

Zoom

Podz-Glidz 115 — Alex Höllwarth

Published	2023-08-18
Episode page	https://soundcloud.com/lu-glidz/podz-glidz-115-zoom-alex-hoellwarth
Duration	00:54:51
Speakers	Alex Höllwarth, Lucian Haas
Languages	Deutsch (de) · English (en) · Français (fr)
Audio	0115-zoom-alex-hoellwarth.mp3
Transcription	faster-whisper large-v3, language de
Diarization	pyannote/speaker-diarization-3.1
Translation	gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf
Dictionary	25 correction(s) applied

Contents

Deutsch	2
Show notes	2
Transcript	3
English	17
Show notes	17
Transcript	18
Français	30
Show notes	30
Transcript	31

Deutsch

German · transcribed from the audio by faster-whisper large-v3

Show notes

Mehr als zehn Jahre lang hat Alex Höllwarth Gleitschirme für Skywalk konstruiert. Nun bringt er seine eigene Marke "Zoom" an den Start.

Der Charakter eines Gleitschirms wird vor allem von zwei Personen geprägt: Zum einen vom Konstrukteur, der die Grundausrüstung eines Schirmes festlegt. Zum anderen vom Testpiloten, der vor allem bei der Feinabstimmung des Handlings seine Vorstellungen und Vorlieben mit einbringt.

Der Zillertaler Alex Höllwarth erfüllt beide Rollen in einer Person. Seit 2011 war der heute 41-jährige bei Skywalk angestellt. Dort hatte er großen Einfluss auf die Schirmpalette. Erfolgreiche Modellreihen – von Mescal über Tequila, Chili, Cayenne bis hin zur X-Alps-Serie, mit der Chrigel Maurer 2017 die Redbull X-Alps gewann – trugen bisher seine Handschrift.

Anfang 2023 platzte in der Szene dann eine kleine Newsbombe. Alex Höllwarth hat Skywalk verlassen und bei Hannes Papeshs Firma Phi angeheuert. Allerdings nicht mit dem Ziel, künftig Schirme für Phi zu konstruieren, sondern um unter dem Unternehmensdach von Phi eine weitere, ganz eigene Marke aufzubauen.

Mittlerweile ist auch bekannt: Diese Marke wird „Zoom“ heißen. Beim diesjährigen Coupe Icare im September in St. Hilaire soll sie offiziell vorgestellt werden.

Aus dieser Geschichte ergeben sich natürlich auch vorab schon viele Fragen, wie zum Beispiel: Warum braucht die Gleitschirmwelt überhaupt noch eine neue Marke? Wie fühlt es sich für einen Konstrukteur an, freie Hand zu haben und seine Produkte von Grund auf ganz nach den eigenen Vorlieben zu schneiden? Und was macht den Charakter eines Gleitschirms á la Höllwarth letztendlich aus?

Über all das und noch einiges mehr spreche ich mit Alex Höllwarth in dieser Episode Nr. 115 von Podz-Glidz.

Wenn Du Podz-Glidz und den Blog Lu-Glidz fördern möchtest, so findest Du alle zugehörigen Infos unter:

<https://lu-glidz.blogspot.com/p/fordern.html>

Musik dieser Folge:

Track: Dreamcatcher | Künstler: Onycs

<https://soundcloud.com/onycsmusic>

Creative Commons — Attribution 3.0 Unported — CC BY 3.0

Free Download / Stream: <https://bit.ly/43j8zee>

Über zehn Jahre hat Alex Höllwarth Gleitschirme für Skywalk konstruiert. Nun bringt er seine eigene Marke "Zoom" an den Start.

Aus dieser Geschichte ergeben sich natürlich vorab schon viele Fragen, wie zum Beispiel: Warum braucht die Gleitschirmwelt überhaupt noch eine neue Marke? Wie fühlt es sich für einen Konstrukteur an, freie Hand zu haben und seine Produkte von Grund auf ganz nach den eigenen Vorlieben zu schneiden? Und was macht den Charakter eines Gleitschirms á la Höllwarth letztendlich aus?

Hinweis: Die Website von Zoom Paragliders ist aktuell noch nicht freigeschaltet.

Links:

- Facebook: <https://www.facebook.com/alex.hollwarth>
- Instagram: <https://www.instagram.com/alexhoellwarth/>
- Website: <https://www.zoom-paragliders.com/>
- Facebook: <https://www.facebook.com/zoom.paragliders>
- Instagram: <https://www.instagram.com/zoom.paragliders/>

Quelle: <https://lu-glidz.blogspot.com/2023/08/podz-glidz-115-zoom.html>

Transcript

[00:00:04] **Alex Höllwarth:** Ich meine, im Endeffekt, wenn du für jemanden mit der Arbeit bist, schwingt das ja immer mit, traue ich mich, es selbstständig zu machen, traue ich mir das zu und, und, und. Irgendwann kurz vor dem Winter letzten Jahres habe ich mich dann, man kennt sich ja alle untereinander, den Hannes kenne ich ja schon sehr, sehr lange, wir haben uns auch immer geschätzt und kennen eigentlich gut miteinander. Und dann hat man sich halt kurz vor dem Winter zusammengesetzt und dann hat man halt über das Grundlegende geredet. Und dann sind eigentlich der Hannes und damals der Gosner Christian mit der Idee auf mich zugekommen, ob ich nicht eigene Marken gründen will. Ja, am Anfang war ich ein bisschen skeptisch, aber je mehr ich mir das in meinem Kopf durchgehen habe lassen, umso besser hat mir die Idee gefallen. Man kann halt halt ab und zu seine Handschrift und viele Dinge umsetzen, die sonst im Team entschieden worden sind, kann ich halt jetzt selber dann in meine Richtung umsetzen.

[00:01:07] **Lucian Haas:** Podz-Glidz, der Lu-Glidz-Podcast. Geschichten aus dem Kosmos. Aus dem Kosmos des Gleitschirmfliegens. Heute mit Alex Höllwarth. Und ich bin Lucian Haas.

[00:01:22] Der Charakter eines Gleitschirms wird vor allem von zwei Personen geprägt. Zum einen vom Konstrukteur, der die Grundausrüstung eines Schirmes festlegt. Zum anderen vom Testpiloten, der vor allem bei der Feinabstimmung des Handlings seine Vorstellungen und Vorlieben mit einbringt. Der Zillertaler Alex Höllwarth erfüllt beide Rollen in einer Person. Seit 2011 war der heute einundzwanzigste Gleitschirmflieger. Er wurde als 45-jähriger bei Skywalk angestellt. Dort hatte er großen Einfluss auf die Schirmpalette. Erfolgreiche Modellreihen, von Mezcal über Tequila, Chili Cayenne bis hin zur X-Alps-Serie, mit der Chrigel Maurer 2017 die Red Bull X-Alps gewann, trugen bisher seine Handschrift.

[00:02:05] Anfang 2023 platzte dann in der Szene eine kleine Newsbombe. Alex Höllwarth hat Skywalk verlassen und bei Hannes Papischs Firma FEE angeheuert. Allerdings nicht mit dem Ziel, künftig Schirme für FEE zu konstruieren, sondern um unter dem Unternehmensdach von FEE eine weitere, ganz eigene Marke aufzubauen. Mittlerweile ist auch bekannt, diese Marke wird Zoom heißen. Beim diesjährigen QPK im September in Saint-Hilaire soll sie offiziell vorgestellt werden. Aus dieser Geschichte ergeben sich natürlich auch vorab schon viele Fragen, wie zum Beispiel Warum braucht die Gleitschirmwelt überhaupt noch eine neue Marke? Wie fühlt es sich für einen Konstrukteur an, freie Hand zu haben und seine Produkte von Grund auf ganz nach den eigenen Vorlieben zu schneiden?

[00:02:56] Und was macht den Charakter eines Gleitschirms à la Höllwarth letztendlich aus?

[00:03:03] Über all das und noch einiges mehr spreche ich mit Alex Höllwarth in dieser Episode Nr. 115 von Podz-Glidz.

[00:03:12] Wenn dir der Podcast gefällt, dann unterstütze doch meine Arbeit daran als Förderer. Wie das ganz einfach geht, erfährst du auf meinem Gleitschirm-Blog Lu-Glidz und zwar dort auf der Seite Fördern.

[00:03:30] Alex, viele Profiköche, die haben so ein persönliches Messerset oder eine Lieblingspfanne, die sie immer mitnehmen, egal wo sie arbeiten. Welche Beziehung hast du als Gleitschirmkonstrukteur zu deiner Nähmaschine?

[00:03:44] **Alex Höllwarth:** Naja, leider gar nicht so eine große, weil die ist eigentlich für mich nur ein Gerät, das ich benutze. Aber da habe ich eigentlich nicht wirklich so eine persönliche Beziehung dazu. Sie muss funktionieren, dann bin ich froh. Meistens funktioniert sie dann nicht so, wie man sich das vorstellt, weil man halt doch nicht so regelmäßig

dran näht, sondern nur dann, wenn es brennt und dann kann schon mal vorkommen, dass sie nicht so gut funktioniert. Hast

[00:04:09] **Lucian Haas:** du denn schon mal einen kompletten Schirm selbst genäht?

[00:04:13] **Alex Höllwarth:** Nein, leider noch nicht. Aber da ich öfter in der Produktion bin und ich bin immer wieder erstaunt, wie man das zustande bringt, weil das ist wirklich die Handarbeit und das handwerkliche Geschick. Es ist für mich immer wieder faszinierend, dass man so genau nähen kann.

[00:04:30] **Lucian Haas:** Muss man oder sollte man denn nicht als Konstrukteur eigentlich genauso gut nähen können? Also ist das nicht eine Voraussetzung, dass man sagt, ich weiß, wie das funktioniert und ich kenne die Nähte und weiß dann auch, was ich denen dann anweisen kann, was sie machen sollen?

[00:04:44] **Alex Höllwarth:** Auf jeden Fall. Deswegen ist ja der Bezug oder die Nähe zur Produktion immer wichtig. Aber es ist natürlich so, dass es verschiedene Produktionsstile gibt und das unterscheidet sich halt von Produktion zu Produktion. Also es heißt nicht immer, dass sie alle gleich sind. Systematisch wird es schon immer ziemlich ähnlich sein, aber es ist nicht immer ganz gleich, wie es dann wirklich gefertigt wird. Deswegen, wenn man eine Produktion wechselt, muss man dann immer schauen, wie... Ich sage immer so, man muss die Anwahrersaison so machen, dass er die Produktion umsetzt. Es nützt dir nichts, wenn ich mir das Schönste vorstelle und das kann keiner so produzieren. Kommt das denn

[00:05:26] **Lucian Haas:** schon mal vor, dass du Ideen hast, wo dann die Produktion wirklich sagt, das kann ich gar nicht?

[00:05:31] **Alex Höllwarth:** Das kommt schon öfter vor. Es gibt auch technische Möglichkeiten. Wenn sie gewisse Nähmaschinen nicht besitzen, die das können, dann kann es schon mal vorkommen, dass man wirklich entweder das umstellt oder die Produktion dazu bringt, diese Nähmaschine zu kaufen.

[00:05:48] **Lucian Haas:** Nun näht hauptsächlich die Produktion an. Auch wenn du noch in der Entwicklung bist. Also die näht diese Protos. Aber wie häufig sitzt du selber bei der Entwicklung eines Schirms dann doch noch an der Nähmaschine?

[00:05:59] **Alex Höllwarth:** Ziemlich oft. Aber das sind ja nur mal eine Leine nähen, mal Spannung ab oder Ballooning abnähen, mal Loops rein nähen. Aber das sind ja jetzt nicht große Dinge. Also man näht seltenst einen Außenflügel dran. Das kann man auch immer machen. Aber das sind ja dann... Also komplett einen Schirm zusammennähen. Das habe ich bis jetzt, muss ich ehrlich zugeben, noch nicht gemacht.

[00:06:22] **Lucian Haas:** Wer hat dir das technische Nähen so beigebracht?

[00:06:26] **Alex Höllwarth:** Na, im Endeffekt meine Karriere hat irgendwie bei Skywalk angefangen. Damals der Jürgen Kraus, der ja damals eigentlich mein Lehrmeister wurde, hat mir das so einigermaßen beigebracht oder halt mich dazu gezwungen, dass ich das kann, weil der halt auch immer, dass ein Testpilot auch Leinen nähen kann. Also das sollte jeder können. Du hast

[00:06:48] **Lucian Haas:** angefangen als Testpilot bei Skywalk?

[00:06:50] **Alex Höllwarth:** 2001 ungefähr, Ende 2001 habe ich da als Testpilot angefangen,

[00:06:54] **Lucian Haas:** ja. Und dann musstest du auch ein bisschen nähen können?

[00:06:59] **Alex Höllwarth:** Ja, klar. Du sitzt dann irgendwo, wenn du im Ausland bist, mit einer kleinen Nähmaschine da und wenn ich was ändern will an der Leine oder muss Leinen nähen, so wie es dann öfter war in Monaco, dann sollte man schon was, sollte man schon nähen können, weil sonst sitzt man da und kann dauernd drehen. Das bringt halt auch nichts.

[00:07:17] **Lucian Haas:** Wenn du da jetzt, du sagst gerade Monaco oder egal, man fliegt auf Teneriffa als Testpilot oder sonst was, wenn du da Änderungen an einem Schirm machst, wie erfährt eigentlich am Ende der Konstrukteur, was du dort alles jetzt dran geändert hast? Wird dann der ganze Schirm am Ende nochmal neu vermessen und zu sagen,

okay, das ist jetzt das, was als Ideal quasi so rausgekommen ist, das übertragen wir jetzt wieder in so eine Designsoftware zurück? Oder musst du jeden Schritt, den du machst, akribisch dokumentieren und sagen, okay, Leine A2, zwei Zentimeter gekürzt auf oder was auch immer?

[00:07:50] **Alex Höllwarth:** Also im Endeffekt, jede Änderung wird dokumentiert und dann wieder umgesetzt. Also man hat einen Grundprototypen, an dem ändert man viele oder nicht so viele Dinge, Leinenlängen, Aufringepunkte, Spannungen, Ballooning und natürlich, wenn man es dann in Serie gehen will, muss man die ganzen Änderungen dann wieder ins CAD-Modell übertragen und in die 2D-Patterns übertragen und dann in die Produktion schicken und Anweisungen schreiben.

[00:08:14] **Lucian Haas:** Und diese Übertragung in das CAD und so weiter, basiert das dann wirklich nur auf dem, was du dokumentiert hast damit oder wird letzten Endes der Schirm nochmal vermessen, weil es könnte ja sein, dass sich der beim Fliegen dann auch wieder eine Naht gesetzt hat oder sonstiges alles?

[00:08:30] **Alex Höllwarth:** Auch. Normalerweise, bevor man es zur Zulassung gibt, wird das alles nochmal vermessen, dokumentiert, sodass man einen Ist-Stand im Endeffekt bevor der Aufgabe hat und dann natürlich kommen die Testflüge und dann geht das Prozedere weiter.

[00:08:47] **Lucian Haas:** Erzähl mir nochmal ein bisschen was zu den Anfängen. Du hast jetzt gerade gesagt 2001, das war eher so als Testpilot bei Skywalk selbst. Wie bist du denn dann letzten Endes zum Konstrukteur geworden?

[00:09:01] **Alex Höllwarth:** Ja, ich bin ja dann von Skywalk dann zu Nova gewechselt und da habe ich dann meinen jetzigen Chef oder auch wieder meinen jetzigen Mentor, den Hannes Pappusch, kennengelernt. Ja, am Anfang war ich da auch noch als Testpilot tätig. Und im Laufe der Zeit habe ich dann natürlich in Hannes, habe ich dann einen Blick in die Designsoftware und in seine Arbeitsweise gekriegt. Ja, und das war dann eigentlich so dann der Grundstein für das Ganze. Da habe ich gesehen, ja, irgendwie traue ich mir das zu. Und dann bin ich dann eigentlich, habe die Firma wieder gewechselt und bin dann zu Skywalk gekommen und habe da dann eigentlich als Konstrukteur begonnen.

[00:09:43] **Lucian Haas:** Hast du denn irgendwas mit Luftraumfahrt, Luftraumfahrt, sonstigen Aerodynamik mal studiert? Oder ist das wirklich gewissermaßen learning by doing?

[00:09:54] **Alex Höllwarth:** Auch, ich habe eine technische Schule besucht, eine höhere technische Lehranstalt in Österreich für Wirtschaftsingenieurwesen und Maschinenbau. Aber damit damals schon das Fliegen mehr interessiert hat als die Ausbildung, habe ich die dann irgendwann abgebrochen und bin dann eigentlich als Testpilot direkt. Als Testpilot habe ich dann bei Skywalk begonnen.

[00:10:19] **Lucian Haas:** Aber wenn du jetzt, ich sage jetzt mal diese theoretischen Grundlagen des Fliegens, die Aerodynamik und sowas, nicht wirklich direkt gelernt hast, heißt das eigentlich so, im Grunde könnte jeder Konstrukteur werden, wenn man ihn ein bisschen anleitet dazu?

[00:10:36] **Alex Höllwarth:** Ich sage immer so, wenn der Wille da ist, kann man heutzutage, also ich habe die Erfahrung gemacht, alles was ich gewollt habe, kannst du schon selber beibringen. Natürlich, gewisse grundlegende Dinge sollte man schon nachlesen und sie in die Materie halt einlesen, dass man dann das Grundlegende versteht. Aber ich bin immer der Meinung, wenn man was schaffen will, schafft man es.

[00:11:01] **Lucian Haas:** Das heißt, das geht auch als autodidaktisches Projekt gewissermaßen?

[00:11:06] **Alex Höllwarth:** Im Endeffekt ist es ja immer gewisse, klar, man hat Hilfsmittel, aber es ist ja immer ein bisschen probieren, fliegen, schauen, ob es funktioniert. Ja. Wenn

[00:11:16] **Lucian Haas:** ich jetzt bei dir, sagen wir mal, gewissermaßen in die Lehre gehen wollte oder ginge, wie lange würde es denn brauchen, damit du mir so die Grundfähigkeiten beibringst, dass ich selbst meinen ersten Schirm bauen könnte, der dann am Ende eigentlich auch fliegt, also sicher fliegt? Das

[00:11:38] **Alex Höllwarth:** ist immer schwierig zu sagen, aber es dauert schon Jahre. Bauen, dass es mal fliegt. Das ist jetzt relativ einfach, aber dass es dann gut fliegt und sicher fliegt, da ist sehr viel Erfahrung und halt sehr viele Fehlversuche in meinem Fall, wo ich dann halt weiß, wenn ich das und das mache, passiert das und das und das hat die

Auswirkung. Das dauert dann schon einige Zeit.

[00:12:06] **Lucian Haas:** Gibt es Dinge, wo du sagst, da habe ich Fehler bewusst provoziert, um zu gucken, was passiert, um das eben auch lernen zu können? Klar.

[00:12:14] **Alex Höllwarth:** Man geht immer oder oftmals verreinigt, verreinigt man sich irgendwann und dann geht man in andere Extreme, um zu sehen, ob das wirklich dann die Auswirkung wieder fruchtet, um mal die Sackgasse zu verlassen. Hast du mal ein Beispiel? Man geht immer schauen, wie langsam kann ich einen Schirm einstellen, dann stellt man halt so langsam ein, dass er halt... Ja,

[00:12:32] **Lucian Haas:** kurz vor Sackflug ist so, oder?

[00:12:33] **Alex Höllwarth:** Dass er halt dann wirklich nicht mehr fliegt. Das ist dann nicht so gut. Man versucht halt immer dann Profile zu verwenden, die dann halt nicht mehr so stabil sind. Je schneller man fliegt, desto irgendwann klappt es dann halt ein und und und. Man versucht eigentlich immer wieder, die Grenzen auszuloten. Bei

[00:12:50] **Lucian Haas:** dieser Konstruktion, wenn du gerade gesagt hast, man nimmt dann mal Profile, die vielleicht schneller sind, aber dann vielleicht auch schneller klappen oder sowas. Alle Gleitschirmfirmen müssen ja auch irgendwie wirtschaftlich arbeiten. Also wie viel darf man da dann eigentlich in diesen Extremen noch spielen? Weil man auch sagen muss, das ist jetzt ein Proto, den wir dann ja wahrscheinlich in die Tonne kloppen, wenn es nur so ein Austesten der Randbedingungen ist, so ungefähr. Ja,

[00:13:16] **Alex Höllwarth:** das kommt immer drauf an. Klar muss jeder wirtschaftlich arbeiten. Aber es gibt ja zum Glück auch Simulationsmethoden heutzutage, wo man ja grobe Schnitzer ja schon aussortieren kann. Klar, ich probiere es dann auch gern wieder mal aus, um das wirklich zu sehen, ob die Simulation mit der Wirklichkeit korreliert. Aber da kann man dann schon relativ das minimieren und wirtschaftlich arbeiten. Also man braucht dann schon deutlich weniger Prototypen. Du hast

[00:13:44] **Lucian Haas:** Anfang des Jahres einen großen Schritt gewagt. Und du bist nach elf Jahren, die du als Konstrukteur bei Skywalk gearbeitet hast, bist du zu Vieh gewechselt. Ja. Allerdings nicht, um Schirme für Vieh zu konstruieren, sondern unter dem Dach von Vieh deine eigene Marke aufzubauen, wenn ich es richtig sehe. Ja, genau. Die soll dann Zoom heißen. Erzähl mir mal, wie kam das eigentlich dazu, dass du jetzt sagst, okay, ich kehre Skywalk den Rücken und ich will jetzt meine eigene Marke haben?

