilden den Firmennamen MIZU – hat seinen Betrieb vor mehr als einem Vierteljahrhundert als Garagen-Startup gegründet. Heute agiert das Unternehmen als innovativer Mittelständler und renommierter Teileentwickler für den Motorrad- und Marinebereich, vor kurzem wurde eine neue Produktionshalle mit 350 Quadratmetern Fläche in Betrieb genommen, ein moderner Maschinenpark stellt die Produktion sicher. Wir haben anlässlich dieser sichtbaren Expansion beim Inhaber nachgefragt, was MIZU ausmacht und auf welche Perspektiven das Unternehmen blickt.

Mizu ist seit langem am Netz, das Unternehmen hat sich längst einen Namen gemacht. Wo lag der Zündfunke für die Firmengründung?

MIZU gibt es jetzt seit 30 Jahren. Gegründet 1986/87, kam der Zündfunke durch die eigene Leidenschaft am Motorradfahren. Meine ganze Familie ist mit dem Zweirad unterwegs. Mein Antrieb war es immer, den Raum intensiv zu nutzen und zu besetzen, den nahezu jedes Motorrad in Sachen Optimierung bietet.

Mizu hat vor kurzem eine neue Entwicklungs- und Produktionshalle in Betrieb genommen. Was waren die Beweggründe für den Erweiterungsbau?

Wir bekennen uns klar zum Standort Deutschland und wollen mit unserem Neubau am Firmensitz dazu beitragen, diesen zu sichern und auszubauen. Zudem können wir mit unserem neuen Entwicklungszentrum schneller auf die stetig steigende Dynamik und Entwicklungsgeschwindigkeit des Marktes reagieren. Bereits heute entwickeln und produzieren wir als Zulieferer von namhaften Unternehmen und möchten diese Kooperationen weiter ausbauen.

Wie gewährleisten Sie, immer am Puls der Zeit zu sein und die Fahrzeugneuheiten immer schnell mit neuen Produkten auszustatten?

Wir pflegen einen sehr guten Kontakt zu unseren Händlern, die Importeure arbeiten ebenfalls eng mit uns zusammen, da sie natürlich auch von unseren Produkten profitieren. Dadurch haben wir eine große Nähe zum Markt aufgebaut und bekommen zudem zeitnah die Fahrzeuge zum Umbau. In unserer neuen Halle werden die Bauteile entwickelt und getestet und durch die Dokumentation nach ISO für eine Zertifizierung bei TÜV und KBA vorbereitet.

Der Zubehörmarkt ist ein hart umkämpftes Terrain. Mit welcher Philosophie begegnen Sie dieser Herausforderung?

Die Kunden möchten heute nicht nur Standard, sie möchten ihr Motorrad vielmehr im Design und in der Handhabung auf sich anpassen. Zudem gilt es, schnell auf Innovationen der Fahrzeughersteller reagieren zu können. Immer etwas schneller sein und vor allem die gefragten Produkte auf den Markt bringen – das ist unser Antrieb. Unser Vorteil ist zweifellos unsere Kerntugend „Made in Germany“,

wir kennen den Markt und wir sind eines der wenigen Unternehmen, die selbst entwickeln und produzieren. Dadurch hat der Kunde einen riesigen Vorteil. Zudem können alle Bauteile, die wir anbieten, auch einzeln bestellt werden, etwa ein Bremshebelversteller, der durch einen Sturz verkratzt wurde. Das spart dem Kunden viel Geld und baut gleichzeitig Vertrauen auf.

Ein wichtiges und aktuelles Thema ist gerade die richtige Produktkennzeichnung. Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Produkte alle nötigen Kennzeichnungen aufweisen?

Da wir zertifiziert sind, sind unsere Produktionsabläufe seit Jahren auf jegliche Anforderungen seitens des Gesetzgebers abgestimmt. Wir haben eine einhundertprozentige Dokumentation, können also für jedes Produkt alles nachvollziehen – von der Materialspezifikation bis hin zum Produktionstag.

Zum Schluss noch eine Frage zur Zukunft des Zweiradhandels. Wie schätzen Sie die Marktentwicklung in den kommenden Jahren ein in Bezug auf die Zubehörspezialisten?

Es wird sicherlich nicht leichter, da die großen Hersteller ihr Zubehör natürlich direkt verkaufen möchten. Aber da sind wir wieder beim Punkt: Jeder Kunde kann selbst entscheiden, wie sein Motorrad funktionieren und aussehen soll. Deswegen wird es immer einen Markt geben. Es muss nur das Preis-/Leistungs-Verhältnis passen.

Vielen Dank für das Gespräch!



Ein Blick in den Erweiterungsbau, mit dem MIZU die Kapazitäten am Standort Hilzingen ausgebaut hat.