

Der Turbo-Gründer

Man muss ihn schon zweimal fragen, um es dann zu glauben: Der Unternehmer aus dem niederbayerischen Landshut ist in der Tat gerade mal 20 Jahre alt und steckt so manchen „etablierten Gründer“ locker in die Tasche. Sein eigenes Label auf den Freizeit-Klamotten ist Kult, die Workshops und Trainings sind ausgebucht, ein Parcours- und Sportpark befindet sich in der Planung. Natürlich Veranlassung für einen Besuch unseres Gründermagazin-Experten Emil Hofmann und ein Gespräch mit Alexander Siemens.

GM: Wenn man Deinen Werdegang bis heute anschaut und weiß, dass Du während Deiner Schulzeit auch mit gesundheitlichen Problemen zu kämpfen hattest, ist das, was wir heute sehen, schier ein Wunder, oder?

Alexander Siemens: So gesehen schon. Ich selbst dachte anfangs natürlich nie, dass ich es so weit schaffe, besonders nach meinem Trauma in der Jugend, als ich gesundheitlich viel gelitten habe. Jedoch habe ich schon immer an das Unmögliche geglaubt, mir ein festes Ziel gesetzt und deshalb auch nie aufgegeben.

GM: Gab es einen besonderen Moment oder ein Erlebnis, das bei Dir die Entscheidung für eine Unternehmensgründung auslöste?

Alexander Siemens: Mich haben die prominenten Sportler aus der Parcours-Szene beeindruckt und hier besonders die, die sich auch ein eigenes erfolgreiches Geschäftsmodell aufgebaut haben. Irgendwann reifte der Entschluss, es einfach selbst zu versuchen. Nach ein paar Ideen zur Umsetzung der ersten Kollektionen kam es plötzlich wirklich zu den ersten zählbaren Erfolgen und viel Zustimmung. Ab dann war ich sozusagen „infiziert“ und ließ meiner Kreativität freien Lauf.

GM: Dein Unternehmen Urban Sports ist ja inzwischen mehrschichtig aufgebaut. Stand die Entwicklung der eigenen Kollektion am Beginn oder der Aufbau eines Sportparks?

Alexander Siemens: Ganz am Anfang ging es erst mal nur um die Bekleidung und das Merch „Urban Sports“. Doch als ich merkte, dass alle meine Ideen rund um die Marke mit einem komplexeren Unternehmen verbunden werden können, kamen Dinge wie zum Beispiel der „Parcourspark Landshut“ dazu.

GM: Deine Marke bzw. das Design ist inzwischen bekannt wie der sprichwörtlich bunte Hund. Auf welche Kanäle setzt Du bei der Vermarktung und beim Vertrieb der Kollektionen?

Alexander Siemens: Meine Kollektionen werden in meinen social Media Accounts veröffentlicht (@teamurbansports / @urbansports-clothing / @Parkourlandshut), unter anderem auch auf meiner Webseite (urban-sports.net). Außerdem wird bei Veranstaltungen in der Umgebung durch kleine Showeinlagen unserer Athleten für Urban Sports geworben.

GM: Nun ist diese Kollektion sozusagen der Imageträger und letztlich momentan auch Deine wichtigste Umsatzquelle. Welche Netzwerke, Workshops und Trainings sollen 2021 und 2022 ausgebaut werden?

Alexander Siemens: Primär soll die sogenannte „Parcours Landshut“-Community und das gemeinsame Trainieren gefördert werden. Dazu gehört das Errichten des Sportparks in Landshut, um viele Bürger an unseren Kursen und Workshops teilnehmen zu lassen und die Gemeinschaft des Urbanen Sports im wahrsten Sinn des Wortes zu unterstützen.