[00:14:15] **Alex Höllwarth:** Ja, genau. Im Endeffekt, wenn du für jemanden mit der Arbeit bist, schwingt das ja immer mit, traue ich mich selbstständig zu machen, traue ich mir das zu und, und, und. Und irgendwann kurz vor dem Winter letzten Jahres habe ich mich dann, man kennt sich ja alle untereinander. Den Hannes kenne ich ja schon eher sehr, sehr lange. Wir haben uns auch immer geschätzt und können eigentlich gut miteinander. Und dann hat man sich halt mal kurz vor dem Winter zusammengesetzt und da hat man halt über das Grundlegende geredet. Und dann sind eigentlich der Hannes und damals der Gast, der Christian mit der Idee auf mich zugekommen, ob ich nicht eigene Marken gründen will. Ja, am Anfang war ich ein bisschen skeptisch, aber je mehr ich mir das in meinem Kopf durchgehen habe lassen, umso besser hat mir die Idee gefallen,

[00:15:00] weil es ist dann halt doch, man kann halt an TAP seine Handschrift und da dem draufsetzen und halt viele Dinge umsetzen, die sonst im Team entschieden worden sind, kann ich halt jetzt selber dann in meine Richtung umsetzen. Am Anfang habe ich auch nicht ganz verstanden, warum eine zweite Marke und der Vieh. Aber der Hannes und der Chris haben mir das eigentlich relativ gut rübergebracht oder gut erklärt, weil der Hannes hat seine Handschrift, ich habe meine Handschrift. Und warum sollte man das nicht nutzen und eine getrennte Marke eigentlich aus dem Ganzen machen? Weil in gewissen Dingen fühlen sich die Firmen dann doch sehr unterschiedlich an.

[00:15:42] **Lucian Haas:** Das heißt, man kann quasi unterschiedliche Marktsegmente besetzen beziehungsweise unterschiedliche Pilotentypen ansprechen und dann sagen letzten Endes, gemeinsam kriegen wir einen größeren Teil vom Markt dann im Grunde abgedeckt.

[00:15:56] **Alex Höllwarth:** Grundsätzlich schon, ja. Aber es ist ja auch der Hannes hat es. Also wir sind, ich glaube, wir sind alle sehr eigen und jeder Konstrukteur hat seinen Weg, den er ungern verlassen will. Und somit kann das auch

besser funktionieren, als wenn wir miteinander stur an einem Projekt versuchen, wo keiner so wirklich dem anderen, wie soll man sagen, wo halt jeder seinen anderen Geschmack umsetzen will. Deswegen.

[00:16:22] **Lucian Haas:** Wenn jetzt Zoom deine Marke ist, dann fängt das ja schon beim Namen an. Wahrscheinlich hast du den Namen auch ausgewählt. Warum Zoom?

[00:16:31] **Alex Höllwarth:** Der hat mir von Anfang an gut gefallen. Und wenn ihn so hinten und mit dem Logo, dass man da spielen kann mit den zwei Os, ob man dann irgendwie unendlich drin sehen kann, wenn man die schön verbindet und und und. Das hat mir eigentlich immer schon, von Anfang an irgendwie, das hat mir was, das hat mir angeleuchtet. Und deswegen bin ich dann auf den Namen gekommen.

[00:16:54] **Lucian Haas:** Ich hatte als Kind, habe ich manchmal Autos gezeichnet. So und habe mir immer vorgestellt, ich mache meine eigene Automarke und habe der dann so einen Namen gegeben. Das war damals Luas, L-U-A-A-S. Und da war ich keine Ahnung, war ich sechs, sieben, acht. Da habe ich schon so Autos gezeichnet und diese diesen Namen schon gehabt. Sag ich, das ist mein Markennamen, wenn ich den mal irgendwann benutzen würde. Ist Zoom bei dir eigentlich auch so was, was du schon dann als Marke für dich länger im Kopf mit rumträgst oder vielleicht früher schon sogar gesagt hast, ich zeichne da meinen Drachen und schreibe da Zoom drauf oder so?

[00:17:29] **Alex Höllwarth:** Irgendwie schon, weil sonst wäre das nicht so schnell entstanden. Der Name hat mir eigentlich von Anfang an gleich super gut gefallen. Also es hat Zoom gemacht und der Markenname war da so ungefähr. Ungefähr, ja.

[00:17:42] **Lucian Haas:** Was ist das für ein Gefühl, beziehungsweise auch was ist das für eine Herausforderung, so eine Marke von Grund auf neu aufzubauen?

[00:17:50] **Alex Höllwarth:** Ja, das ist jetzt schon, früher als Konstrukteur habe ich mir über gewisse Dinge nicht so viele Gedanken gemacht. Man hat schon immer geschaut, dass das mit Marketing, Vertrieb und alles zusammen harmoniert. Aber jetzt muss man sich halt, wie du schon gesagt hast, vom Logo muss man sich Gedanken machen. Wie gestaltet man das Schirmdesign und, und, und. Das ist ja jetzt, über die Dinge habe ich mir vorher wenig Gedanken machen müssen, weil das andere für mich gemacht haben. Und wie gestalte ich die Produkte? Wie positioniere ich sie? Und, und, und. Das sind dann schon Dinge, da prasselt sehr viel auf einen ein am Anfang und das ist immer noch mehr. Wie mache ich den Rucksack? Das sind immer so Dinge, da glaubt man gar nicht, wie viel Arbeit das ist.

[00:18:37] Oder nach Arbeit wird.

[00:18:40] **Lucian Haas:** Ich könnte mir auch schon vorstellen, dass allein die Entscheidung schwer ist. Ich meine, du fängst jetzt an zu sagen, ich will jetzt einen Zoom-Schirm konstruieren. Aber dann steht man ja vor der Entscheidung, okay, was mache ich denn als erstes? Fange ich jetzt mit einem A-Schirm an oder mache ein High-B oder nee, C liegen mir am besten oder was? Wonach entscheidest du, was du da als erstes machst? Oder wonach hast du entschieden? Wahrscheinlich konstruierst du ja schon die verschiedensten Sachen.

[00:19:03] **Alex Höllwarth:** Ja, ich mache jetzt schon mehrere Produkte.

[00:19:08] Ich tue mir halt leichter, mit dem, was ich aufgehört habe, mit dem weiterzumachen. Weil da weißt du die Problemchen und, und, und. Und dann tue ich mir natürlich, weil ich vom Kopf her noch bei der alten Sache bin, weiß ich das. Jetzt was Neues zu beginnen am Anfang, ja.

[00:19:24] **Lucian Haas:** Und was war das Alte? Letzter Schirm, den du für Skywalk konstruiert hast, war der Mint wahrscheinlich, oder? Der ENC-2 Liner. Ja, genau. Das heißt, der erste Schirm, der von Zoom kommt, ist dann auch ein ENC-2 Liner?

[00:19:37] **Alex Höllwarth:** Momentan schaut es da noch aus, ja. Wir haben natürlich, wir bauen einen A-Schirm, wir sind an einem Single-Screen dran, an einem Tandem. Ein B-Schirm kommt jetzt demnächst. Also es kommt immer darauf an, wie zufrieden ich mit dem Produkt bin und was dann eigentlich im Endeffekt dann als erstes kommt. Jetzt vor, momentan sieht es da noch aus, dass der ENC-2 Liner das erste Produkt sein wird.

[00:19:58] **Lucian Haas:** Du sagst, da bist du drin. Im Grunde ist ja aber ein Schirm wahrscheinlich nie zu Ende konstruiert, weil man sagt, man könnte immer noch optimieren oder sonst

[00:20:07] **Alex Höllwarth:** was. Genau. Und das ist ja, wenn du ein Produkt abgeschlossen hast, kennst du nur fünf Sachen, die du verbessern willst. Das ist natürlich logisch, aber die Zeit dazu fehlt, weil irgendwann muss es auch dann mal ein Ende haben. Und mein Anspruch als Konstrukteur, der ist, also für mich ist ein Ding nie fertig, weil es gibt immer was zu verbessern. Wenn man dann schon ein Problemchen weiß, setzt man halt dann das an und versucht das noch zu verbessern.

[00:20:33] **Lucian Haas:** Das heißt aber dann, der erste Zoom-Schirm, wenn das dieser C-2 Liner wird, ist im Grunde ein Mint mit fünf weiter gedrehten Schrauben.

[00:20:43] **Alex Höllwarth:** Nein, so kann man das nicht sagen. Ich habe da schon einige Ideen gehabt, die ich dann schon umgesetzt habe. Ja, das sind ja diese fünf weiter gedrehten Schrauben. Die fünf Ideen, die du

[00:20:53] **Lucian Haas:** hattest, wo du sagst, da könnte ich immer noch was verbessern.

[00:20:55] **Alex Höllwarth:** Meine Handschrift, die ich die letzten 11 Jahre aufgebaut habe, wird natürlich auch dann weitergeführt werden. Weil wie man das Handling einstellt, das ist eine gewisse Handschrift, die jeder Testpilot-Konstrukteur oder meistens ist Testpilot dann hat. Und die habe ich mir ja über 11 Jahre jetzt aufgebaut. Und natürlich kann ich das nicht leugnen, dass das ähnlich sein wird, weil ich halt meine Handschrift da wieder dem Ganzen aufgedrückt habe.

[00:21:22] **Lucian Haas:** Nun arbeitest du jetzt mit Hannes Papesch zusammen. Zumindest, du hast gesagt, da hat er einen Mentor und so weiter. Genau. Der konstruiert die Viehschirme, ist auch eine große Koryphäe in der Konstrukteurszene. Der hat ja wieder so seine, auch seine eigenen Vorstellungen. Der hat sogar seine eigene Konstruktionssoftware mit erarbeitet, die er selber portiert. Genau. Programmiert hat und so was. Inwieweit profitierst du jetzt davon? Nutzt du das eigentlich oder ist es nur, dass er sagt, weißt du, ich mache meinen Stiefel, du darfst deinen Stiefel machen. Wir machen halt am Ende nur marketingtechnisch beziehungsweise abrechnungstechnisch machen wir da ein Ding draus, weil es ist eine Firma.

[00:22:00] **Alex Höllwarth:** Nein, ich profitiere sehr draus. Ich verwende auch von Hannes die Software und deswegen wird der neue C2 Liner, das sind so die fünf Schrauben, weil ich die Software von Hannes verwenden darf, die Simulationsmethoden von Hannes verwenden darf, habe ich mich weiterentwickeln können und wir profitieren oder ich profitiere sehr draus, weil der Hannes hat eine jahrelange Erfahrung.

[00:22:25] Simulationstechnisch, Gleitschirm ist eine Koryphäe, was das betrifft und ich profitiere sehr draus. Und klar, ich habe dann andere Ansätze, wo auch der Hannes sicher von mir sich was anschauen kann, ob er es dann macht oder nicht. Aber ich glaube schon, dass das nicht nur ein Marketingmittel ist, sondern dass wir auch beide jetzt sehr davon profitieren können.

[00:22:46] **Lucian Haas:** Wenn ich es richtig weiß, arbeitest du ja, glaube ich, mit Gliderplan als Konstruktionssoftware. Nicht immer. Mittlerweile verwende ich auch von Hannes die Software. Ja, das war halt nur die Frage. Kann man eigentlich Sachen, die man auf Gliderplan macht, solche Schirme dann einfach sagen, ich übertrage die in Hannes Software rein oder ist das sehr kompliziert, weil es einfach programmatisch anderen von Grund auf ein bisschen anders aufgebaut ist. Kann man solche Schirme dann einfach quasi importieren oder sowas?

[00:23:17] **Alex Höllwarth:** So einfach funktioniert es nicht, nein. Da ist sehr viel manuelle Arbeit dahinter. Aber natürlich, wenn man das umsetzen will, schafft man das auch.

[00:23:26] **Lucian Haas:** Und was kannst du mit Hannes Software an Simulationen machen, was mit Gliderplan nicht möglich ist? Was du auch bei Skywalk, wo du sagst, diese Möglichkeiten hatte ich bei Skywalk zum Beispiel nicht. Ja,

[00:23:37] **Alex Höllwarth:** Gliderplan ist ja reine Konstruktionssoftware. Also die hat nichts mit, da ist nichts danach CFD gekoppelt und dann noch Struktur hinten dran. Das funktioniert da nicht. Und bei Hannes ist dann, da ist zwar die Eingabe ein bisschen komplizierter, aber dafür ist die Kopplung unten raus dann sehr, sehr einfach. Wo ich dann relativ

sehe, ob das Modell funktioniert oder nicht.

[00:23:58] **Lucian Haas:** Was hast du dann zum Beispiel aus so einer Simulation gelernt, was du vorher nicht wusstest?

[00:24:04] **Alex Höllwarth:** Mei, also gelernt hat man ja vieles, aber du siehst halt jetzt schwarz auf weiß, wenn einmal zum Beispiel die Ballooning-Annahme nicht stimmt, dass die Verformung zu hoch ist, ja, da geht man halt den Schritt verformen. Dann verbessert man das CAD-Modell, lässt das Ganze nochmal durchlaufen und nähert sich halt schrittweise, was man früher anhand von gebauten Prototypen gemacht hat, kann ich halt jetzt schon in der Simulation vorher aussortieren.

[00:24:30] **Lucian Haas:** Gibt es denn Sachen, wo du anhand der Simulation sagen würdest, hey, von meinem Gefühl her, im Gefühl hatte ich das alles schon, ich sehe jetzt die Simulation, bestätigt mir das, was, wo ich sagte, eigentlich mit dem Ballooning stimmt vielleicht was nicht oder da ist die Spannungsverteilung im Außenflügel nicht so ganz richtig, habe ich, denke ich so und dann kommt die Simulation und bestätigt dich da drin? Kommt öfter vorher,

[00:24:52] **Alex Höllwarth:** aber das hat man sich halt durch viel probieren und aussortieren, hat man sich halt dem angenähert und man ist ja, wenn man am Holzweg war, hat man sich ja, ist man ja auf die falsche Richtung gelaufen, aber zum Glück habe ich mich noch öfters wieder gefangen und dann, ja klar, bestätigt dann die Simulation, das, was man schon geahnt hat, was dann natürlich einem auch wieder gut tut, weil man sieht ja, ganz auf dem Holzweg war man ja doch nicht.

[00:25:17] **Lucian Haas:** So eine Konstruktionssoftware wie Gliderplan, die erledigt ja vieles gewissermaßen von alleine, also man macht ja viele Vorgaben von den Schirmen und die Software errechnet davon schon vieles und wenn du sagst, ich will vielleicht die Spannung verändern, dann errechnet die Software automatisch vielleicht, wo muss ich ein bisschen Stoff dazugeben oder wo muss ich was wegnehmen oder sowas, und sich das entsprechend da umstellt. Was ist denn für einen Konstrukteur heute noch so das Schwierigste, wo man wirklich sagt, da spielt die Erfahrung wirklich rein, wo ein Konstrukteur, der jetzt sagt, ich bin schon 10 Jahre dabei oder 15, 20, ich habe schon 50 verschiedene Schirme konstruiert, das ist halt in Gliderplan, lässt sich nicht abbilden, diese Erfahrung.

[00:26:02] **Alex Höllwarth:** Gliderplan, wie schon gesagt, ist eine reine Konstruktionssoftware und du kannst da viele Parameter ändern, wie auch in Hannes seiner Software. Du kannst da nicht einfach sagen, ich muss da eine Annahme treffen des Ballooning und das sollte an einem Aufwand von Fakten passieren. Jetzt natürlich, du kannst da alles ändern und die Konzeption ist da sehr, sehr wichtig, weil du kannst vom Profil über die Spannung, über den Aufbau, über die Zellbreite, du kannst so viele Dinge ändern. Also man muss schon irgendwo Erfahrung haben, um da irgendwo schnell zum Ziel zu kommen. Jetzt natürlich, wenn man hinten raus gekoppelt mit irgendeiner Strömungssimulation das macht, kann ich halt mir schneller Wissen aneignen, weil ich ja sehe, dass das nicht funktioniert.

[00:26:47] Und wenn ich halt so, wie wir das früher gemacht haben, das anhand von Probieren und Testen und dann die richtige Annahme treffen machen muss, dauert das halt sehr, sehr lange. Deswegen glaube ich schon, dass man heutzutage als Konstrukteur, wenn man die Simulationstechniken und das alles hat, schneller als Konstrukteur weiterkommen kann und Erfolg haben wird als früher. Mhm. Der Hannes hat früher schon sehr, sehr, sehr gute Simulationen gemacht und wurde immer einen Schritt den anderen voraus. Deswegen hat er immer sehr, sehr leuchtungsstarke Schirme gebaut, wo die anderen sich schwer getan haben. Ist die immer stärkere Simulation die Zukunft des Gleitschirmbaus? Es ist sicher ein Teil davon, aber es kommt schon, der Konstrukteur muss in denen mitbringen, in welche Richtung man geht.

[00:27:34] Und das ist ja nur ein Hilfsmittel. Also ich glaube schon, dass der Mensch dahinter, der Ideen hat und die da umsetzen will, schon einen größeren Beitrag dazu leisten hat.

[00:27:49] **Lucian Haas:** Jetzt diesen C2-Liner, da hast du viele Ideen und sagst, okay, da war ich in dem Projekt drin, hab den mitgenommen oder hatte ich den so im Kopf und davon habe ich dann gedacht, was kann ich noch verbessern und so was. Wie ist denn die Herangehensweise oder Vorgehensweise bei einer Konstruktion, wenn du jetzt sagen würdest, okay, jetzt starte ich irgendwann einen High-B. Da habe ich schon länger vielleicht nicht an sowas gearbeitet. Ich sage jetzt für Zoom fange ich irgendwie bei, vielleicht nicht bei Null an, aber ich baue da einen neuen Schirm zusammen. Wie kommt man überhaupt darauf zu sagen, wie lege ich den aus? Also zu sagen, welche Streckung soll der

denn bekommen? Warum gebe ich dem 59, 60, 66 oder wie viele zählen auch immer? Also wonach, was geht da im Kopf eines Konstrukteurs vor, dass man sagt, in die Richtung will ich gehen?

[00:28:38] **Alex Höllwarth:** Ja, da ich noch immer selber teste und fliege, ich schaue mir die Dinge einfach selber gerne an. Ich fliege die Dinge immer selber gerne an, also schaue ich mir mal, was die Konkurrenz, die Mitbewerber draußen so machen an, fliege das immer, schreibe für mich auf, was die positiven und negativen Dinge sind und dann entscheide ich aus dem Bauch heraus, in welche Richtung ich eigentlich gehen will.

[00:29:00] **Lucian Haas:** Wenn du sagst, du fliegst auch die Konkurrenz, ist das so ein Flugmal, den du machst oder leihst du dir wirklich einen Schirm aus und sagst, ich fliege den jetzt mal mehrere Tage, mehrere Stunden auf jeden Fall, verschiedenste Flüge, verschiedenste Wetterbedingungen, um auch wirklich zu sehen, wie funktioniert dieser Schirm zu unterschiedlichen Zeiten?

[00:29:19] **Alex Höllwarth:** Klar, ich versuche dann immer so zu fliegen, dass ich das ganze, das gesamte Abbild kriege, auch teilweise mit Testen, um einfach ein Bild mir zu machen, wie das Ganze dann zu funktionieren hat oder warum die Kundschaft draußen, denen das gefällt und ich versuche einfach, das nachzuvollziehen, weil es gibt ja immer so gewisse Eigenheiten, die jeder hat und das kommt ja bei der Kundengruppe draußen so oder so an, das hören wir dann raus, ich rede viel mit Flugschulen, was sie jetzt gut verkaufen, warum sie das mögen oder auch nicht und dann versuche ich halt, das in meine Entwicklung einfließen zu lassen.

[00:29:57] **Lucian Haas:** Was, ich meine, das ist jetzt das, was die Kunden wollen, was ist so deine Vorstellung von einem Idealschirm? Bleiben wir jetzt ruhig mal im Massensektor, also so einem idealen B-Schirm, was sollte der können oder was macht den aus, ein typischer Höllwarth-Schirm? Was macht das Höllwarth-Handling aus und sowas? Ja,

[00:30:18] **Alex Höllwarth:** für mich ist immer wichtig, dass Bremsimpulse umgesetzt werden und mit mehr Zug sollt ihr mehr Schräglage aufnehmen, aber das Ganze noch relativ effizient, dass ich halt sehr, sehr gut steige. Das ist immer so das, was ich mag, weil ich ja immer in der Vergangenheit sehr große Schirme fliegen habe müssen und auch sehr leichter Pilot war mit Wasser, ich bin dann halt eher immer zu großen Schirmen geflogen und wenn die dann nicht ums Eck gegangen sind und ein paar stärkere Thermik sie dann nicht nachzentrieren haben lassen, das war dann immer für mich so das, was mir nicht gefallen hat und das versuche ich halt immer umzusetzen. Das ist für mich wichtig.

[00:30:52] **Lucian Haas:** Wenn man sich die Skywalk-Schirme, wahrscheinlich künftig auch die Zoom-Schirme anguckt und die vergleicht so mit anderen Marken, dann haben die ja auch wirklich häufig etwas mehr Fläche. Ja. Hängt das damit zusammen, dass du dieser leichte Pilot bist, der sagt, ich bin eh immer relativ große Schirme gefunden, dann baue ich auch die größeren Größen entsprechend, dass die dann so funktionieren, dass die etwas mehr Fläche haben, dann aber dieses Handling haben, was ich dann den als leichterer Testpilot auch den kleineren Größen quasi schon angezchtet habe?

[00:31:25] **Alex Höllwarth:** Ja, weil das Wichtigste ist halt mal, wenn ich irgendwas machen will, dass ich auch aufdrehen kann und da hilft natürlich, eine größere Fläche hilft immer und wenn die dann sehr gut zu handeln ist, auch trotz der größeren Fläche steht ja denen nichts in den Weg. Klar verschenkt man dann irgendwo im beschleunigten Gleiten, aber wenn man dann ein bisschen was, aber wenn ich nicht oben bin und nicht aufdrehen kann, bringt mir das halt sehr herzlich wenig. Also ich schaue schon immer, dass die Schirme nicht zu klein sind, dass sie auch sehr gut steigen.

[00:31:53] **Lucian Haas:** Gibt es manchmal Sachen, wo du merkst, dass wenn du jetzt in so ein Konkurrenzprodukt fliegst, dass du sagst, oh, da gefällt mir etwas daran, wo du dann aber schwierig hast, rauszufinden, warum macht dieser Schirm das? Oder hast du so viel Erfahrung, dass du sagst, eigentlich ist, ich muss da nur einmal kurz reingucken in so einen Schirm, dann ist mir eigentlich klar, warum der so und so gut handelt oder was der da entsprechend macht?

[00:32:18] **Alex Höllwarth:** Es ist ja immer ein Zusammenspiel aus mehreren Faktoren meistens und es ist auf den ersten Blick nicht immer sehr schnell zu erkennen. Also man muss schon hin und wieder länger hinschauen, dass man dann den Zusammenhang erkennt und das für seine Schirme dann auch umsetzen kann. Aber es ist ja oftmals, wie man auch schön in der Formel 1 sieht, also ein Konzeptwechsel ist nicht immer ganz einfach. Also man kann nicht immer, man sieht zwar Dinge bei anderen Herstellern, die für einen gut wären, aber die Umsetzung dauert halt dann, würde

dann sehr, sehr lange dauern, deswegen verlässt man dann sein bewährtes Konzept ungern.

[00:32:55] **Lucian Haas:** Geht das denn so weit, wenn du jetzt andere Schirme Test fliegst, dass du dann gewissermaßen in den Schirm reinkriechst, ihn vielleicht sogar ein bisschen auftrennst, um zu sagen, ah, da muss ich hinten gucken, wie die da irgendwie bestimmte Sachen nähtechnisch gelöst haben, oder sonstiges, das interessiert mich jetzt?

[00:33:13] **Alex Höllwarth:** Also ich schau mir schon andere Mitbewerber an. Jetzt auftrennen nicht unbedingt, aber ich schau schon in alles, was ich so optisch erkennen kann, ohne viel Aufwand, schau mir natürlich an.

[00:33:24] **Lucian Haas:** Wird auch nachgemessen dann so und geguckt, wie da was ist? Ja,

[00:33:28] **Alex Höllwarth:** das mit Nachmessen und Kopieren, das klingt immer sehr einfach, aber meistens, wenn man das selber umsetzen will mit seinen eigenen Ideen, funktioniert es schneller. Als wenn man was zu kopieren versucht, weil da scheitert schon an der Verarbeitung, es sind unterschiedliche Produktionen. Also habe ich für mich gesehen, dass das Kopieren für mich nicht funktioniert. Man kann sich eine Inspiration holen und dann das in seine eigenen Ideen einbauen, aber sonst funktioniert das nicht wirklich. Man sieht ja immer wieder im Wettkampf, das ist ja so ein gutes Beispiel, man hat da jahrelang versucht, den Enzel zu kopieren. Offensichtlich, es gibt jetzt welche, die gut funktionieren, mit Bewerberfunktion,

[00:34:14] aber so richtig geschafft hat es, glaube ich, noch keiner.

[00:34:17] **Lucian Haas:** Hast du dir mal einen Enzo herangenommen, um zu gucken, was ist das Tolle an dem Enzo? Bin ich geflogen, ja. Und was ist das Tolle an dem Enzo?

[00:34:26] **Alex Höllwarth:** Er ist sehr, sehr einfach zu fliegen, für das, was er Leistung bringt. Das ist so das, das Handling kann man streiten, aber er gleitet so gut, wie einfach er zu fliegen ist. Und

[00:34:40] **Lucian Haas:** wie hat Ozone das geschafft, aus deiner Sicht, also aus Konstrukteurs Sicht, was ist das Geheimnis? Ja, sie

[00:34:46] **Alex Höllwarth:** haben jahrelang dahin entwickelt und haben ihre Verarbeitungsmethoden und alles optimiert.

[00:34:52] **Lucian Haas:** Könntest du dir vorstellen, als Zoom irgendwann auch mal einen CCC-Schirm zu bauen, oder wäre sowas gar nicht dein Anspruch?

[00:34:58] **Alex Höllwarth:** Doch, weil ich glaube, das will jeder Konstrukteur, will mal irgend so ein Ding bauen. Aber heutzutage was zu bringen, das nicht, ich sage mal, besser ist wie ein Enzo, das kannst du in die Tanne treten, wenn es nicht besser ist. Wenn es nur gleich gut geht, ist es zu schlecht.

[00:35:13] **Lucian Haas:** Das heißt, du müsstest erstmal viele Protos bauen und bis du sagen kannst, jetzt bin ich wirklich besser. Und vorher braucht man da gar nicht an die Öffentlichkeit damit zu gehen, so ungefähr.

[00:35:22] **Alex Höllwarth:** Genau. Bevor du dir nicht sicher bist, dass es besser ist, da was rauszugeben, oder das bringt in meinen Augen gar nichts.

[00:35:30] **Lucian Haas:** Apropos an die Öffentlichkeit gehen, wann willst du eigentlich mit Zoom tatsächlich auf den Markt kommen? Wirst du bei Saint Hilaire, QPK präsentieren?

[00:35:41] **Alex Höllwarth:** Geplant wäre in Saint Hilaire. Also wir sehen jetzt gerade die letzten Protos beim Testen. Die Zulassung sollte irgendwann dieses Monat noch stattfinden und dann zur Messe in Saint Hilaire werden wir das Ganze hoffentlich präsentieren.

[00:35:54] **Lucian Haas:** Dann aber erstmal nur mit dem C-Schirm oder werden noch schon andere Schirme auch fertig sein? Wir haben andere

[00:36:00] **Alex Höllwarth:** Projekte auch da und es könnte eventuell sein, dass mehrere Projekte bis dahin fertig sind. Von diesem C-Schirm,

[00:36:06] **Lucian Haas:** den du jetzt da baust, was ist da das Besondere, wo du sagen würdest, da habe ich wirklich eine neue Idee realisiert?

[00:36:15] **Alex Höllwarth:** Er fliegt sich sehr einfach für den C-Seiterleiner, aber ob das jetzt eine neue Idee ist oder nicht, das kann ich jetzt so nicht. Für mich ist halt immer wichtig, neu hin oder her, für mich ist wichtig, dass er einfach zu fliegen ist, ehrlich zu fliegen ist und halt für eine breitere Masse passt. Das ist mir sehr, sehr wichtig.

[00:36:34] **Lucian Haas:** Wie machst du das, wenn du jetzt sagst, du bist ein sehr leichter Pilot, du testest ja deine Schirme dann auch entsprechend, wie machst du das mit den großen Größen, dass die dann auch so sind, dass du sagst, das sind, die haben immer noch meine Handschrift? Fliegst du dann mit Bleiweste und sonst was die dann auch oder wie geht sowas?

[00:36:52] **Alex Höllwarth:** Nein, mittlerweile der Benni Hörburger und der Franz Josef Ecker, das sind ja meine Test - oder helfen mir in der Entwicklung vom Testen, die fliegen das auch, aber grundsätzlich das Handling schaue ich schon immer, dass ich es noch selber verifiziere und klar, ich fliege dann mit Bleiwasser und schaue dann halt, dass ich aufs Gewicht komme. Mit Liegegurt und heutzutage zwei Räder und Zeug reinpacken kommt mir eh relativ auf ein gutes Startgewicht und den Jahren geschuldet habe ich auch ein paar Kilo zugenommen, das hilft natürlich auch.

[00:37:25] **Lucian Haas:** Der Benni, Benni Hörburger, der fliegt ja jetzt auch oder hat jetzt die letzten zwei Jahre immer als Testpilot genauso für Vieh gearbeitet. Nun hat Hannes, wie du auch selber sagst, hat ja so ein bisschen andere Philosophie, wie die Schirme da vielleicht funktionieren, wie gut kann man dann so einen Testpilot darauf trennen zu sagen, du, was der Herr Hannes dir erzählt hat, wie der Schirm funktionieren soll oder worauf du achten sollst, lass das mal beiseite. Jetzt komme ich mit meinen Zoom-Ideen, wie kann man das übertragen?

[00:37:51] **Alex Höllwarth:** Der Benni ist in einer Flugschule aufgewachsen und der kann ja die Unterschiede relativ gut rausfiltern und wenn ich dann meine Philosophie erkläre, kann der das ja sehr, sehr gut umsetzen, also der kann das sehr gut trennen, also von dem her ist das ja kein Problem, von dem her.

[00:38:06] **Lucian Haas:** Jetzt bin ich mal Testpilot und du, ich komme zum ersten Mal zu dir, soll jetzt einen Schirm von dir testen, du erklärst mir, was ist deine Philosophie, was soll ich spüren bei deinen Schirmen, wie würdest du mir das erklären?

[00:38:22] **Alex Höllwarth:** Meistens lasse ich dich dann irgendwo raus starten, wo du dann schön aufdrehen kannst unter verschiedenen Bedingungen, dann landest du auf dem Top und wechselst dann auf meinen Schirm und dann wirst du den Unterschied merken. Was so die Philosophie von mir ist. Wie ich vorher schon erwähnt habe, die Philosophie, mir taugt immer, ich mag ehrliche Schirme, meine Schirme geben immer sehr, sehr viel Feedback, was die Luft betrifft und das Handling, was die Drehwilligkeit betrifft, das sollte immer sehr, sehr gut sein.

[00:38:54] **Lucian Haas:** Was ist entscheidend für die Drehwilligkeit eines Schirmes? Na, da ist vieles. Die Bremseinstellung oder?

[00:39:01] **Alex Höllwarth:** Bremsbetonung, Radius, Profile, also es ist immer ein Zusammenspiel aus einigen Faktoren. Es gibt auch Schirme, wo du dann vom Handling nicht mehr viel rausholen kannst, da musst du dann konstruktiver jetzt an der Bremse, Bremsgeometrie, wo du dann spielen anfangen musst.

[00:39:17] **Lucian Haas:** Wenn so ein Schirm, du konstruierst ihn jetzt in deiner Konstruktionssoftware, wie viel, jetzt auch gerade mit deiner Erfahrung, wie viel Nachtrimmarbeit, Nachschneiderarbeit, Nachknüpfarbeit und sowas ist dann letzten Endes da nötig? Wenn du jetzt mal sagen würdest, du hast Zeit X dafür, wie viel von dieser Zeit X, die du in einen Schirm reinsteckst, wie viel ist Konstruieren am Rechner und wie viel ist quasi Nachkonstruieren, Nachbessern mit Handarbeit, mit Nähmaschine und sonst was allem?

[00:39:49] **Alex Höllwarth:** Das kommt immer ganz drauf an. Derjenige, der gerne am Computer, viel am Computer macht, wird mehr Zeit am Computer verbringen. Ich bin gerne draußen in der freien Natur und fliege auch da sehr gerne, also verbringe ich sehr viel Zeit eigentlich draußen. Aber das sind dann eher die Nachtknüpfarbe, das sind oftmals kosmetische Natur. Klar, wenn man jetzt ganz ein neues Projekt, das man vorher nie gemacht hat, wird es schon mal gröber, aber sonst, ja.

[00:40:17] **Lucian Haas:** Glaubst du, dass irgendwann eines Tages auch KI, also künstliche Intelligenz, eine Rolle im Gleitschirm spielen wird? Oder nutzt du das heutzutage für irgendwelche Sachen schon? Ich

[00:40:27] **Alex Höllwarth:** noch nicht, aber ich kann mir schon vorstellen, dass das in Zukunft, so wie das jetzt alles klingt, so wie wenn ich mir die Berichte und wenn das alles wirklich so funktioniert und dann weiter gespannt wird, ja, wer weiß, was das dann alles bringt. Ich hoffe nicht, dass die KI so weit fortgeschritten ist, weil dann würde es uns natürlich irgendwann ersetzen. Also von dem her.

[00:40:46] **Lucian Haas:** Ja, dann gibt man in so ein Sprachmodell ein, bitte bau mir einen B-Schirm mit 66 Zellen, er sollte fliegen wie ein Zoom, das Handling haben eines Vieh und so steigen können wie der Rush 6 von Ozone oder sonst irgendwas und dann baut die KI das entsprechend zusammen.

[00:41:05] **Alex Höllwarth:** Wenn das mal irgendwann funktioniert, dann bin ich überflüssig.

[00:41:10] **Lucian Haas:** Wenn du dir die Schirme so anschaust, die du schon konstruiert hast, also in deiner Geschichte und die auch schon alle auf dem Markt sind, gibt es oder gab es da irgend so etwas wie einen Lieblingsschirm von dir? Also wo du sagst, das war der Höllwarth-Schirm, wo das am besten rauskommt, das, was es für dich ausmacht? Weil

[00:41:35] **Alex Höllwarth:** es gibt da einige, also zu Nova-Zeiten, da als Testpilot, da habe ich auch das Handling schon eingestellt, Faktor 1, weil das bei der Masse draußen, weil da wohnen die Nova-Schirme vom Handling eher nicht so willig und dann ist der Faktor und dann war das als Handlingswunder, so irgendwie ist das bei der Masse und das war schon so was, ein einschneidendes Erlebnis. Wo du sagen konntest,

[00:42:02] **Lucian Haas:** das war ich, so ungefähr. Ja, genau. Das ist meine Handschrift, ich habe nicht den Schirm konstruiert, aber das Handling habe ich dann so gemacht.

[00:42:09] **Alex Höllwarth:** Genau. Und das war immer so das, das hat man schon als Testpilot, das Handling einstellen, das hat mir immer gefallen und das, glaube ich, habe ich auch dann gut begriffen und können, dass ich das dann umsetzen konnte. Und dann bei Skywalk. Bei Skywalk gibt es viel. KN4 ist dann auch super gut angekommen, weil da war einmal das Handling nicht so gut und das ist, das war viel, das KN4, Mezcal 4, Tequila, das ist dann alles super angekommen, war sehr erfolgreich in der Zeit. Klar, das war dann für mich so irgendwie der Durchbruch auch, wo ich dann selber gesagt habe, ja, ich kann das, weil man ist ja, ich bin immer ein bisschen von Selbstzweifeln geplagt und versuche mich zu verbessern. Es gibt da viele Dinge, weil, was ich auch sehr stolz habe,

[00:42:54] Red Bull X-Alps haben wir 2017 auf meinem Schirm gewonnen, was ich konstruiert habe, mit dem Chrigel Maurer, das sind schon, ja, auch das 2017 war sowieso erfolgreich, weil da haben wir Plätze 1, 2, 3, 4, 5, mit dem X-Alps 3 damals belegt, also das sind schon, und klar, es hat natürlich noch die ganzen, ich bin ja sportlich gesehen, war ich immer der tolle Mietenmann, so für mich das Steckenpferd und da haben wir auch sehr viele Sieger, auf dem Tanka 2, damals noch auf dem Tannik, habe selber öfters mitgemacht, also es gibt da viele Dinge, auf die ich da stolz bin und die mir dann, die mir auf die Schnelle einfallen. Gibt

[00:43:32] **Lucian Haas:** es denn auch Schirme, von denen du selbst voll überzeugt warst und die dich dann auch am Markt aber gar nicht so gut angekommen sind?

[00:43:38] **Alex Höllwarth:** Die, die dann nicht so gut angekommen sind, da waren immer gewisse Zweifel da und die haben wir auch meistens besprochen und meistens sind dann die Zweifel Realität geworden und dann, ja, ist so gekommen, wie es ist.

[00:43:50] **Lucian Haas:** Was sind das für Zweifel, zum Beispiel, die man dann da so hat? Ja,

[00:43:56] **Alex Höllwarth:** Stabilität, Handling oder sagen wir mal so, man hat dann von einer auf die andere Baureihe hat man das Konzept geändert und das war dann, ist schon immer mitgeschwungen, ob das gut ist und natürlich, weil man dann, ich weiß jetzt nicht, wie man es am besten erklärt, aber aus einem Golf einen Borsche machen will und das passt dann halt nicht mehr so konzeptbedingt.

[00:44:24] **Lucian Haas:** So ein Konzept, was dann geändert wird bei so einer Firma, wie viele Leute sprechen, also reden da eigentlich oder rühren da in diesem Brei rum oder hat man dann als Konstrukteur eigentlich schon den

Haupteinfluss? Oder gab es da schon so etwas? Oder gab es dann, dass jemand kommt, hm, Alex, bau doch mal da was anderes, da auf der Schiene, die wir bisher hatten, da kommen wir irgendwie nicht mehr weiter, mach doch mal, gehen mal in diese und die Richtung?

[00:44:49] **Alex Höllwarth:** Ich meine, als Konstrukteur hat es schon sehr, sehr viel Einfluss, aber je größer das Team in der Firma ist, umso mehr Leute reden mit und irgendwann muss es dann halt eine Grundsatzentscheidung geben, ob man die und die Richtung einschlägt. Das macht man dann halt, setzt man dann um und die Konsequenzen sieht man eh im Nachhinein dann.

[00:45:10] **Lucian Haas:** Und wie häufig kommt es dann vor, dass man sagt, ah, ich habe da was gesehen, wo du sagst, ja, da hatte man so seine Zweifel? Sind das Sachen, wo du auch sagst, eigentlich ist der Schirm noch nicht fertig entwickelt und dann sagt einem eine Firma, wir müssen aber trotzdem damit auf den Markt kommen?

[00:45:27] **Alex Höllwarth:** Fertig ist es schon meistens, aber wie ich vorher schon gesagt habe, für mich als Konstrukteur ist es nie fertig, weil es gibt immer Dinge. Es sind eher immer so konzeptionelle Dinge, wenn man mal sagt, man versucht es, wenn man mal sagt, das ist ein gedämpfter und das Handling muss nicht so agil sein und man akzeptiert das, dann kann natürlich sein, dass wenn der Vorgänger agil und nicht so gedämpft wird, dass es dann bei der altbewährten Zielgruppe vorbeischießt und deswegen dann nicht so gut ankommt.

[00:45:56] **Lucian Haas:** Wäre zum Beispiel ein Tequila 4 und dann ein Tequila 5, wo ein Tequila 4 deutlich agiler war als der 5er

[00:46:02] **Alex Höllwarth:** zum Beispiel. Du hast es schön auf den Punkt gebracht. Das war zum Beispiel eine konzeptionelle Änderung, da haben wir uns entschieden, wir wollten den Tequila 4, wo es ja, agil, Spaßig, sportlich und es ist halt draußen von den Flugschulen oder öfter halt das Feedback gekommen, dass es zu viel ist und deswegen haben wir dann einen Konzeptwechsel mit dem Tequila 5 und der ist am Anfang mal nicht so gut angekommen. Aber wie es sich dann herauskristallisiert hat, am Ende, wenn sich die Leute daran bewöhnen und das so ist, funktioniert es dann auch wieder. Aber die Stammkunden natürlich verärgerst mit solchen Aktionen.

[00:46:36] **Lucian Haas:** Die steigen dann nicht vom Tequila 4 auf Tequila 5 um, sondern du kriegst dann neue Leute, die dann den 5er mögen und wenn du den 6er wieder baust wie den 4er, dann sagen die vom 5er so hey, das ist mir jetzt aber zu viel.

[00:46:48] **Alex Höllwarth:** So ungefähr, ja.

[00:46:50] **Lucian Haas:** Der Hannes hat ja in seiner Viehfirma ungeheuer viele Schirme, auch innerhalb einer Klasse. Planst du das auch mit Zoom, dass man da ganz viel differenziert oder willst du eigentlich sagen, nee, ich will ein sehr schmales Portfolio fahren, wo du sagst, ich habe einen A-Schirm, einen B-Schirm, einen C-Schirm oder so.

[00:47:08] **Alex Höllwarth:** Der Hannes erklärt, das ist immer sehr schön mit Schuhen. Es passt nicht jeder Schuh jedem. Also klar will man das Portfolio schmal halten, aber im Endeffekt wird es sehr, sehr schwierig, das schmal zu halten, weil es doch, wie bei Schuhen, zu viele verschiedene gibt, die vielen verschiedenen Leuten passen sollten.

[00:47:27] **Lucian Haas:** Also ich habe breite Schuhe, breite Füße, ich brauche einen breit geschnittenen Fuß und der eine sagt, ich brauche den sehr gedämpften Schirm und der nächste sagt, ich brauche den sportlichen. Ihr könntet ja aber auch differenzieren, indem man sagt, hey Vieh liefert die eine Schuhgröße oder die eine Schuhweite und Zoom macht dann halt entsprechend die andere.

[00:47:47] **Alex Höllwarth:** Könnte man differenzieren, ja. Würde man vielleicht auch machen, das was Zoom nicht anbietet oder der Hannes macht grundsätzlich sowieso alles, aber das vielleicht Lücken, wo Vieh nicht hat, wäre ich natürlich anbietend. Also das Dolomitenmann-Ding, das liegt mir am Herzen, da will ich auch in Zukunft wieder einsteigen. Weiß wohl einer, ob ich viel daran gearbeitet, gefällt mir auch. Wenn ich weiter daran arbeite, dann werde ich sicher mehr kommen in Zukunft und, und, und. Aber wie gesagt, man kann das pauschal nicht sagen, weil der Hannes hat seine eigene Philosophie, seine eigene Handschrift und ich habe meine. Und natürlich, es wird immer Schnittmengen geben, weil ich will einen B-Schirm bauen und der Hannes wird einen B-Schirm bauen oder einen High B, also würde es da schon mit Schnittmengen gehen. Einen Schulschirm will ich auch bauen, also das kann man nicht

sagen, dass der andere, das was der andere nicht hat, das hat der andere gebaut.

[00:48:38] **Lucian Haas:** Glaubst du, dass das denn auf Dauer funktionieren kann? Ihr seid ja zwei, also beide sehr eigene Menschen, sage ich mal, eigenen Vorstellungen, wie so ein Schirm ist. Auf gewisse Weise macht ihr euch dann ja auch mit beiden Marken innerhalb eines Unternehmens Konkurrenz. Ja, klar. Wie stellst du dir das vor, ist dann irgendwann, dass es heißt, von deinem Maestro 2 sind aber nur 800 Schirme verkauft worden und von meinem B-Schirm XY, wie er auch immer heißen wird, sind es dann 1.000 geworden oder so. Hey, meiner ist besser oder sowas. Wie geht ihr mit sowas dann vielleicht mal um oder wie stellst du dir das vor?

[00:49:17] **Alex Höllwarth:** Das ist noch, also ich glaube, da braucht es noch einige Zeit, bis das so kommen wird oder vielleicht kommt es auch nie. Deswegen habe ich mir über das eigentlich nicht Gedanken gemacht. Aber es ist immer schon der grundsätzliche Zugang, dass man zwei verschiedene Marken macht und das trennt, dass jeder so seine Eigenheiten, seine Handschrift und das verwirklicht bekommt, und das ist mir schon positiv, weil dann hat man weniger Probleme und Reibereien. Und wie man sehr schön auch bei Autoherstellern sieht, im Endeffekt funktioniert ja das Mehrmarkenprinzip ja relativ gut.

[00:49:51] **Lucian Haas:** Jetzt zum Ende hin, erklär mir nochmal, warum braucht der Gleitschirmmarkt eigentlich eine neue Marke? Ist da nicht voll genug? Es gibt

[00:50:01] **Alex Höllwarth:** immer genug Marken, das ist, jeder hat so seine eigenen Ideen, warum soll es dann nicht auch eine eigene Marke dann geben, die dann die eigenen Ideen umsetzt? Und das ist ja nicht, klar, grundlegend sind es alles Gleitschirme, aber jeder hat seine eigene Handschrift, jeder hat sein eigenes Design, jeder hat seine eigenen Geschmäcker, also warum sollte es nicht nach einem zweiten oder mehr noch eine Marke auf dem Weltmarkt mehr geben? Es soll ja kein Monopol sein und es soll ja im Endeffekt, ist ja gut, das bereichert das Ganze, schafft Raum für mehr Ideen, schafft Raum für mehr Möglichkeiten, also warum nicht?

[00:50:40] **Lucian Haas:** Aber ist

[00:50:41] **Alex Höllwarth:** das nicht von der Entwicklung her,

[00:50:44] **Lucian Haas:** wo Gleitschirme heutzutage immer komplexer werden, damit auf gewisse Weise auch immer teurer in der Herstellung, vielleicht auch etwas schwieriger zu warten in Anführungszeichen und sowas, dass es da nicht sinnvoller wäre zu sagen, man hat ein paar große Marken, wo man sagt, die haben auch die entsprechende, da ist es eindeutig, dass die die entsprechende Qualitätssicherung in Service und sowas alles leisten können.

[00:51:06] **Alex Höllwarth:** Ja nur, weil es jetzt vier große gibt, heißt das ja nicht, dass die Qualitätssicherung und alles besser sein muss. Klar, in der Produktion können sie dann, weil sie mehr Stückzahl produzieren, billiger produzieren, für ihnen wird die Marge größer, aber summa summarum heißt das ja nicht, dass es dann besser wird. Es diktieren dann halt vier große, wenn man dazugehört gut, wenn man nicht dazugehört, das ganze Marktgeschehen und das finde ich dann eher kontraproduktiv.

[00:51:29] **Lucian Haas:** Hast du dir irgendwelche Ziele für Zoom gesetzt, bis wann du ein Großer werden willst?

[00:51:35] **Alex Höllwarth:** Also groß, groß in Anführungszeichen, ich will gut davon leben können und so lange Spaß haben und je größer das wird, umso mehr Kopf wird und macht das Ganze, sei es Personal und, und, und, man kann dann viele Dinge selber nicht mehr abwickeln und man braucht Personal. So wie es viel macht, ein kleiner Kopf gefällt mir sehr gut. Klein, aber fein. Klein, aber fein, kurze Entscheidungswege. Was wäre für dich ein messbarer Erfolg für Zoom? Wie meinst du mit messbar? Quantitativ, oder? Ja,

[00:52:07] **Lucian Haas:** also, es kann auch qualitativ sein, dass du sagst, ja, das ist eigentlich, in die Richtung will ich hin und wenn ich das erreiche, dann sage ich, meine Idee von Zoom ist wirklich umgesetzt.

[00:52:18] **Alex Höllwarth:** Wenn ich gut davon leben kann und die Leute draußen damit Freude haben und ich sehe, dass die Leute damit draußen zufrieden sind, qualitativ auch und, und, und, ja, dann bin ich glücklich. Ich bin eigentlich relativ schnell zufriedenzustellen. Ich will nicht immer mehr Stück zahlen, weil das, mir ist lieber, das funktioniert draußen qualitativ, auch wie fliegerisch, dass das ganze Ding rumhaut, gut draußen ankommt bei der Masse, dann taugt

mir das.

[00:52:45] **Lucian Haas:** Alex, ich wünsche dir, dass genau das eintritt, dass du ausreichend Schirme verkaufst, dass du davon leben kannst und dass die Masse das so mag, dass du dich auch wertgeschätzt fühlst damit. Ich wünsche dir viel Erfolg mit Zoom und danke dir für das Gespräch. Vielen Dank für das Gespräch. Das

[00:53:09] war die Podz-Glitz-Episode Zoom mit Alex Höllwarth. Nun dürfen wir gespannt sein, wie schnell und gut sich die neue Marke in der Gleitschirm-Szene etabliert. Wer noch weiteres über Zoom erfahren will, der findet in den Shownotes weiterführende Links.

[00:53:28] Ich bin Lucian Haas und der Produzent von Podz-Glitz und Looglides. Podcast und Blog sind für mich Herzensprojekte. Als freier Journalist lebe ich aber auch von diesen Angeboten. Allerdings verzichte ich bei der Finanzierung bewusst auf Kompromisse, kompetierende Werbung, störende Paywalls oder Abo-Regelungen. Stattdessen setze ich darauf, dass, so wie die Natur mir beim Fliegen die Aufwinde schenkt, du mir als begeisterter Hörer und Leser finanziellen Auftrieb gibst. Als Förderer darfst du so viel geben, wie du willst, beziehungsweise selbst entscheiden, was dir so ein Angebot wert ist. Ein häufig gewählter Förderbeitrag ist 60 Euro im Jahr oder umgerechnet 5 Euro pro Monat. Aber egal, was du zahlst, jeder Betrag trägt in der Summe seinen Teil dazu bei, dass sich Podz-Glitz und Looglides im Dienst der Gleitschirmszene auch in Zukunft weiter betreiben und entwickeln kann.

[00:54:21] Alle nötigen Infos, wie dein Förderbeitrag mich erreicht, findest du auf looglides.blogspot.com. Dort gibt es den Menüpunkt Fördern. Looglides schreibt sich L U minus G L I D Z. Bis zum nächsten Mal. Fall nicht vom Himmel. Ciao.

English

English · machine translation of the German transcript by gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf

Show notes

For more than ten years, Alex Höllwarth has designed paragliders for Skywalk. Now he is launching his own brand "Zoom".

The character of a paraglider is shaped primarily by two people: on the one hand, by the designer, who determines the basic orientation of a wing. On the other hand, by the test pilot, who contributes their ideas and preferences, especially during the fine-tuning of the handling.

The Zillertaler Alex Höllwarth fulfills both roles in one person. Since 2011, the now 41-year-old was employed by Skywalk. There, he had a major influence on the paraglider range. Successful model series – from Mescal to Tequila, Chili, Cayenne, up to the X-Alps series, with which Chrigel Maurer won the Redbull X-Alps in 2017 – have carried his signature so far.

At the beginning of 2023, a small news bomb exploded in the scene. Alex Höllwarth left Skywalk and joined Hannes Papesh's company Phi. However, not with the goal of constructing umbrellas for Phi in the future, but to build another, completely independent brand under the corporate umbrella of Phi.

By now it is also known: This brand will be called „Zoom“. It is to be officially presented at this year's Coupe Icare in September in St. Hilaire.

This story naturally gives rise to many questions in advance, such as: Why does the paragliding world even need a new brand? What does it feel like for a designer to have free rein and to tailor their products from the ground up entirely according to their own preferences? And what ultimately defines the character of a paraglider like Höllwarth?

I talk about all of this and much more with Alex Höllwarth in this episode No. 115 of Podz-Glitz.

If you want to promote Podz-Glitz and the blog Lu-Glitz, you can find all the relevant information at:

<https://lu-glitz.blogspot.com/p/fordern.html>

Music for this episode:

Track: Dreamcatcher | Artist: Onycs

<https://soundcloud.com/onycsmusic>

Creative Commons — Attribution 3.0 Unported — CC BY 3.0

Free Download / Stream: <https://bit.ly/43j8zee>

For over ten years, Alex Höllwarth has designed paragliders for Skywalk. Now, he is launching his own brand "Zoom".

This story naturally raises many questions beforehand, such as: Why does the paragliding world even need a new brand? What does it feel like for a designer to have free rein and to tailor their products from the ground up entirely according to their own preferences? And what ultimately defines the character of a paraglider like Höllwarth?

Note: The website of Zoom Paragliders is not currently activated yet.

Links:

- Facebook: <https://www.facebook.com/alex.hollwarth>
- Instagram: <https://www.instagram.com/alexhoellwarth/>
- Website: <https://www.zoom-paragliders.com/>
- Facebook: <https://www.facebook.com/zoom.paragliders>
- Instagram: <https://www.instagram.com/zoom.paragliders/>

Source: <https://lu-glidz.blogspot.com/2023/08/podz-glidz-115-zoom.html>

Transcript

[00:00:04] **Alex Höllwarth:** I mean, ultimately, when you're working for someone, there's always that feeling of, do I dare to do this on my own, do I have what it takes to do it, and, and, and. Shortly before last winter, I... well, we all know each other, I've known Hannes for a very, very long time, we've always respected each other and actually know each other well. And then we sat down just before the winter and talked about the basics. And then Hannes and, at the time, Christian Gosner came to me with the idea of whether I wanted to start my own brands. Yeah, at first I was a bit skeptical, but the more I let it run through my head, the better I liked the idea. You can, you know, occasionally put your own stamp on things, and many things that were otherwise decided as a team, I can now implement in my own direction.

[00:01:07] **Lucian Haas:** Podz-Glidz, the Lu-Glidz podcast. Stories from the cosmos. From the cosmos of paragliding. Today with Alex Höllwarth. And I am Lucian Haas.

[00:01:22] The character of a paraglider is shaped primarily by two people. On the one hand, by the designer, who determines the basic direction of a glider. On the other, by the test pilot, who brings in their ideas and preferences, especially during the fine-tuning of the handling. Alex Höllwarth from Zillertal fulfills both roles in one person. Since 2011, he has been the twenty-first paraglider pilot today. He was hired by Skywalk at the age of 45. There, he had a major influence on the glider range. Successful model series, from Mezcal to Tequila, Chili Cayenne, all the way to the X-Alps series, with which Chrigel Maurer won the Red Bull X-Alps in 2017, bore his signature until now.

[00:02:05] At the beginning of 2023, a small news bomb went off in the scene. Alex Höllwarth left Skywalk and joined Hannes Papisch's company FEE. However, not with the goal of designing gliders for FEE in the future, but to build another, completely independent brand under the FEE corporate umbrella. It is now also known that this brand will be called Zoom. It is supposed to be officially presented at this year's QPK in September in Saint-Hilaire. This story naturally raises many questions in advance, such as: Why does the paragliding world even need a new brand? What does it feel like for a designer to have a free hand and tailor their products from the ground up entirely according to their own preferences?

[00:02:56] And what ultimately defines the character of a paraglider à la Höllwarth?

[00:03:03] I'm talking to Alex Höllwarth about all of this and much more in this episode, number 115, of Podz-Glidz.

[00:03:12] If you enjoy the podcast, please support my work as a patron. You can find out how to do that very easily on my paragliding blog Lu-Glidz, specifically on the "Fördern" page.

[00:03:30] Alex, many professional chefs have a personal knife set or a favorite pan that they always take with them, no matter where they work. What kind of relationship do you have as a paraglider designer with your sewing machine?

[00:03:44] **Alex Höllwarth:** Well, unfortunately not that much, because for me it's actually just a tool I use. I don't really have a personal relationship with it. As long as it works, I'm happy. Most of the time it doesn't work quite as you'd imagine, because you don't really sew with it that regularly, only when things get hectic, and then it can happen that it doesn't work that well. Have

[00:04:09] **Lucian Haas:** have you ever sewn a complete glider yourself?

[00:04:13] **Alex Höllwarth:** No, unfortunately not yet. But since I'm in production quite often, I'm constantly amazed at how they manage to do it, because it's really manual labor and craftsmanship. It's always fascinating to me how

precisely they can sew.

[00:04:30] **Lucian Haas:** Shouldn't a designer actually be able to sew just as well? I mean, isn't it a prerequisite to be able to say, I know how this works, I know the seams, and therefore I know what instructions I can give them on what they should do?

[00:04:44] **Alex Höllwarth:** Definitely. That's why the connection or proximity to production is always important. But of course, there are different production styles, and that varies from one production to another. So it doesn't mean they're all the same. Systematically, it will always be pretty similar, but it's not always exactly the same in terms of how it's actually manufactured. That's why when you switch productions, you always have to look at how... I always say, you have to design the piece in a way that the production can actually execute it. It's useless to me if I imagine the most beautiful thing and no one can produce it. Does that make sense?

[00:05:26] **Lucian Haas:** ...happened before, where you have ideas and the production actually says, "I can't do that at all"?

[00:05:31] **Alex Höllwarth:** That happens more often than you'd think. There are also technical possibilities. If they don't have certain sewing machines that can do it, it can happen that you either have to switch things up or get the production team to buy that specific sewing machine.

[00:05:48] **Lucian Haas:** Well, the production team does most of the sewing. Even if you're still in the development phase. So they sew these protos. But how often do you still sit at the sewing machine yourself when developing a glider?

[00:05:59] **Alex Höllwarth:** Quite often. But it's just sewing a line once, taking off tension or sewing off ballooning, or sewing in loops. But those aren't big things. I mean, you rarely sew on an outer wing. You can always do that, too. But those are... I mean, sewing a whole glider together. To be honest, I haven't done that yet.

[00:06:22] **Lucian Haas:** Who taught you the technical sewing?

[00:06:26] **Alex Höllwarth:** Well, in the end, my career somehow started at Skywalker. Back then, Jürgen Kraus, who actually became my mentor, taught me it to some extent, or rather forced me to learn it, because he always said that a test pilot can also sew lines. So everyone should be able to do that. You have

[00:06:48] **Lucian Haas:** Started as a test pilot at Skywalker?

[00:06:50] **Alex Höllwarth:** Around 2001, towards the end of 2001, I started there as a test pilot,

[00:06:54] **Lucian Haas:** Yeah. And you had to be able to do a bit of sewing too?

[00:06:59] **Alex Höllwarth:** Yeah, sure. You'd sit somewhere, if you're abroad, with a small sewing machine, and if I want to change something on the line or have to sew lines, as it often happened in Monaco, then you should be able to sew something, because otherwise you're just sitting there constantly turning things. That doesn't achieve anything.

[00:07:17] **Lucian Haas:** If you're out there now—you just mentioned Monaco, but regardless, if you're flying in Tenerife as a test pilot or something, and you make changes to a glider, how does the designer actually find out what you've changed there in the end? Is the entire glider measured again at the end to say, okay, this is what came out as the ideal, and we're transferring that back into the design software? Or do you have to meticulously document every step you take and say, okay, line A2 shortened by two centimeters or whatever?

[00:07:50] **Alex Höllwarth:** So in the end, every change is documented and then implemented again. So you have a basic prototype, and you change many or not so many things—line lengths, attachment points, tensions, ballooning—and of course, if you want to go into series production, you then have to transfer all the changes back into the CAD model and into the 2D patterns, and then send them to production and write the instructions.

[00:08:14] **Lucian Haas:** And this transfer into the CAD and so on, is that really based only on what you've documented, or is the glider measured again in the end, because it could be that a seam set during flight or something else?

[00:08:30] **Alex Höllwarth:** Also, normally, before it's submitted for certification, everything is measured and documented again so that you have a final status before the task, and then of course the test flights come and the procedure continues.

[00:08:47] **Lucian Haas:** Tell me a bit more about the beginnings. You just said 2001, that was more as a test pilot at Skywalk itself. How did you eventually become a designer?

[00:09:01] **Alex Höllwarth:** Yeah, I moved from Skywalk to Nova, and that's where I met my current boss, or rather my current mentor, Hannes Pappusch. Yeah, at the beginning, I was still working as a test pilot there. And over time, I naturally got a look at Hannes's design software and his way of working. Yeah, and that was actually the foundation for everything. I saw, yeah, I think I can do this. And then I actually switched companies again, came back to Skywalk, and basically started there as a designer.

[00:09:43] **Lucian Haas:** Did you study anything related to aerospace, aerodynamics, or anything like that? Or is it really more of a learning by doing situation?

[00:09:54] **Alex Höllwarth:** I also attended a technical school, a higher technical college in Austria for industrial engineering and mechanical engineering. But since I was already more interested in flying than the training back then, I eventually dropped out and went straight into being a test pilot. I started as a test pilot at Skywalk.

[00:10:19] **Lucian Haas:** But if you haven't actually learned the theoretical basics of flying, the aerodynamics and all that, does that mean, basically, anyone could become a designer if they were guided a bit through it?

[00:10:36] **Alex Höllwarth:** I always say that if you have the will, you can teach yourself anything these days—I've had that experience, you can teach yourself everything you've wanted to. Of course, you should look up certain basic things and really dive into the subject matter so that you understand the fundamentals. But I'm always of the opinion that if you want to achieve something, you can do it.

[00:11:01] **Lucian Haas:** So, that means it can also be done as a sort of self-taught project?

[00:11:06] **Alex Höllwarth:** In the end, it's always a bit of... well, of course you have resources, but it's always a bit of trial and error, flying, and seeing if it works. Yes. If

[00:11:16] **Lucian Haas:** If I wanted to, let's say, go into an apprenticeship with you, how long would it take for you to teach me the basic skills so that I could build my first glider myself, which would actually fly in the end—meaning, fly safely? That

[00:11:38] **Alex Höllwarth:** It's always hard to say, but it takes years. Building something that flies once—that's relatively easy—but for it to fly well and fly safely, that takes a lot of experience and, in my case, a lot of failed attempts where I eventually learn that if I do this and that, this and that happens, and that's the result. That takes quite some time.

[00:12:06] **Lucian Haas:** Are there things where you've deliberately provoked errors just to see what happens, so that you can learn from them as well?

[00:12:14] **Alex Höllwarth:** You always go, or often you find yourself, you find yourself at some point and then you go to other extremes to see if that actually bears fruit again, just to leave the dead end. Do you have an example? You always go to see how slowly I can adjust a glider, then you adjust it so slowly that it... Yes,

[00:12:32] **Lucian Haas:** just before a deep stall, right?

[00:12:33] **Alex Höllwarth:** That he just doesn't fly anymore. That's not very good. You're always trying to use profiles that aren't as stable anymore. The faster you fly, the sooner it eventually collapses and and and. You're actually always trying to push the limits. With

[00:12:50] **Lucian Haas:** with this construction, if you just said that people take profiles that might be faster but then might also collapse faster or something like that. All paraglider companies have to work economically somehow. So how much can you actually still play around with in these extremes? Because you also have to say, this is a prototype that we'll probably scrap if it's just testing the boundary conditions, something like that. Yeah,

[00:13:16] **Alex Höllwarth:** It always depends. Of course, everyone has to work economically. But fortunately, there are simulation methods nowadays where you can already filter out the major blunders. Sure, I still like to test it out again to see if the simulation actually correlates with reality. But you can minimize that quite a bit and work economically. So you need significantly fewer prototypes. You have

[00:13:44] **Lucian Haas:** At the beginning of the year, I took a big step. And after eleven years of working as a designer at Skywalk, you switched to Vieh. Yes. However, not to design gliders for Vieh, but to build your own brand under the Vieh umbrella, if I see that correctly. Yes, exactly. It's going to be called Zoom. Tell me, how did it actually come to the point where you're saying, okay, I'm turning my back on Skywalk and I want my own brand now?

[00:14:15] **Alex Höllwarth:** Yeah, exactly. In the end, when you're working for someone, there's always that feeling of, do I dare to go out on my own, do I have what it takes to do it, and, and, and. And then, shortly before winter last year, I... well, we all know each other. I've known Hannes for a very, very long time. We've always respected each other and get along well. And then we sat down briefly just before winter and talked about the basics. And then Hannes and, at the time, the guest, Christian, came to me with the idea of whether I wanted to start my own brands. Yeah, at first I was a bit skeptical, but the more I let it sink in, the better I liked the idea.

[00:15:00] because it's just, you can put your own stamp on TAP and build on that, and implement many things that were otherwise decided by the team, I can now implement in my own direction. At the beginning, I didn't quite understand why a second brand and the cattle. But Hannes and Chris actually conveyed it to me or explained it quite well, because Hannes has his stamp, I have my stamp. And why shouldn't you use that and actually make a separate brand out of the whole thing? Because in certain things, the companies then feel very different.

[00:15:42] **Lucian Haas:** That means you can basically occupy different market segments or appeal to different types of pilots, and then ultimately say that together, we can cover a larger share of the market.

[00:15:56] **Alex Höllwarth:** Basically, yes. But it's also because Hannes has it. So we are—I think we're all very individualistic, and every designer has their own way that they're reluctant to leave. And because of that, it can work better than if we stubbornly tried to work on a project together where no one really... how should I put it... where everyone wants to implement their own different taste. That's why.

[00:16:22] **Lucian Haas:** If Zoom is your brand, it starts with the name. You probably chose the name too. Why Zoom?

[00:16:31] **Alex Höllwarth:** I liked it from the very beginning. And with the logo at the back, you can play with the two Os—like, if you connect them nicely, you can see something infinite, and and and. That actually always appealed to me, right from the start, it just clicked. And that's why I came up with the name.

[00:16:54] **Lucian Haas:** As a kid, I sometimes drew cars. And I always imagined, I'm going to make my own car brand, and I gave it a name. Back then it was Luas, L-U-A-A-S. And I don't know, I was six, seven, eight. I was already drawing cars and had this name. I'd say, that's my brand name if I ever use it someday. Is Zoom actually something you've also had in your head as a brand for a long time, or maybe even said earlier, like, I'm drawing my dragon and I'm writing Zoom on it or something?

[00:17:29] **Alex Höllwarth:** In a way, yeah, because otherwise it wouldn't have come about so quickly. I actually really liked the name right from the start. So it became Zoom and the brand name was something like that. Something like that, yeah.

[00:17:42] **Lucian Haas:** What's it like, or rather, what kind of challenge is it to build a brand from the ground up?

[00:17:50] **Alex Höllwarth:** Yeah, that's... back when I was a designer, I didn't think about certain things that much. You always looked at making sure it harmonized with marketing, sales, and everything else. But now, like you already said, you have to think about the logo. How do you design the glider, and, and, and. I didn't have to think about those things before because others did them for me. And how do I design the products? How do I position them? And, and, and. Those are things where a lot hits you at the beginning, and it's always more. How do I make the backpack? Those are always things where you don't believe how much work it is.

[00:18:37] Or by what gets done.

[00:18:40] **Lucian Haas:** I can already imagine that the decision alone is difficult. I mean, you start by saying, I want to design a Zoom glider now. But then you're faced with the decision, okay, what do I do first? Do I start with an A-glider or do a High-B or no, C suits me best or what? What do you decide based on what you do first? Or what did you decide based on? You're probably already designing all sorts of different things.

[00:19:03] **Alex Höllwarth:** Yeah, I'm already making several products.

[00:19:08] It's just easier for me to keep going with what I've already started. Because there, you know the little problems and, and, and. And then, of course, because I'm still thinking about the old stuff, I know that. Starting something new from the beginning, yeah.

[00:19:24] **Lucian Haas:** And what was the old one? The last glider you designed for Skywalker was probably the Mint, right? The ENC-2 Liner. Yeah, exactly. So the first glider coming from Zoom is also an ENC-2 Liner?

[00:19:37] **Alex Höllwarth:** Right now, it still looks that way, yeah. Of course, we're building an A-glider, we're working on a single-screen, on a tandem. A B-glider is coming up soon. So it always depends on how satisfied I am with the product and what actually ends up coming out first in the end. For now, it still looks like the ENC-2 Liner will be the first product.

[00:19:58] **Lucian Haas:** You say you're into that. But basically, a glider is probably never fully designed because you can always say you could still optimize it or something.

[00:20:07] **Alex Höllwarth:** What. Exactly. And when you've finished a product, you only know five things you want to improve. That's logical, of course, but you lack the time for it because at some point, it has to end. And my claim as a designer—well, for me, a thing is never finished because there's always something to improve. If you already know about a little problem, you just tackle that and try to improve it further.

[00:20:33] **Lucian Haas:** That means the first Zoom glider, if it becomes this C-2 Liner, is basically a Mint with five more screws turned.

[00:20:43] **Alex Höllwarth:** No, you can't put it that way. I've already had several ideas that I've already implemented. Yes, those are the five extra screws. The five ideas that you

[00:20:53] **Lucian Haas:** had, where you say, I could still improve something there.

[00:20:55] **Alex Höllwarth:** The signature style I've built up over the last 11 years will, of course, be continued even then. Because the way you set up the handling is a certain signature that every test pilot designer—or usually, test pilot first—has. And I've built that up over 11 years now. And of course, I can't deny that it will be similar, because I've imposed my signature on the whole thing again.

[00:21:22] **Lucian Haas:** So you're working with Hannes Papesch now. At least, you said he's a mentor and so on. Exactly. He designs the gliders, he's also a major authority in the design scene. He has his own ideas again. He even co-developed his own design software, which he ports himself. Exactly. He programmed it and stuff like that. To what extent do you benefit from that now? Do you actually use it, or is it just him saying, you know, I'll do my glider, you can do yours? In the end, we just make a thing out of it from a marketing or billing perspective, because it's a company.

[00:22:00] **Alex Höllwarth:** No, I benefit a lot from it. I also use Hannes's software, and that's why the new C2 Liner—those are the five screws—is possible. Because I'm allowed to use Hannes's software and his simulation methods, I've been able to develop further, and we—or I—benefit a lot from it because Hannes has years of experience.

[00:22:25] In terms of simulation, Hannes is an expert in paragliders and I benefit a lot from that. And sure, I have other approaches where Hannes can definitely take some notes from me, whether he does it or not. But I do believe that it's not just a marketing tool, but that we can both benefit very much from it now.

[00:22:46] **Lucian Haas:** If I remember correctly, I think you work with Gliderplan as construction software. Not always. I use Hannes's software as well now. Yeah, that was just the question. Is it actually possible to take things you

do in Gliderplan, like those gliders, and just say, I'll transfer them into Hannes's software, or is it very complicated because it's just built a bit differently from the ground up programmatically? Can you just basically import those gliders or something?

[00:23:17] **Alex Höllwarth:** It doesn't work that simply, no. There's a lot of manual work involved. But of course, if you want to do it, you can manage it.

[00:23:26] **Lucian Haas:** And what simulations can you do with Hannes's software that aren't possible with Gliderplan? What you also had with Skywalk, where you say you didn't have these possibilities with Skywalk, for example. Yes,

[00:23:37] **Alex Höllwarth:** Gliderplan is purely design software. So it doesn't have anything linked to it—nothing like CFD coupled with structural analysis afterwards. That doesn't work there. And with Hannes, although the input is a bit more complicated, the coupling at the bottom is very, very simple. That's where I can see relatively clearly whether the model works or not.

[00:23:58] **Lucian Haas:** What did you learn from a simulation like that, for example, that you didn't know before?

[00:24:04] **Alex Höllwarth:** Well, you learn a lot, but now you see it in black and white. For example, if the ballooning assumption isn't correct and the deformation is too high, you just take the next step and adjust the deformation. Then you improve the CAD model, run the whole thing again, and approach it step-by-step—which used to be done with built prototypes—but now I can already rule those out in the simulation beforehand.

[00:24:30] **Lucian Haas:** Are there things where you'd say based on the simulation, "Hey, from my gut feeling, I already had all that, and now I see the simulation confirming what I said, like, actually something might be wrong with the ballooning or the stress distribution in the outer wing isn't quite right," and then the simulation confirms that for you? That happens quite often beforehand.

[00:24:52] **Alex Höllwarth:** But you get there by trying a lot of things and weeding them out; you approach it that way. And if you were on the wrong track, you were heading in the wrong direction, but luckily I caught myself many times. And then, yeah, of course, the simulation confirms what you already suspected, which naturally feels good because you see that you weren't completely off the mark.

[00:25:17] **Lucian Haas:** Construction software like Gliderplan handles a lot of things pretty much on its own. You make a lot of specifications for the gliders and the software calculates a lot of that automatically. And if you say, for example, I want to change the tension, then the software automatically calculates where I might need to add a bit of fabric or take something away, or something like that, and adjusts accordingly. What is still the most difficult thing for a designer today, where you really say, experience is purely what matters here? Where a designer who says, I've been doing this for 10, 15, or 20 years, I've already designed 50 different gliders—that kind of experience just can't be mapped out in Gliderplan.

[00:26:02] **Alex Höllwarth:** Gliderplan, as I said, is pure design software and you can change many parameters, just like in Hannes's software. You can't just say, I need to make an assumption about the ballooning and it should happen with a certain amount of effort. Now, of course, you can change everything and the concept is very, very important because you can change so many things, from the profile to the tension, to the construction, to the cell width. So you do have to have some experience to get to the goal quickly. Now, of course, if you do that coupled with some kind of flow simulation at the end, I can acquire knowledge faster because I can see that it's not working.

[00:26:47] And if I have to do it the way we used to do it, through trial and error and then making the right assumption, it just takes a very, very long time. That's why I believe that nowadays, as a designer, if you have the simulation techniques and all that, you can progress faster as a designer and be more successful than before. Mhm. Hannes used to do very, very, very good simulations and was always one step ahead of the others. That's why he always built very, very high-performance gliders where others struggled. Is increasingly powerful simulation the future of paraglider construction? It's certainly part of it, but the designer still has to bring in the direction in which you're heading.

[00:27:34] And that's just a tool. I believe that the human behind it, who has the ideas and wants to implement them, still makes a much larger contribution to it.

[00:27:49] **Lucian Haas:** Now, with this C2-Liner, you have a lot of ideas and say, okay, I was involved in that project, I took it along, or I had it in my head like that, and from that I thought about what else I can improve and so on. What is the approach or methodology for a construction if you were to say, okay, I'm starting a High-B at some point. I haven't worked on something like that for a while now. I say for Zoom, I'm starting somewhere, maybe not from scratch, but I'm putting together a new glider. How do you even come to the point of saying, how do I lay it out? Like, what span should it get? Why do I give it 59, 60, 66, or however many it counts as? So, what goes on in a designer's head that makes them say, this is the direction I want to go?

[00:28:38] **Alex Höllwarth:** Yeah, since I still test and fly things myself, I just like to look at things for myself. I always like to fly them myself, so I'll see what the competition, the rivals out there are doing, I always fly them, write down for myself what the positive and negative things are, and then I decide from my gut which direction I actually want to go.

[00:29:00] **Lucian Haas:** When you say you also fly the competition, is that just a test flight you do, or do you actually borrow a glider and say, I'm going to fly this for several days, several hours at least, in different types of flights and various weather conditions, just to really see how this glider performs at different times?

[00:29:19] **Alex Höllwarth:** Sure, I always try to fly in a way that gives me the full picture, sometimes even doing tests, just to get an idea of how everything works or why the customers out there like it. I just try to understand that, because there are always certain quirks that everyone has, and those will appeal to the customer base one way or another—we'll find that out. I talk a lot with flight schools about what they're selling well right now, why they like it or don't, and then I try to incorporate that into my development.

[00:29:57] **Lucian Haas:** So, I mean, that's what the customers want, but what's your idea of an ideal glider? Let's stay in the mass market for now, so an ideal B-glider—what should it be able to do or what makes it a typical Höllwarth glider? What defines Höllwarth handling and that sort of thing? Yes,

[00:30:18] **Alex Höllwarth:** For me, it's always important that braking impulses are translated and that you should take on more bank with more pull, but still relatively efficiently, so that I can climb very, very well. That's always what I like, because in the past I've always had to fly very large gliders and was also a very light pilot with water weight; I'd tend to fly larger gliders, and if they didn't turn around the corner or didn't let me re-center in some stronger thermals, that was always what I didn't like, and that's what I'm always trying to achieve. That's important for me.

[00:30:52] **Lucian Haas:** If you look at the Skywalk gliders, and probably the Zoom gliders in the future, and compare them to other brands, they do indeed often have a bit more surface area. Yeah. Does that have to do with you being that light pilot who says, "I always find relatively large gliders," so I build the larger sizes accordingly so that they work in a way where they have a bit more surface area, but still have the handling that I, as a lighter test pilot, have basically already bred into the smaller sizes?

[00:31:25] **Alex Höllwarth:** Yes, because the most important thing is, if I want to do something, that I can also spiral, and of course, a larger surface area always helps, and if it handles very well even with the larger surface area, then nothing stands in their way. Sure, you lose out somewhere in the accelerated glide, but if I'm not at the top and I can't spiral, it doesn't help me very much at all. So I always make sure that the gliders aren't too small, that they also climb very well.

[00:31:53] **Lucian Haas:** Are there sometimes things where you notice that if you fly in a competing product, you think, "Oh, I like something about that," but then you have a hard time figuring out why that glider does that? Or do you have so much experience that you say, "Actually, I just need to take a quick look at a glider like that, and it's actually clear to me why it handles so well or what it's doing accordingly?"

[00:32:18] **Alex Höllwarth:** It's usually always an interplay of several factors, and it's not always very quickly recognizable at first glance. So you do have to take a longer look from time to time to recognize the connection and then be able to implement that for your own gliders. But it's often, as you can see so well in Formula 1, a change of concept isn't always that simple. I mean, you can see things from other manufacturers that would be good for you, but the implementation would take a very, very long time, which is why you're reluctant to leave your proven concept.

[00:32:55] **Lucian Haas:** Does it go that far, if you're test-flying other gliders, that you sort of get inside the glider, maybe even take it apart a bit, to say, "Ah, I need to look at the back to see how they solved certain things technically with the stitching," or something else? That's what interests me now.

[00:33:13] **Alex Höllwarth:** So I do look at other competitors. I don't necessarily take them apart, but I do look at everything I can visually identify without much effort, of course I do.

[00:33:24] **Lucian Haas:** Is it also measured afterwards like that and checked to see what's there? Yes,

[00:33:28] **Alex Höllwarth:** The thing with measuring and copying always sounds very easy, but usually, when you want to implement it yourself with your own ideas, it works faster. If you try to copy something, it fails already at the processing stage because they are different productions. So I've seen for myself that copying doesn't work for me. You can take inspiration and then incorporate that into your own ideas, but otherwise, it doesn't really work. You see it again and again in competition—that's a good example—people have tried to copy the Enzel for years. Obviously, there are some now that work well, with a bidding function,

[00:34:14] but I don't think anyone has really pulled it off yet.

[00:34:17] **Lucian Haas:** Have you ever taken an Enzo out to see what's so great about it? I have. And what's so great about the Enzo?

[00:34:26] **Alex Höllwarth:** It's very, very easy to fly for the performance it delivers. That's the thing—you can argue about the handling, but it glides so well, and it's so easy to fly. And

[00:34:40] **Lucian Haas:** how did Ozone manage that, from your perspective, I mean from a designer's point of view, what's the secret? Yes, they

[00:34:46] **Alex Höllwarth:** they've spent years developing it and have optimized their processing methods and everything.

[00:34:52] **Lucian Haas:** Can you imagine Zoom building a CCC glider at some point, or is that not your ambition at all?

[00:34:58] **Alex Höllwarth:** Yeah, because I think every designer wants to build something like that, to build some kind of thing. But nowadays, if you produce something that isn't, let's say, better than an Enzo, you can just kick it into the woods if it's not better. If it's just as good, it's too poor.

[00:35:13] **Lucian Haas:** That means you'd have to build a lot of prototypes first until you can say, "Now I'm really better." And before that, you don't need to go public with it at all, something like that.

[00:35:22] **Alex Höllwarth:** Exactly. Until you're sure that it's better, releasing something doesn't achieve anything in my eyes.

[00:35:30] **Lucian Haas:** Speaking of going public, when do you actually want to launch Zoom on the market? Will you be presenting QPK at Saint Hilaire?

[00:35:41] **Alex Höllwarth:** It's planned for Saint Hilaire. We're currently seeing the last prototypes during testing. Approval should happen sometime this month, and then we'll hopefully present the whole thing at the trade fair in Saint Hilaire.

[00:35:54] **Lucian Haas:** But first, just with the C-glider, or will other gliders also be finished by then? We have other

[00:36:00] **Alex Höllwarth:** projects as well, and it's possible that several projects will be finished by then. From this C-glider,

[00:36:06] **Lucian Haas:** What's special about the one you're building now, where would you say you've actually realized a new idea?

[00:36:15] **Alex Höllwarth:** He flies it very easily for the C-side line, but whether it's a new idea or not, I can't really say right now. For me, regardless of whether it's new or not, what matters is that it's easy to fly, honestly easy to fly, and fits a broader audience. That is very, very important to me.

[00:36:34] **Lucian Haas:** How do you do that when you say you're a very light pilot? You test your gliders accordingly, so how do you handle the large sizes to ensure they still have my signature? Do you fly with a lead vest or something else to make them work, or how does that work?

[00:36:52] **Alex Höllwarth:** No, Benni Hörburger and Franz Josef Ecker—they are my test pilots, or they help me with the testing in development—they fly them too, but basically, I always make sure to verify the handling myself. And of course, I fly with a weighted vest and make sure I reach the target weight. With a harness and packing two wheels and gear these days, I usually hit a good takeoff weight anyway, and I've also put on a few kilos over the years, which helps of course.

[00:37:25] **Lucian Haas:** Benni, Benni Hörburger, he's also been flying now, or for the last two years, he's always worked as a test pilot for Vieh as well. Now Hannes, as you said yourself, has a slightly different philosophy on how the gliders might work there; how well can a test pilot then filter out what Mr. Hannes told you about how the glider is supposed to work or what you should pay attention to, put that aside for a moment. Now I'm coming in with my Zoom ideas, how can that be transferred?

[00:37:51] **Alex Höllwarth:** Benni grew up in a flight school, so he can filter out the differences relatively well, and when I explain my philosophy, he can implement that very, very well. So he can separate those things very well; from that perspective, it's not a problem. From that perspective.

[00:38:06] **Lucian Haas:** Now, let's say I'm a test pilot and I'm coming to you for the first time to test one of your gliders. You explain your philosophy to me—what should I feel when I'm on your gliders? How would you explain that to me?

[00:38:22] **Alex Höllwarth:** Usually, I'll have you launch from somewhere where you can spin nicely under different conditions, then you land on the top and switch to my glider, and then you'll notice the difference. That's my philosophy. As I mentioned before, the philosophy I like is that I always prefer honest gliders; my gliders always give very, very much feedback regarding the air, and the handling, regarding the spin tendency, that should always be very, very good.

[00:38:54] **Lucian Haas:** What's decisive for a glider's turn willingness? Well, there's a lot. The brake setting, right?

[00:39:01] **Alex Höllwarth:** Brake emphasis, radius, profiles—it's always an interplay of several factors. There are also gliders where you can't get much more out of the handling, and in those cases, you have to start playing with the brake geometry from a construction standpoint.

[00:39:17] **Lucian Haas:** When you're designing a glider in your design software, considering your experience, how much post-trimming, post-cutting, post-knitting, and stuff like that is ultimately necessary? If you were to say you have time X for it, how much of that time X you put into a glider is spent designing on the computer, and how much is basically post-designing, refining by hand, with a sewing machine, and all that?

[00:39:49] **Alex Höllwarth:** It always depends. The person who enjoys doing a lot on the computer will spend more time on the computer. I like being out in nature and I really enjoy flying there, so I actually spend a lot of time outdoors. But those are more like the finishing touches, which are often cosmetic in nature. Of course, if it's a completely new project that you've never done before, it'll be rougher at first, but otherwise, yeah.

[00:40:17] **Lucian Haas:** Do you think that one day AI, that is artificial intelligence, will play a role in paragliding? Or do you already use it for some things nowadays? I

[00:40:27] **Alex Höllwarth:** not yet, but I can imagine that in the future, based on how everything sounds now—like when I read the reports—if all of this really works and then gets pushed even further, yeah, who knows what it will all lead to. I just hope that AI doesn't get so advanced, because then it would eventually replace us, of course. So, from that perspective.

[00:40:46] **Lucian Haas:** Yeah, then you input into a language model, please build me a B-glider with 66 cells, it should fly like a Zoom, have the handling of a Vieh, and be able to climb like the Rush 6 from Ozone or something else, and then the AI puts it all together accordingly.

[00:41:05] **Alex Höllwarth:** If that ever works, then I'm redundant.

[00:41:10] **Lucian Haas:** If you look at the gliders you've already designed, I mean in your history, and which are all already on the market, was there ever anything like a favorite glider of yours? Like, where you'd say, that was the Höllwarth glider, where it comes out best—what makes it special for you? Because

[00:41:35] **Alex Höllwarth:** there are a few, so back in the Nova days, as a test pilot, I also set the handling for Factor 1, because with the mass out there, the Nova gliders aren't exactly willing in terms of handling, and then there's the Factor, and then it was a handling miracle, sort of, with the mass, and that was already something, a defining experience. Where you could say,

[00:42:02] **Lucian Haas:** that was me, more or less. Yeah, exactly. That's my signature; I didn't design the glider, but I made the handling like that.

[00:42:09] **Alex Höllwarth:** Exactly. And that was always the thing—even as a test pilot, setting up the handling was something I always enjoyed, and I think I understood and was able to execute that well. And then with Skywalk. There's a lot with Skywalk. The KN4 was also very well received because there was a time when the handling wasn't so good, and that was a lot—the KN4, Mezcal 4, Tequila, all of that was very well received and very successful during that time. Of course, that was sort of a breakthrough for me too, where I told myself, "Yeah, I can do this," because I'm always plagued by a bit of self-doubt and try to improve. There are many things, because what I'm also very proud of,

[00:42:54] We won the Red Bull X-Alps in 2017 with the glider I designed with Chrigel Maurer; that was already successful in 2017 anyway, because we took 1st, 2nd, 3rd, 4th, and 5th places with the X-Alps 3 back then. So, that's one thing, and of course, from a sporting perspective, I was always the great rental guy, so that was my pet project, and we had many winners on the Tanka 2, back then on the Tanka, I participated myself often. So there are many things I'm proud of that come to mind quickly. There are

[00:43:32] **Lucian Haas:** Were there also gliders that you were completely convinced by yourself, but that didn't perform very well on the market?

[00:43:38] **Alex Höllwarth:** The ones that didn't land so well, there were always certain doubts, and we usually discussed them, and most of the time those doubts became reality and then, well, it turned out the way it did.

[00:43:50] **Lucian Haas:** What kind of doubts do you have, for example, in those situations? Yes,

[00:43:56] **Alex Höllwarth:** Stability, handling, or let's just say, you change the concept from one series to the next, and then it's always been a question of whether that's good—and of course, because I don't know how to explain it best, but if you want to turn a Golf into a Porsche, it just doesn't fit conceptually anymore.

[00:44:24] **Lucian Haas:** When a concept like that gets changed in a company like that, how many people actually speak up or stir the pot, or do you as a designer actually have the main influence? Or was it more like someone comes along and says, "Hmm, Alex, build something different there; we're not getting anywhere on the track we've had so far, why don't you try going in this direction?"

[00:44:49] **Alex Höllwarth:** I mean, as a designer, you have a lot of influence, but the larger the team in the company, the more people weigh in, and at some point, there has to be a fundamental decision on whether to take one path or another. You just make that call, implement it, and you see the consequences afterwards anyway.

[00:45:10] **Lucian Haas:** And how often does it happen that you say, "Oh, I saw something there," where you're saying, "Yeah, there were some doubts"? Are those things where you also say, "Actually, the glider isn't fully developed yet," and then a company tells you, "But we still have to bring it to market"?

[00:45:27] **Alex Höllwarth:** It's usually finished, but as I said before, for me as a designer, it's never finished because there are always things. It's more like conceptual things—if you say, for example, you're trying to make it damped and the handling doesn't have to be that agile, and you accept that, then of course it can happen that if the predecessor was agile and not so damped, it might miss the mark with the established target group and therefore not be received as well.

[00:45:56] **Lucian Haas:** Take a Tequila 4 and then a Tequila 5, where a Tequila 4 was significantly more agile than the 5.

[00:46:02] **Alex Höllwarth:** for example. You hit the nail on the head. That was, for instance, a conceptual change; we decided we wanted the Tequila 4, which is agile, fun, sporty, and we often got feedback from outside the flight schools that it was too much, and that's why we did a concept change with the Tequila 5, which didn't land that well at first. But as it turned out in the end, once people get used to it and it's like that, it works again. But of course, you annoy your regular customers with moves like that.

[00:46:36] **Lucian Haas:** They don't switch from Tequila 4 to Tequila 5; instead, you get new people who like the 5, and if you build the 6 like the 4 again, the 5 people will say, "Hey, that's too much for me now."

[00:46:48] **Alex Höllwarth:** Something like that, yeah.

[00:46:50] **Lucian Haas:** Hannes has an enormous number of gliders in his company, even within a single class. Are you planning to do the same with Zoom, where you differentiate a lot, or do you actually want to say, no, I want to run a very narrow portfolio where you say, I have an A-glider, a B-glider, a C-glider, or something like that.

[00:47:08] **Alex Höllwarth:** Hannes explains that it's always very nice with shoes. Not every shoe fits everyone. So, of course, you want to keep the portfolio narrow, but in the end, it becomes very, very difficult to keep it narrow because, just like with shoes, there are too many different ones that are supposed to fit many different people.

[00:47:27] **Lucian Haas:** So I have wide shoes, wide feet, I need a wide-cut foot, and one person says I need a very cushioned glider, and the next says I need the sporty one. But you could also differentiate by saying, hey, Vieh provides one shoe size or one shoe width, and Zoom then does the other accordingly.

[00:47:47] **Alex Höllwarth:** You could differentiate, yes. Maybe you'd also do it so that what Zoom doesn't offer—or Hannes basically does everything anyway—but maybe the gaps that Vieh doesn't have, I would naturally offer those. So the Dolomitenmann thing, that's close to my heart, I want to get back into that in the future too. Someone probably knows I've worked a lot on it, I like it too. If I keep working on it, then I'll surely have more in the future, and, and, and. But as I said, you can't say that blanketly, because Hannes has his own philosophy, his own signature, and I have mine. And of course, there will always be overlaps, because I want to build a B-glider and Hannes will build a B-glider or a High B, so there would already be overlaps there. I also want to build a school glider, so you can't say that the other person built what the other person doesn't have.

[00:48:38] **Lucian Haas:** Do you think that can work in the long run? You're two people, so both very distinct individuals, let's say, with your own ideas of what a glider is like. In a way, you're competing with each other with both brands within one company. Yeah, sure. How do you imagine that? Is it eventually going to be like, "Only 800 gliders were sold from your Maestro 2, but 1,000 were sold from my B-glider XY, whatever it's called." Hey, mine is better, or something like that. How do you deal with that, or how do you imagine that?

[00:49:17] **Alex Höllwarth:** That's... well, I think it'll take some time before that happens, or maybe it never will. That's why I haven't really thought about it. But the basic approach is always to have two different brands, which separates things so that everyone gets to realize their own unique style and signature, and I see that as a positive because then you have fewer problems and friction. And as you can see very clearly with car manufacturers, in the end, the multi-brand principle works relatively well.

[00:49:51] **Lucian Haas:** Now, towards the end, explain to me again, why does the paraglider market actually need a new brand? Isn't it full enough? There are

[00:50:01] **Alex Höllwarth:** there are always enough brands; I mean, everyone has their own ideas, so why shouldn't there be their own brand that implements those ideas? And it's not like, sure, fundamentally they're all paragliders, but everyone has their own signature, everyone has their own design, everyone has their own tastes, so why shouldn't there be another brand, or more, on the global market? It's not supposed to be a monopoly and, in the end, it's good, it enriches the whole thing, creates space for more ideas, creates space for more possibilities, so why not?

[00:50:40] **Lucian Haas:** But is

[00:50:41] **Alex Höllwarth:** not from a development perspective,

[00:50:44] **Lucian Haas:** where paragliders are becoming increasingly complex nowadays, which in some ways also makes them more expensive to manufacture, maybe a bit more difficult to maintain, so to speak, and so on, that it wouldn't be more sensible to say you have a few large brands where you can say they are clearly able to provide the corresponding quality assurance in service and all that.

[00:51:06] **Alex Höllwarth:** Just because there are four big ones now doesn't mean that quality assurance and everything else has to be better. Sure, in production they can produce cheaper because they have higher volumes, which means a larger margin for them, but all in all, that doesn't mean it becomes better. If you're one of the four big ones, they dictate the market; if you're not, they dictate the whole market situation, and I find that rather counterproductive.

[00:51:29] **Lucian Haas:** Have you set any goals for Zoom as to by when you want to become a "Big" player?

[00:51:35] **Alex Höllwarth:** So big, big in quotation marks, I want to be able to make a good living from it and have fun for as long as possible, and the bigger it gets, the more heads it takes to run the whole thing, whether it's personnel and, and, and, you can't handle many things yourself anymore and you need staff. As much as it takes, I really like a small head. Small but fine. Small but fine, short decision-making paths. What would be a measurable success for Zoom for you? What do you mean by measurable? Quantitatively, right? Yes,

[00:52:07] **Lucian Haas:** So, it can also be qualitative, where you say, yeah, that's actually the direction I want to go in, and if I achieve that, then I'd say my idea of Zoom has really been implemented.

[00:52:18] **Alex Höllwarth:** If I can make a good living from it and people out there enjoy it, and I see that people are satisfied with it out there, qualitatively as well, and, and, and, yeah, then I'm happy. I'm actually relatively easy to please. I don't always want to sell more units, because I'd rather it works well out there qualitatively, like, that the whole thing hits right, lands well with the masses, then I'm happy with that.

[00:52:45] **Lucian Haas:** Alex, I wish for exactly that to happen—that you sell enough gliders, that you can make a living from them, and that the masses like them so much that you feel appreciated for it. I wish you much success with Zoom and thank you for the conversation. Thank you very much for the conversation. That

[00:53:09] was the Podz-Glidz episode Zoom with Alex Höllwarth. Now we can wait and see how quickly and well the new brand establishes itself in the paragliding scene. Anyone who wants to find out more about Zoom can find further links in the show notes.

[00:53:28] I'm Lucian Haas, the producer of Podz-Glidz and Looglides. The podcast and blog are passion projects for me. However, as a freelance journalist, I also make a living from these offerings. That said, I deliberately avoid compromises in funding, competing advertisements, annoying paywalls, or subscription models. Instead, I rely on the fact that, just as nature gives me lift while flying, you as an enthusiastic listener and reader give me financial lift. As a supporter, you can give as much as you want, or decide for yourself what such an offering is worth to you. A frequently chosen contribution is 60 euros a year, or about 5 euros a month. But no matter what you pay, every amount contributes to the sum that allows Podz-Glidz and Looglides to continue operating and developing in the service of the paragliding scene in the future.

[00:54:21] You can find all the necessary information on how your contribution reaches me at looglides.blogspot.com. There, you'll find the "Support" menu item. Looglides is spelled L U minus G L I D Z. Until next time. Don't fall from the sky. Ciao.

Français

French · machine translation of the German transcript by gemma-4-12b-it-qat-q4_0.gguf

Show notes

Pendant plus de dix ans, Alex Höllwarth a conçu des parapentes pour Skywalk. Maintenant, il lance sa propre marque "Zoom".

Le caractère d'une parapente est façonné principalement par deux personnes : d'une part par le concepteur, qui définit l'orientation de base d'une voile, et d'autre part par le pilote testeur, qui apporte ses idées et ses préférences, surtout lors du réglage précis du comportement.

L'Alex Höllwarth du Zillertal incarne les deux rôles en une seule personne. Depuis 2011, l'homme qui a aujourd'hui 41 ans était employé chez Skywalk. Là-bas, il a eu une grande influence sur la gamme de parapentes. Des séries de modèles réussies – de Mescal à Tequila, Chili, Cayenne jusqu'à la série X-Alps, avec laquelle Chrigel Maurer a remporté la Redbull X-Alps en 2017 – portent jusqu'à présent sa signature.

Début 2023, une petite bombe médiatique a éclaté dans la scène. Alex Höllwarth a quitté Skywalk pour rejoindre l'entreprise Phi de Hannes Papesh. Cependant, pas avec l'objectif de construire à l'avenir des parachutes pour Phi, mais pour bâtir sous l'égide de l'entreprise Phi une autre marque tout à fait distincte.

Désormais, il est également connu : cette marque s'appellera « Zoom ». Elle sera officiellement présentée lors du Coupe Icare de cette année en septembre à St. Hilaire.

Cette histoire soulève naturellement déjà de nombreuses questions, comme par exemple : Pourquoi le monde du parapente a-t-il encore besoin d'une nouvelle marque ? Qu'est-ce que cela fait pour un concepteur d'avoir carte blanche et de façonner ses produits de A à Z selon ses propres préférences ? Et qu'est-ce qui définit finalement le caractère d'une voile de parapente à la Höllwarth ?

À propos de tout cela et bien plus encore, je discute avec Alex Höllwarth dans cet épisode n° 115 de Podz-Glidz.

Si vous souhaitez promouvoir Podz-Glidz et le blog Lu-Glidz, vous trouverez toutes les informations correspondantes sous :

<https://lu-glidz.blogspot.com/p/fordern.html>

Musique de cet épisode :

Piste : Dreamcatcher | Artiste : Onycs

<https://soundcloud.com/onycsmusic>

Creative Commons — Attribution 3.0 Unported — CC BY 3.0

Téléchargement gratuit / Streaming : <https://bit.ly/43j8zee>

Pendant plus de dix ans, Alex Höllwarth a conçu des parapentes pour Skywalk. Maintenant, il lance sa propre marque "Zoom".

Cette histoire soulève naturellement déjà de nombreuses questions, comme par exemple : Pourquoi le monde du parapente a-t-il encore besoin d'une nouvelle marque ? Qu'est-ce que cela fait pour un concepteur d'avoir carte blanche et de façonner ses produits de A à Z selon ses propres préférences ? Et qu'est-ce qui définit finalement le caractère d'une voile de parapente à la Höllwarth ?

Remarque : Le site web de Zoom Paragliders n'est pas encore activé pour le moment.

Liens :

- Facebook : <https://www.facebook.com/alex.hollwarth>
- Instagram : <https://www.instagram.com/alexhoellwarth/>
- Site web : <https://www.zoom-paragliders.com/>
- Facebook : <https://www.facebook.com/zoom.paragliders>
- Instagram : <https://www.instagram.com/zoom.paragliders/>

Source : <https://lu-glidz.blogspot.com/2023/08/podz-glidz-115-zoom.html>

Transcript

[00:00:04] **Alex Höllwarth:** Je veux dire, au bout du compte, quand tu travailles pour quelqu'un, il y a toujours cette question qui trotte dans la tête : est-ce que j'ose me lancer à mon compte, est-ce que je me sens capable de le faire et, et, et, et. Juste avant l'hiver dernier, je me suis dit... on se connaît tous entre nous, je connais Hannes depuis très, très longtemps, on s'est toujours appréciés et on s'entend vraiment bien. Et puis, juste avant l'hiver, on s'est assis pour discuter des bases. Et c'est là que Hannes et, à l'époque, Christian Gosner sont venus vers moi avec l'idée de savoir si je ne voulais pas créer mes propres marques. Oui, au début j'étais un peu sceptique, mais plus j'ai réfléchi à la chose dans ma tête, plus l'idée m'a plu. On peut enfin mettre sa propre touche de temps en temps et réaliser beaucoup de choses qui, d'habitude, sont décidées en équipe, je peux maintenant les orienter vers ma propre direction.

[00:01:07] **Lucian Haas:** Podz-Glidz, le podcast Lu-Glidz. Des histoires du cosmos. Du cosmos du parapente. Aujourd'hui avec Alex Höllwarth. Et je suis Lucian Haas.

[00:01:22] Le caractère d'un parapente est façonné avant tout par deux personnes. D'une part, par le concepteur, qui définit l'orientation de base d'une aile. D'autre part, par le pilote testeur, qui apporte ses idées et ses préférences, surtout lors du réglage précis du comportement. Alex Höllwarth, originaire du Zillertal, remplit ces deux rôles en une seule personne. Depuis 2011, il était le vingt-et-unième pilote de parapente. Il a été embauché par Skywalk à l'âge de 45 ans. Là-bas, il a eu une grande influence sur la gamme d'ailes. Des séries de modèles réussies, de Mezcal à Tequila, en passant par Chili Cayenne jusqu'à la série X-Alps, avec laquelle Chrigel Maurer a remporté la Red Bull X-Alps en 2017, portaient jusqu'ici sa signature.

[00:02:05] Au début de 2023, une petite bombe a éclaté dans le milieu. Alex Höllwarth a quitté Skywalk pour rejoindre la société FEE de Hannes Papisch. Cependant, pas dans le but de concevoir à l'avenir des ailes pour FEE, mais pour créer une autre marque, tout à fait personnelle, sous l'égide de l'entreprise FEE. On sait maintenant que cette marque s'appellera Zoom. Elle devrait être présentée officiellement lors du QPK de cette année en septembre à Saint-Hilaire. Cette histoire soulève bien sûr déjà beaucoup de questions, comme par exemple : pourquoi le monde du parapente a-t-il encore besoin d'une nouvelle marque ? Qu'est-ce que ça fait pour un concepteur d'avoir carte blanche et de façonner ses produits de A à Z selon ses propres préférences ?

[00:02:56] Et qu'est-ce qui définit finalement le caractère d'un parapente à la Höllwarth ?

[00:03:03] Je parle de tout cela et de bien plus encore avec Alex Höllwarth dans cet épisode numéro 115 de Podz-Glidz.

[00:03:12] Si vous aimez le podcast, vous pouvez soutenir mon travail en tant que mécène. Vous découvrirez comment faire très simplement sur mon blog de parapente Lu-Glidz, sur la page Soutenir.

[00:03:30] Alex, beaucoup de chefs professionnels ont un couteau de cuisine personnel ou une poêle préférée qu'ils emmènent partout, peu importe où ils travaillent. Quel genre de relation as-tu, en tant que constructeur de parapente, avec ta machine à coudre ?

[00:03:44] **Alex Höllwarth:** Eh bien, malheureusement pas vraiment, parce qu'en fait, pour moi, c'est juste un appareil que j'utilise. Je n'ai pas vraiment une relation personnelle avec elle. Elle doit fonctionner, et ça me suffit. La plupart du temps, elle ne fonctionne pas comme on l'imagine, parce qu'on ne coud pas dessus régulièrement, mais seulement quand c'est urgent, et du coup, il peut arriver qu'elle ne fonctionne pas très bien. Tu as

[00:04:09] **Lucian Haas:** as-tu déjà cousu une aile complète toi-même ?

[00:04:13] **Alex Höllwarth:** Non, malheureusement pas encore. Mais comme je vais souvent en production, je suis toujours étonné de voir comment ils y arrivent, parce que c'est vraiment du travail manuel et du savoir-faire artisanal. C'est toujours fascinant pour moi de voir qu'on peut coudre avec autant de précision.

[00:04:30] **Lucian Haas:** Est-ce qu'un concepteur ne devrait pas, en fait, savoir aussi bien coudre ? Est-ce que ce n'est pas une condition préalable de pouvoir dire : je sais comment ça fonctionne, je connais les coutures, et je sais donc ce que je peux leur ordonner de faire ?

[00:04:44] **Alex Höllwarth:** Absolument. C'est pour ça que le lien ou la proximité avec la production est toujours important. Mais il est bien sûr vrai qu'il existe différents styles de production et que ça varie d'une usine à l'autre. Ça ne veut pas dire qu'elles sont toutes identiques. Sur le plan systématique, ça sera toujours assez similaire, mais ce n'est pas toujours exactement la même chose au moment de la fabrication réelle. C'est pourquoi, quand on change de production, il faut toujours regarder comment... Je dis toujours qu'il faut concevoir la saison de telle sorte qu'elle soit réalisable par la production. Ça ne sert à rien que j'imagine le truc le plus beau et que personne ne puisse le produire. Est-ce que ça arrive ?

[00:05:26] **Lucian Haas:** ...que tu a des idées et que la production te répond carrément : « Je ne peux pas faire ça du tout » ?

[00:05:31] **Alex Höllwarth:** Ça arrive assez souvent. Il y a aussi des possibilités techniques. S'ils ne possèdent pas certaines machines à coudre capables de le faire, il peut arriver qu'on doive soit changer de méthode, soit pousser la production à acheter cette machine.

[00:05:48] **Lucian Haas:** C'est surtout la production qui coud. Même quand tu es encore en phase de développement. C'est elle qui coud ces prototypes. Mais à quelle fréquence est-ce que tu te retrouves quand même à la machine à coudre toi-même lors du développement d'une aile ?

[00:05:59] **Alex Höllwarth:** Assez souvent. Mais ce ne sont que des choses comme coudre une suspente, ou enlever la tension ou le ballooning, ou coudre des boucles. Ce ne sont pas des choses énormes. On ne coud presque jamais une aile extérieure. On peut toujours le faire. Mais là, ce serait... Enfin, coudre une aile entière. Jusqu'à présent, je dois l'avouer honnêtement, je ne l'ai pas encore fait.

[00:06:22] **Lucian Haas:** Qui t'a appris la couture technique ?

[00:06:26] **Alex Höllwarth:** Eh bien, au final, ma carrière a commencé quelque part chez Skywalk. À l'époque, Jürgen Kraus, qui est devenu mon maître d'apprentissage, m'a appris ça plus ou moins, ou m'a forcé à savoir le faire, parce qu'il disait toujours qu'un pilote test doit aussi savoir coudre des suspentes. Enfin, tout le monde devrait savoir faire ça. Tu as

[00:06:48] **Lucian Haas:** Tu as commencé comme pilote d'essai chez Skywalk ?

[00:06:50] **Alex Höllwarth:** Versus 2001, fin 2001, j'ai commencé là-bas en tant que pilote d'essai,

[00:06:54] **Lucian Haas:** Oui. Et il fallait aussi savoir un peu coudre ?

[00:06:59] **Alex Höllwarth:** Oui, bien sûr. Tu es assis quelque part, quand tu es à l'étranger, avec une petite machine à coudre, et si je veux modifier une suspente ou si je dois coudre des suspentes, comme c'était souvent le cas à Monaco, il faudrait déjà savoir coudre, parce que sinon tu restes là à tourner en rond sans arrêt. Ça ne sert à rien.

[00:07:17] **Lucian Haas:** Si tu es là, tu viens de dire Monaco ou peu importe, tu voles à Tenerife en tant que pilote d'essai ou autre, quand tu fais des modifications sur une aile, comment le concepteur est-il informé au final de tout ce que tu as changé là-bas ? Est-ce que toute l'aile est mesurée à nouveau à la fin pour dire, d'accord, voilà ce qu'on a

obtenu comme idéal, on le réintègre maintenant dans un logiciel de conception ? Ou dois-tu documenter méticuleusement chaque étape que tu fais et dire, d'accord, suspente A2, raccourcie de deux centimètres ou quoi que ce soit ?

[00:07:50] **Alex Höllwarth:** En fin de compte, chaque modification est documentée puis réintégrée. On a un prototype de base sur lequel on modifie beaucoup ou peu de choses : les longueurs de suspentes, les points d'attache, les tensions, le ballooning et, bien sûr, si on veut passer en série, il faut ensuite réintégrer toutes ces modifications dans le modèle CAD et dans les patrons 2D, puis les envoyer en production et rédiger les instructions.

[00:08:14] **Lucian Haas:** Et ce transfert dans le CAD et tout ça, est-ce que ça repose vraiment uniquement sur ce que tu as documenté, ou est-ce que, au bout du compte, on remeure la aile, parce qu'il pourrait arriver qu'une couture se soit de nouveau mise en tension pendant le vol ou autre chose ?

[00:08:30] **Alex Höllwarth:** Également. Normalement, avant de le présenter pour la certification, tout est mesuré et documenté à nouveau, pour avoir un état des lieux final avant la mise en service, et ensuite viennent bien sûr les vols d'essai et la procédure se poursuit.

[00:08:47] **Lucian Haas:** Raconte-moi un peu tes débuts. Tu viens de dire 2001, c'était plutôt comme test pilote chez Skywalk. Comment es-tu devenu concepteur au final ?

[00:09:01] **Alex Höllwarth:** Oui, je suis passé de Skywalk à Nova, et c'est là que j'ai rencontré mon patron actuel, ou plutôt mon mentor actuel, Hannes Pappusch. Au début, j'y travaillais aussi comme pilote d'essai. Et avec le temps, j'ai pu jeter un œil aux logiciels de conception et à sa façon de travailler. Ça a été, en fait, la base de tout. J'ai vu que, d'une certaine manière, j'en étais capable. Et puis, j'ai changé d'entreprise à nouveau, je suis revenu chez Skywalk et j'ai commencé là-bas en tant que concepteur.

[00:09:43] **Lucian Haas:** Est-ce que tu as étudié l'aéronautique, l'aérodynamique ou autre chose ? Ou est-ce vraiment du genre "learning by doing" ?

[00:09:54] **Alex Höllwarth:** Écoute, j'ai fréquenté une école technique, une école d'ingénieurs supérieure en Autriche pour le génie industriel et la mécanique. Mais comme je m'intéressais déjà plus à l'aviation qu'à la formation à l'époque, j'ai fini par abandonner et je suis devenu directement pilote d'essai. En tant que pilote d'essai, j'ai commencé chez Skywalk.

[00:10:19] **Lucian Haas:** Mais si tu n'as pas appris directement, disons, ces bases théoriques du vol, l'aérodynamique et tout ça, ça veut dire qu'en fait, n'importe quel concepteur pourrait le devenir si on le guide un peu ?

[00:10:36] **Alex Höllwarth:** Je dis toujours que si on a la volonté, on peut tout apprendre soi-même de nos jours, j'ai fait l'expérience : tout ce que je voulais faire, tu peux te l'apprendre par toi-même. Bien sûr, il faut se documenter sur certaines bases et s'imprégner du sujet pour comprendre l'essentiel. Mais je pense toujours que si on veut accomplir quelque chose, on y arrive.

[00:11:01] **Lucian Haas:** Ça veut dire que c'est aussi possible, d'une certaine manière, comme un projet en autodidacte ?

[00:11:06] **Alex Höllwarth:** Au final, il y a toujours une part de... enfin, bien sûr, on a des outils, mais c'est toujours un peu d'essais, de vols, pour voir si ça marche. Oui. Si

[00:11:16] **Lucian Haas:** Si je voulais, disons, apprendre le métier avec toi, combien de temps faudrait-il pour que tu m'enseignes les compétences de base afin que je puisse construire moi-même ma première aile qui, au final, puisse voler, enfin, voler en toute sécurité ? Ça

[00:11:38] **Alex Höllwarth:** C'est toujours difficile à dire, mais ça prend des années. Construire quelque chose qui vole une fois, c'est relativement simple, mais pour que ça vole bien et en toute sécurité, il faut énormément d'expérience et beaucoup d'essais infructueux dans mon cas, où je sais alors que si je fais ceci et cela, il se passera ceci et cela, et ça aura tel impact. Ça prend pas mal de temps.

[00:12:06] **Lucian Haas:** Y a-t-il des choses où tu as délibérément provoqué des erreurs pour voir ce qui se passait, justement pour pouvoir apprendre ? Bien sûr.

[00:12:14] **Alex Höllwarth:** On finit toujours par se complaire, on finit par se complaire à un moment donné et puis on va vers d'autres extrêmes pour voir si ça porte vraiment ses fruits, pour sortir de l'impasse. Tu as un exemple ? On va toujours voir à quel point je peux régler une aile lentement, alors on la règle si lentement qu'elle... Oui,

[00:12:32] **Lucian Haas:** juste avant le décrochage parachutal, c'est ça ?

[00:12:33] **Alex Höllwarth:** Qu'il ne vole plus du tout. Ce n'est pas très bon. On essaie toujours d'utiliser des profils qui ne sont plus si stables. Plus on vole vite, plus à un moment donné, ça décroche et tout ça. On essaie en fait toujours de repousser les limites. Chez

[00:12:50] **Lucian Haas:** avec cette construction, si tu viens de dire qu'on prend des profils qui sont peut-être plus rapides, mais qui peuvent aussi s'effondrer plus vite ou quelque chose comme ça. Toutes les entreprises de parapente doivent aussi travailler de manière rentable. Alors, jusqu'où peut-on jouer dans ces extrêmes ? Parce qu'il faut aussi dire que c'est un prototype qu'on va probablement mettre à la poubelle, si c'est juste pour tester les conditions limites, à peu près. Oui,

[00:13:16] **Alex Höllwarth:** Ça dépend toujours. Bien sûr, tout le monde doit travailler de manière rentable. Mais heureusement, il existe aujourd'hui des méthodes de simulation qui permettent déjà d'éliminer les erreurs grossières. Bien sûr, j'aime quand même tester à nouveau pour voir si la simulation correspond à la réalité. Mais on peut déjà réduire les coûts et travailler de façon rentable. On a donc besoin de beaucoup moins de prototypes. Tu as

[00:13:44] **Lucian Haas:** Au début de l'année, j'ai osé faire un grand pas. Et après onze ans en tant que concepteur chez Skywalker, tu es passé chez Vieh. Oui. Cependant, pas pour concevoir des ailes pour Vieh, mais pour bâtir ta propre marque sous l'égide de Vieh, si je vois bien. Oui, exactement. Elle devrait s'appeler Zoom. Raconte-moi, comment en est-on arrivé au point où tu te dis : d'accord, je tourne le dos à Skywalker et je veux maintenant ma propre marque ?

[00:14:15] **Alex Höllwarth:** Oui, exactement. Au final, quand tu travailles pour quelqu'un, il y a toujours cette idée de « est-ce que je me sens capable de me lancer en indépendant, est-ce que je peux le faire » et tout ça. Et puis, peu avant l'hiver dernier, je me suis dit... on se connaît tous entre nous. Je connais Hannes depuis très, très longtemps. On s'est toujours appréciés et on s'entend vraiment bien. Et puis, on s'est assis juste avant l'hiver et on a parlé des bases. Et c'est là que Hannes et, à l'époque, le guest, Christian, sont venus vers moi avec l'idée de savoir si je ne voulais pas créer mes propres marques. Oui, au début j'étais un peu sceptique, mais plus j'ai laissé l'idée mûrir dans ma tête, plus elle m'a plu.

[00:15:00] parce que c'est quand même, on peut mettre sa propre touche sur TAP et y ajouter des choses, et beaucoup de choses qui ont été décidées par l'équipe, je peux maintenant les mettre en œuvre moi-même dans ma direction. Au début, je n'ai pas tout à fait compris pourquoi une deuxième marque et le Vieh. Mais Hannes et Chris me l'ont en fait assez bien fait comprendre ou expliqué, parce que Hannes a sa touche, j'ai la mienne. Et pourquoi ne pas s'en servir et faire une marque distincte à partir de tout ça ? Parce que sur certains points, les entreprises se font sentir très différentes.

[00:15:42] **Lucian Haas:** Ça veut dire qu'on peut occuper différents segments de marché ou s'adresser à différents types de pilotes, pour dire au final qu'ensemble, on couvre une plus grande partie du marché.

[00:15:56] **Alex Höllwarth:** Fondamentalement, oui. Mais c'est aussi parce que Hannes l'a. On est, je crois que nous sommes tous très particuliers et chaque concepteur a sa méthode qu'il n'aime pas vraiment abandonner. Et donc, ça peut mieux fonctionner que si on essayait tous obstinément sur un projet où personne ne veut vraiment... comment dire, où chacun veut imposer ses propres goûts. C'est pour ça.

[00:16:22] **Lucian Haas:** Si Zoom est ta marque, ça commence déjà par le nom. Tu as probablement choisi le nom toi-même. Pourquoi Zoom ?

[00:16:31] **Alex Höllwarth:** Il m'a plu dès le début. Et avec le logo à l'arrière, on peut jouer avec les deux O, voir si on peut voir l'infini si on les connecte bien, et tout ça. Ça m'a toujours un peu parlé, dès le départ. Et c'est pour ça que je suis tombé sur ce nom.

[00:16:54] **Lucian Haas:** Quand j'étais enfant, je dessinais parfois des voitures. Je me suis toujours imaginé créer ma propre marque automobile et je lui avais donné un nom. À l'époque, c'était Luas, L-U-A-A-S. Je ne sais plus, j'avais six, sept ou huit ans. Je dessinais déjà des voitures et j'avais déjà ce nom. Je me disais : c'est mon nom de marque, si je devais l'utiliser un jour. Est-ce que Zoom, pour toi aussi, c'est quelque chose que tu as déjà gardé en tête comme marque pendant longtemps, ou peut-être que tu as même dit plus tôt : je dessine mon dragon et j'écris Zoom dessus ou quelque chose comme ça ?

[00:17:29] **Alex Höllwarth:** D'une certaine manière, oui, parce que sinon ça ne serait pas apparu aussi vite. Le nom m'a vraiment super bien plu dès le début. Enfin, ça a fait Zoom et le nom de la marque était à peu près ça. À peu près, oui.

[00:17:42] **Lucian Haas:** C'est quoi comme sensation, ou plutôt, c'est quoi comme défi, de construire une marque de zéro ?

[00:17:50] **Alex Höllwarth:** Oui, c'est que, avant, en tant que concepteur, je ne me suis pas trop soucié de certaines choses. On veillait toujours à ce que le marketing, les ventes et tout le reste s'harmonisent. Mais maintenant, il faut, comme tu l'as déjà dit, se pencher sur le logo. Comment concevoir le design de l'aile et, et, et. C'est que, avant, je n'ai pas eu beaucoup à réfléchir à ces choses-là parce que les autres s'en occupaient pour moi. Et comment je conçois les produits ? Comment je les positionne ? Et, et, et. Ce sont des choses sur lesquelles on se retrouve avec énormément de choses à gérer au début, et c'est encore plus. Comment je fais le sac à dos ? Ce sont toujours des choses où on n'imagine même pas à quel point c'est du travail.

[00:18:37] Ou selon ce qui sera le plus facile à faire.

[00:18:40] **Lucian Haas:** Je peux déjà imaginer que la décision seule est difficile. Je veux dire, tu commences à dire : je veux concevoir une aile de Zoom maintenant. Mais là, on est face au choix : d'accord, qu'est-ce que je fais en premier ? Est-ce que je commence par une aile A ou je fais une High-B ou non, C me convient le mieux ou quoi ? Sur quoi décides-tu de ce que tu fais en premier ? Ou sur quoi as-tu décidé ? Probablement que tu conçois déjà plein de choses différentes.

[00:19:03] **Alex Höllwarth:** Oui, je fais déjà plusieurs produits.

[00:19:08] C'est plus facile pour moi de continuer avec ce que j'ai déjà commencé. Parce que là, tu connais les petits problèmes et, et, et. Et puis, bien sûr, comme j'ai encore l'ancienne chose en tête, je le sais. Maintenant, recommencer quelque chose de nouveau au début, oui.

[00:19:24] **Lucian Haas:** Et c'était quoi l'ancien ? La dernière aile que tu as conçue pour Skywalker, c'était probablement la Mint, non ? L'ENC-2 Liner. Oui, exactement. Ça veut dire que la première aile qui sort de chez Zoom, c'est aussi une ENC-2 Liner ?

[00:19:37] **Alex Höllwarth:** Pour l'instant, ça a l'air d'être le cas, oui. Bien sûr, on en construit un A, on travaille sur un Single-Screen, sur un Tandem. Une aile B arrive bientôt. Donc ça dépend toujours de si je suis satisfait du produit et de ce qui sortira finalement en premier. Pour le moment, ça a l'air que l'ENC-2 Liner sera le premier produit.

[00:19:58] **Lucian Haas:** Tu dis que tu es dedans. En fait, une aile n'est probablement jamais totalement conçue, parce qu'on se dit qu'on pourrait encore optimiser ou autre chose.

[00:20:07] **Alex Höllwarth:** quoi. Exactement. Et c'est que, quand tu as fini un produit, tu ne connais que cinq choses que tu veux améliorer. C'est logique, bien sûr, mais on manque de temps parce qu'à un moment donné, il faut que ça s'arrête. Et mon exigence en tant que concepteur, c'est que pour moi, un objet n'est jamais fini, parce qu'il y a toujours quelque chose à améliorer. Si on connaît déjà un petit problème, on s'y attaque et on essaie de l'améliorer encore.

[00:20:33] **Lucian Haas:** Mais ça veut dire que le premier aile Zoom, quand il deviendra ce C-2 Liner, est en fait un Mint avec cinq vis tournées davantage.

[00:20:43] **Alex Höllwarth:** Non, on ne peut pas dire ça. J'ai déjà eu plusieurs idées que j'ai ensuite mises en œuvre. Oui, ce sont ces cinq vis supplémentaires. Les cinq idées que tu

[00:20:53] **Lucian Haas:** que tu avais, où tu disais : « je pourrais encore améliorer quelque chose ».

[00:20:55] **Alex Höllwarth:** Ma signature, que j'ai construite au cours des 11 dernières années, sera bien sûr maintenue. Parce que la façon dont on gère les choses, c'est une certaine signature que chaque concepteur de pilotes d'essai, ou plutôt pilote d'essai, possède. Et ça, je me l'ai construite sur 11 ans maintenant. Et bien sûr, je ne peux pas nier que ce sera similaire, parce que j'ai encore imposé ma signature à tout ça.

[00:21:22] **Lucian Haas:** Alors, tu travailles maintenant avec Hannes Papesch. Enfin, tu as dit qu'il était un mentor et tout ça. Exactement. Il conçoit les ailes, c'est aussi une grande figure dans le milieu de la conception. Il a encore ses propres idées, ses propres visions. Il a même développé son propre logiciel de conception qu'il porte lui-même. Exactement. Il l'a programmé et tout ça. Dans quelle mesure en profites-tu maintenant ? Est-ce que tu l'utilises vraiment ou est-ce juste qu'il dit : « Écoute, je fais ma chaussure, tu peux faire la tienne » ? Au final, on en fait juste un truc pour le marketing ou pour la facturation, parce que c'est une entreprise.

[00:22:00] **Alex Höllwarth:** Non, j'en profite énormément. J'utilise aussi le logiciel de Hannes et c'est pour ça que pour le nouveau C2 Liner, ces cinq vis, comme je peux utiliser le logiciel de Hannes et ses méthodes de simulation, j'ai pu continuer à évoluer et nous en profitons, ou j'en profite beaucoup, parce que Hannes a des années d'expérience.

[00:22:25] Sur le plan de la simulation, Hannes est une sommité en la matière et j'en profite énormément. Et bien sûr, j'ai d'autres approches dont Hannes peut certainement s'inspirer, qu'il choisisse de le faire ou non. Mais je pense vraiment que ce n'est pas seulement un outil marketing, mais que nous pouvons tous les deux en bénéficier maintenant.

[00:22:46] **Lucian Haas:** Si je ne me trompe pas, tu travailles avec Gliderplan comme logiciel de conception, non ? Pas toujours. Maintenant, j'utilise aussi le logiciel de Hannes. Oui, c'était juste la question. Est-ce qu'on peut en fait prendre des trucs que l'on fait sur Gliderplan, genre ces ailes, et juste dire : je les transfère dans le logiciel de Hannes, ou est-ce que c'est très compliqué parce que c'est simplement construit différemment d'un point de vue programmatique ? Est-ce qu'on peut simplement importer ces ailes ou quelque chose comme ça ?

[00:23:17] **Alex Höllwarth:** Ça ne marche pas comme ça, non. Il y a beaucoup de travail manuel derrière. Mais bien sûr, si on veut le faire, on y arrive.

[00:23:26] **Lucian Haas:** Et qu'est-ce que tu peux faire comme simulations avec le logiciel de Hannes qui n'est pas possible avec Gliderplan ? Ce que tu as aussi avec Skywalk, où tu dis, ces possibilités, je ne les avais pas avec Skywalk, par exemple. Oui,

[00:23:37] **Alex Höllwarth:** Gliderplan est purement un logiciel de conception. Donc ça n'a rien à voir, il n'y a rien après, rien de couplé avec la CFD et ensuite la structure. Ça ne fonctionne pas comme ça. Et avec Hannes, c'est vrai que la saisie est un peu plus compliquée, mais en contrepartie, le couplage en aval est très, très simple. C'est là que je peux voir si le modèle fonctionne ou non.

[00:23:58] **Lucian Haas:** Qu'est-ce que tu as appris, par exemple, à partir d'une telle simulation que tu ne savais pas avant ?

[00:24:04] **Alex Höllwarth:** Bah, enfin, on apprend plein de choses, mais là, tu vois tout en noir sur blanc. Si, par exemple, l'hypothèse de "ballooning" ne tient pas et que la déformation est trop élevée, on passe à l'étape suivante : on modifie la déformation. Ensuite, on améliore le modèle CAO, on relance tout et on procède par étapes. Ce qu'on faisait avant avec des prototypes construits, je peux maintenant l'éliminer dès le départ dans la simulation.

[00:24:30] **Lucian Haas:** Est-ce qu'il y a des cas où, à partir de la simulation, tu te dis : « Hé, j'avais déjà ce pressentiment, je vois la simulation et elle me confirme ce que je pensais, comme par exemple que quelque chose ne va peut-être pas avec le Ballooning ou que la répartition des contraintes dans l'aile extérieure n'est pas tout à fait correcte » ? Je pense que c'est le cas, et là la simulation vient te confirmer ça ? Ça arrive souvent avant,

[00:24:52] **Alex Höllwarth:** Mais on s'en approche en essayant plein de trucs et en éliminant ce qui ne marche pas. Si on était sur la mauvaise voie, on s'en rendait compte, on allait dans la mauvaise direction, mais heureusement, je me suis souvent rattrapé. Et puis, bien sûr, la simulation confirme ce qu'on pressentait déjà, ce qui fait toujours du bien parce

qu'on voit qu'on n'était quand même pas complètement à côté de la plaque.

[00:25:17] **Lucian Haas:** Un logiciel de conception comme Gliderplan fait tellement de choses pratiquement tout seul. On définit beaucoup de paramètres pour les ailes et le logiciel en calcule déjà beaucoup. Si tu dis que tu veux peut-être modifier la tension, le logiciel calcule automatiquement où il faut ajouter un peu de tissu ou en enlever, ou quelque chose comme ça, et s'ajuste en conséquence. Qu'est-ce qui est encore le plus difficile pour un concepteur aujourd'hui, là où on dit vraiment que c'est l'expérience pure qui joue ? Là où un concepteur qui dit : « Je suis dans le métier depuis 10 ans, ou 15, 20 ans, j'ai déjà conçu 50 ailes différentes », cette expérience-là, elle ne peut tout simplement pas être modélisée dans Gliderplan.

[00:26:02] **Alex Höllwarth:** Gliderplan, comme je l'ai déjà dit, est un logiciel de conception pure et tu peux y modifier beaucoup de paramètres, tout comme dans le logiciel de Hannes. Tu ne peux pas simplement dire : « je dois faire une hypothèse sur le ballonnement et ça devrait se produire avec un tel effort ». Bien sûr, tu peux tout modifier et la conception est très, très importante, parce que tu peux changer tellement de choses, du profil à la tension, en passant par la structure, la largeur des cellules... Il faut donc avoir une certaine expérience pour arriver rapidement au but. Bien sûr, si on fait ça en le couplant avec une simulation de flux, je peux acquérir des connaissances plus rapidement parce que je vois que ça ne fonctionne pas.

[00:26:47] Et si je dois faire comme on le faisait avant, en essayant et en testant pour ensuite trouver la bonne hypothèse, ça prend vraiment, vraiment beaucoup de temps. C'est pour ça que je pense qu'aujourd'hui, en tant que concepteur, si on a les techniques de simulation et tout ça, on peut progresser plus vite et avoir plus de succès qu'avant. Mhm. Hannes faisait déjà des simulations très, très, très bonnes à l'époque et il était toujours un coup d'avance sur les autres. C'est pour ça qu'il a toujours construit des ailes très, très performantes là où les autres avaient du mal. Est-ce que la simulation de plus en plus puissante est l'avenir de la construction de parapentes ? C'est certainement une partie de ça, mais il faut aussi que le concepteur apporte sa vision, la direction à prendre.

[00:27:34] Et ce n'est qu'un outil. Je pense donc que l'humain derrière, celui qui a les idées et qui veut les mettre en œuvre, apporte déjà une contribution bien plus importante.

[00:27:49] **Lucian Haas:** Pour ce C2-Liner, tu as plein d'idées et tu te dis, d'accord, j'ai participé à ce projet, je l'ai suivi ou je l'avais en tête, et à partir de là, je me suis demandé ce que je pouvais encore améliorer et tout ça. C'est quoi l'approche ou la méthodologie pour une conception, si tu disais, d'accord, je vais lancer un High-B à un moment donné. Ça fait peut-être longtemps que je n'ai pas travaillé sur ce genre de chose. Je dis maintenant pour Zoom, je ne pars peut-être pas de zéro, mais je vais assembler une nouvelle aile. Comment est-ce qu'on en arrive à décider, comment je la conçois ? C'est-à-dire, quelle portance elle doit avoir ? Pourquoi je lui donne 59, 60, 66 ou quel que soit le chiffre ? En gros, qu'est-ce qui se passe dans la tête d'un concepteur pour qu'il se dise, c'est dans cette direction que je veux aller ?

[00:28:38] **Alex Höllwarth:** Oui, comme je teste et que je vole encore moi-même, j'aime simplement regarder les choses par moi-même. J'aime toujours les tester moi-même, donc je regarde ce que font les concurrents là-dehors, je les vole toujours, je note pour moi les points positifs et négatifs, et ensuite je décide au feeling dans quelle direction je veux aller, en fait.

[00:29:00] **Lucian Haas:** Quand tu dis que tu voles aussi avec la concurrence, est-ce que c'est juste un vol d'essai que tu fais ou est-ce que tu empruntes vraiment une aile et que tu te dis : je vais la voler pendant plusieurs jours, plusieurs heures en tout cas, avec différents types de vols et différentes conditions météo, pour voir vraiment comment cette aile se comporte à différents moments ?

[00:29:19] **Alex Höllwarth:** Bien sûr, j'essaie toujours de voler de manière à obtenir une image globale, parfois en faisant des tests, simplement pour me faire une idée de la façon dont tout cela fonctionne ou de pourquoi les clients à l'extérieur aiment ça. J'essaie simplement de comprendre, parce qu'il y a toujours certaines particularités que chacun possède et qui finissent par toucher le groupe de clients d'une manière ou d'une autre, on finit par le découvrir. Je parle beaucoup avec les écoles de vol pour savoir ce qu'elles vendent bien, pourquoi elles aiment ou non, et ensuite j'essaie d'intégrer tout cela dans mon développement.

[00:29:57] **Lucian Haas:** Quoi, je veux dire, c'est ce que les clients veulent, c'est quoi ta vision d'une aile idéale ? Restons pour l'instant dans le secteur de masse, donc une aile B idéale, qu'est-ce qu'elle devrait pouvoir faire ou qu'est-ce qui fait d'elle une aile Höllwarth typique ? Qu'est-ce qui définit la maniabilité Höllwarth et tout ça ? Oui,

[00:30:18] **Alex Höllwarth:** pour moi, il est toujours important que les impulsions de freinage soient transmises et qu'avec plus de traction, on puisse prendre plus d'inclinaison, mais que le tout reste relativement efficace, pour que je puisse monter très, très bien. C'est toujours ce que j'aime, parce que par le passé, j'ai toujours dû voler avec des ailes très grandes et j'étais aussi un pilote très léger avec de l'eau, donc j'ai toujours plutôt volé avec de grandes ailes et quand elles ne tournaient pas bien dans les virages ou qu'elles ne se recentraient pas après des thermiques plus forts, c'était toujours ce qui ne me plaisait pas et c'est ce que j'essaie toujours de mettre en œuvre. C'est important pour moi.

[00:30:52] **Lucian Haas:** Si on regarde les ailes Skywalk, et probablement aussi les ailes Zoom à l'avenir, et qu'on les compare à d'autres marques, elles ont effectivement souvent un peu plus de surface. Oui. Est-ce que c'est lié au fait que tu es ce pilote léger qui dit : « Je trouve toujours des ailes relativement grandes », et que je conçois donc les grandes tailles en conséquence pour qu'elles fonctionnent avec un peu plus de surface, tout en gardant cette maniabilité que j'ai quasiment déjà inculquée aux petites tailles en tant que testeur léger ?

[00:31:25] **Alex Höllwarth:** Oui, parce que le plus important, quand je veux faire quelque chose, c'est que je puisse aussi ouvrir une spirale, et là, bien sûr, une plus grande surface aide toujours ; et si elle est très bien maniable malgré cette surface plus grande, alors rien ne les empêche. Bien sûr, on perd quelque chose quelque part dans le glissement accéléré, mais si je ne suis pas en haut et que je ne peux pas ouvrir une spirale, ça ne m'apporte absolument rien. Donc je fais toujours en sorte que les ailes ne soient pas trop petites, pour qu'elles montent aussi très bien.

[00:31:53] **Lucian Haas:** Est-ce qu'il y a parfois des choses où tu remarques, par exemple en volant sur un produit concurrent, que tu te dis : « Oh, j'aime bien ce truc-là », mais que tu as du mal à trouver pourquoi cette aile fait ça ? Ou est-ce que tu as tellement d'expérience que tu te dis : « En fait, je dois juste jeter un coup d'œil rapide à cette aile, et je comprends tout de suite pourquoi elle se comporte si bien ou ce qu'elle fait concrètement ? »

[00:32:18] **Alex Höllwarth:** C'est généralement une interaction entre plusieurs facteurs et ce n'est pas toujours très rapide à identifier au premier coup d'œil. Il faut parfois prendre le temps d'observer pour comprendre le lien et pouvoir ensuite l'appliquer à ses propres ailes. Mais c'est souvent, comme on le voit très bien en Formule 1, qu'un changement de concept n'est pas toujours simple. On peut voir des choses chez d'autres fabricants qui seraient bonnes pour nous, mais la mise en œuvre prendrait alors très, très longtemps, c'est pourquoi on n'aime pas trop quitter son concept éprouvé.

[00:32:55] **Lucian Haas:** Est-ce que ça va jusqu'à ce que, si tu fais des tests de vol sur d'autres ailes, tu finisses par "rentrer" un peu dans l'aile, peut-être même en la démontant un peu pour te dire, ah, là je dois regarder à l'arrière comment ils ont résolu certains trucs au niveau des coutures, ou autre chose, ça m'intéresse maintenant ?

[00:33:13] **Alex Höllwarth:** Alors, je regarde déjà les autres concurrents. Maintenant, ne pas forcément les ouvrir, mais je regarde tout ce que je peux voir visuellement sans trop d'effort, je regarde bien sûr.

[00:33:24] **Lucian Haas:** Est-ce qu'on mesure aussi après pour voir ce qu'il y a ? Oui,

[00:33:28] **Alex Höllwarth:** Le truc avec le remesure et la copie, ça a toujours l'air très simple, mais la plupart du temps, quand on veut le mettre en œuvre soi-même avec ses propres idées, ça fonctionne plus vite. Parce que quand on essaie de copier quelque chose, on échoue déjà au niveau du traitement, ce sont des productions différentes. Donc, j'ai vu pour moi que la copie ne fonctionne pas pour moi. On peut s'inspirer et ensuite intégrer ça dans ses propres idées, mais sinon, ça ne fonctionne pas vraiment. On voit ça tout le temps en compétition, c'est un bon exemple, on a essayé pendant des années de copier l'Enzel. Évidemment, il y en a maintenant qui fonctionnent bien, avec une fonction de candidature,

[00:34:14] mais je ne pense que personne n'y est vraiment parvenu.

[00:34:17] **Lucian Haas:** T'es déjà pris un Enzo pour voir ce qu'il y a de bien avec ? Oui, j'y suis allé. Et qu'est-ce qu'il y a de bien avec l'Enzo ?

[00:34:26] **Alex Höllwarth:** Il est très, très facile à piloter pour les performances qu'il offre. C'est ça, on peut débattre de la maniabilité, mais il plane aussi bien qu'il est facile à piloter. Et

[00:34:40] **Lucian Haas:** comment Ozone a réussi, selon ton point de vue, enfin du point de vue du concepteur, quel est le secret ? Oui, elles

[00:34:46] **Alex Höllwarth:** ils ont mis des années à développer ça et ont optimisé leurs méthodes de fabrication et tout le reste.

[00:34:52] **Lucian Haas:** Est-ce que tu pourrais imaginer que Zoom finisse par construire une aile CCC, ou est-ce que ce ne serait même pas ton objectif ?

[00:34:58] **Alex Höllwarth:** Si, parce que je pense que chaque concepteur veut construire un truc comme ça un jour. Mais aujourd'hui, si tu présentes quelque chose qui n'est pas, je veux dire, meilleur qu'une Enzo, tu peux te foutre de la gueule, si ce n'est pas meilleur. Si c'est juste aussi bon, c'est déjà trop mauvais.

[00:35:13] **Lucian Haas:** Ça veut dire que tu devrais d'abord construire beaucoup de prototypes jusqu'à ce que tu puisses dire : maintenant, je suis vraiment meilleur. Et avant ça, il ne faut pas du tout aller vers le public, en gros.

[00:35:22] **Alex Höllwarth:** Exactement. Tant que tu n'es pas sûr que c'est mieux, ça ne sert à rien de sortir quelque chose, à mes yeux.

[00:35:30] **Lucian Haas:** D'ailleurs, en parlant de passer à la vue du public, quand est-ce que tu prévois de lancer concrètement Zoom sur le marché ? Est-ce que tu vas présenter QPK à Saint Hilaire ?

[00:35:41] **Alex Höllwarth:** C'est prévu pour Saint Hilaire. On est en train de voir les derniers prototypes en cours de test. L'homologation devrait avoir lieu plus tard ce mois-ci et on présentera normalement le tout au salon de Saint Hilaire.

[00:35:54] **Lucian Haas:** Mais alors, seulement avec l'aile C pour le moment, ou est-ce que d'autres ailes seront déjà terminées ? On a d'autres

[00:36:00] **Alex Höllwarth:** des projets aussi et il se pourrait que plusieurs projets soient terminés d'ici là. De cette aile C,

[00:36:06] **Lucian Haas:** celui que tu es en train de construire là, qu'est-ce qu'il y a de spécial, qu'est-ce qui te fait dire que tu as vraiment réalisé une nouvelle idée ?

[00:36:15] **Alex Höllwarth:** Il vole très facilement avec le C-Seiterleiner, mais si c'est une nouvelle idée ou non, je ne peux pas le dire pour l'instant. Pour moi, peu importe que ce soit nouveau ou non, l'important c'est qu'il soit facile à piloter, vraiment facile à piloter et qu'il convienne à un public plus large. C'est très, très important pour moi.

[00:36:34] **Lucian Haas:** Comment tu fais quand tu dis que tu es un pilote très léger ? Tu testes tes ailes en conséquence, mais comment tu gères les grandes tailles pour qu'elles aient toujours ta signature ? Est-ce que tu voles avec un gilet lesté ou autre chose pour ça, ou comment ça se passe ?

[00:36:52] **Alex Höllwarth:** Non, entre-temps, Benni Hörburger et Franz Josef Ecker, ce sont mes testeurs — ou ils m'aident pour les tests — ils les font voler aussi, mais en principe, pour la maniabilité, je vérifie toujours moi-même. Et bien sûr, je vole avec un gilet lesté et je fais en sorte d'atteindre le poids requis. Avec le harnais, les deux roues de nos jours et tout le matos à l'intérieur, j'atteins de toute façon un poids de décollage correct, et avec les années, j'ai aussi pris quelques kilos, ce qui aide évidemment aussi.

[00:37:25] **Lucian Haas:** Benni, Benni Hörburger, il vole aussi maintenant ou a travaillé ces deux dernières années comme pilote test pour Vieh. Eh bien, Hannes, comme tu le dis toi-même, a une philosophie un peu différente sur la façon dont les ailes fonctionnent là-bas. À quel point un pilote test peut-il alors faire la part des choses pour dire : « Écoute, ce que monsieur Hannes t'a raconté sur la façon dont l'aile doit fonctionner ou ce à quoi tu dois faire attention, laisse ça de côté. Maintenant, je viens avec mes idées de Zoom, comment peut-on transférer ça ? »

[00:37:51] **Alex Höllwarth:** Benni a grandi dans une école de pilotage et il arrive à filtrer les différences assez bien. Donc, quand j'explique ma philosophie, il est capable de la mettre en œuvre très, très bien. Il arrive à bien faire la distinction, donc de ce point de vue, il n'y a aucun problème. De ce côté-là, ça va.

[00:38:06] **Lucian Haas:** Maintenant, je suis testeur et toi, je viens vers toi pour la première fois, je dois tester une aile de ta part, tu m'expliques quelle est ta philosophie, qu'est-ce que je dois ressentir avec tes ailes, comment m'expliquerais-tu ça ?

[00:38:22] **Alex Höllwarth:** Généralement, je te fais décoller quelque part où tu peux bien tourner sous différentes conditions, puis tu atterris sur le Top, tu passes sur mon aile et là, tu vas sentir la différence. C'est un peu ma philosophie. Comme je l'ai mentionné plus tôt, la philosophie qui me plaît, c'est que j'aime les ailes honnêtes, mes ailes donnent toujours énormément de feedback concernant l'air et la maniabilité, ce qui touche à la volonté de rotation, ça devrait toujours être très, très bon.

[00:38:54] **Lucian Haas:** Qu'est-ce qui est décisif pour la volonté de rotation d'une aile ? Eh bien, il y a beaucoup de choses. Le réglage du frein, non ?

[00:39:01] **Alex Höllwarth:** L'accent sur le frein, le rayon, les profils, enfin c'est toujours une interaction entre plusieurs facteurs. Il y a aussi des ailes où tu ne peux plus tirer grand-chose au niveau de la maniabilité, là tu dois commencer à jouer sur le plan constructif, sur le frein, la géométrie du frein.

[00:39:17] **Lucian Haas:** Quand tu conçois une aile dans ton logiciel de conception, avec ton expérience, combien de travail de finition, de découpe, de nouage et tout ça est nécessaire au final ? Si tu me disais que tu as un temps X pour ça, quelle part de ce temps X que tu consacres à une aile est de la conception sur ordinateur et quelle part est pratiquement de la post-conception, de l'ajustement à la main, à la machine à coudre et tout le reste ?

[00:39:49] **Alex Höllwarth:** Ça dépend toujours. Celui qui aime passer beaucoup de temps sur l'ordinateur y passera plus de temps. Moi, j'aime être dehors dans la nature et j'adore y voler aussi, donc je passe en fait beaucoup de temps à l'extérieur. Mais ce sont plutôt les finitions de nœuds, ce sont souvent des choses cosmétiques. Bien sûr, si on commence un tout nouveau projet qu'on n'a jamais fait auparavant, ça sera un peu plus brut, mais sinon, oui.

[00:40:17] **Lucian Haas:** Penses-tu qu'un jour l'IA, l'intelligence artificielle, jouera un rôle dans le parapente ? Ou est-ce que tu l'utilises déjà pour certaines choses aujourd'hui ? Je

[00:40:27] **Alex Höllwarth:** pas encore, mais je peux déjà imaginer que dans le futur, vu comment tout ça est présenté, si les rapports sont vrais et que ça continue de progresser, oui, qui sait ce que ça va donner. J'espère juste que l'IA ne sera pas si avancée, parce que sinon, elle finirait par nous remplacer à un moment donné. Enfin, sur ce point-là.

[00:40:46] **Lucian Haas:** Ouais, alors on entre dans un modèle de langage : « s'il te plaît, construis-moi une aile B avec 66 cellules, elle doit voler comme un Zoom, avoir la maniabilité d'un Vieh et pouvoir monter comme le Rush 6 d'Ozone ou n'importe quoi d'autre », et là, l'IA assemble tout ça en conséquence.

[00:41:05] **Alex Höllwarth:** Si ça finit par marcher un jour, je ne servirai plus à rien.

[00:41:10] **Lucian Haas:** Si tu regardes les ailes que tu as déjà conçues, enfin dans ton parcours et qui sont déjà toutes sur le marché, est-ce qu'il y a eu ou y a-t-il quelque chose comme une aile préférée pour toi ? Enfin, où tu te disais : c'était l'aile Höllwarth, c'est là que ça ressort le mieux, ce qui fait la différence pour toi ? Parce que

[00:41:35] **Alex Höllwarth:** il y en a plusieurs, donc à l'époque de Nova, en tant que pilote d'essai, j'ai aussi déjà réglé la maniabilité, facteur 1, parce que pour la masse à l'extérieur, les ailes Nova ne sont pas vraiment coopératives au niveau de la maniabilité, et puis il y a le facteur, et ça a été une merveille de maniabilité, c'était un peu comme ça pour la masse et c'était déjà quelque chose, une expérience marquante. Où tu pouvais dire,

[00:42:02] **Lucian Haas:** C'était moi, à peu près. Oui, exactement. C'est ma signature, je n'ai pas conçu l'aile, mais c'est moi qui ai fait le handling comme ça.

[00:42:09] **Alex Höllwarth:** Exactement. Et c'était toujours ça, le fait d'ajuster le handling en tant que pilote d'essai, j'ai toujours aimé ça et je pense que j'ai bien compris et maîtrisé comment le mettre en œuvre. Et puis pour Skywalk. Chez Skywalk, il y a beaucoup de choses. Le KN4 a aussi été super bien accueilli, parce qu'une fois le handling n'était pas si bon et c'était beaucoup, le KN4, Mezcal 4, Tequila, tout ça a été super bien reçu, c'était très réussi à l'époque. Bien sûr, c'était pour moi une sorte de percée aussi, où je me suis dit : « Oui, je peux le faire », parce qu'on est toujours un peu tourmenté par le doute de soi et on essaie de s'améliorer. Il y a beaucoup de choses, parce que ce dont je suis aussi très fier,

[00:42:54] On a gagné la Red Bull X-Alps en 2017 avec mon aile que j'ai conçue avec Chrigel Maurer, et c'était déjà, oui, aussi en 2017 était un succès parce qu'on a occupé les places 1, 2, 3, 4, 5 avec le X-Alps 3 à l'époque, donc c'est déjà, et bien sûr, il y a évidemment tous les... d'un point de vue sportif, j'ai toujours été le mec génial pour la location, c'était mon cheval de bataille pour moi et on a aussi eu beaucoup de vainqueurs sur le Tanka 2, à l'époque encore sur le Tanka, j'y ai moi-même souvent participé, donc il y a beaucoup de choses dont je suis fier et qui me viennent à l'esprit rapidement. Il y a

[00:43:32] **Lucian Haas:** Est-ce qu'il y a aussi eu des ailes dont tu étais toi-même totalement convaincu, mais qui n'ont pas très bien fonctionné sur le marché ?

[00:43:38] **Alex Höllwarth:** Ceux qui n'ont pas été très bien accueillis, il y avait toujours certaines doutes et nous en avons généralement discuté, et la plupart du temps, ces doutes sont devenus réalité et, eh bien, c'est arrivé comme c'est arrivé.

[00:43:50] **Lucian Haas:** C'est quoi le genre de doutes, par exemple, qu'on peut avoir là-dedans ? Oui,

[00:43:56] **Alex Höllwarth:** La stabilité, la maniabilité ou disons, d'une série à l'autre, on a changé le concept et ça a toujours été une question de savoir si c'était bien, et bien sûr, parce qu'on veut transformer une Golf en Porsche et ça ne colle plus vraiment au niveau du concept.

[00:44:24] **Lucian Haas:** Pour un concept qui change dans une entreprise comme celle-ci, combien de personnes en parlent, ou plutôt, combien de personnes mettent leur grain de sel dans ce bouillon ? Ou est-ce que le concepteur a déjà l'influence principale ? Ou est-ce qu'il y a quelqu'un qui arrive et dit : « Hm, Alex, construis autre chose, sur la ligne qu'on avait jusqu'ici, on n'avance plus, essaie plutôt d'aller dans cette direction ? »

[00:44:49] **Alex Höllwarth:** Je veux dire, en tant que concepteur, on a déjà énormément d'influence, mais plus l'équipe au sein de l'entreprise est grande, plus il y a de gens qui donnent leur avis et, à un moment donné, il faut bien qu'il y ait une décision de principe sur la direction à prendre. On le fait, on le met en œuvre, et on voit les conséquences après coup, de toute façon.

[00:45:10] **Lucian Haas:** Et combien de fois arrive-t-il que tu dises : « Ah, j'ai vu quelque chose là où tu dis, oui, on avait des doutes ? » Est-ce que ce sont des trucs où tu dis aussi : « En fait, l'aile n'est pas encore tout à fait développée » et là, une entreprise te dit : « Mais on doit quand même la mettre sur le marché ? »

[00:45:27] **Alex Höllwarth:** C'est généralement déjà fini, mais comme je l'ai dit plus tôt, pour moi en tant que concepteur, ce n'est jamais fini parce qu'il y a toujours des choses. Ce sont plutôt des questions de concept : si on se dit qu'on essaie de faire quelque chose, qu'on dit que c'est un modèle amorti et que la maniabilité n'a pas besoin d'être aussi agile et qu'on l'accepte, alors il peut bien arriver que si le prédécesseur était agile et pas si amorti, que ça passe à côté de la cible habituelle et que ça ne soit donc pas aussi bien reçu.

[00:45:56] **Lucian Haas:** Ce serait par exemple un Tequila 4 et un Tequila 5 où le 4 était nettement plus agile que le 5.

[00:46:02] **Alex Höllwarth:** par exemple. Tu as mis le doigt dessus. C'était par exemple un changement conceptuel, on a décidé qu'on voulait le Tequila 4, qui est agile, amusant, sportif, et on a souvent eu des retours de l'extérieur des écoles de pilotage disant que c'était trop, et c'est pour ça qu'on a fait un changement de concept avec le Tequila 5, qui n'a pas été très bien accueilli au début. Mais comme ça s'est cristallisé à la fin, quand les gens s'y habituent et que c'est comme ça, ça finit par fonctionner aussi. Mais on énerve bien sûr les clients réguliers avec ce genre d'actions.

[00:46:36] **Lucian Haas:** Ils ne passent pas du Tequila 4 au Tequila 5, mais tu attires de nouveaux clients qui aiment le 5, et si tu refais un 6 comme le 4, ceux qui ont le 5 vont dire : « Hé, là, c'est trop pour moi. »

[00:46:48] **Alex Höllwarth:** C'est à peu près ça, oui.

[00:46:50] **Lucian Haas:** Hannes a énormément d'aile dans sa société, même au sein d'une même catégorie. Est-ce que tu prévois la même chose avec Zoom, en termes de différenciation, ou est-ce que tu veux plutôt dire non, je veux une gamme très restreinte où tu dirais que j'ai une aile A, une aile B, une aile C ou quelque chose comme ça.

[00:47:08] **Alex Höllwarth:** Hannes explique que c'est toujours très parlant avec les chaussures. Toutes les chaussures ne conviennent pas à tout le monde. Alors oui, on veut garder un portefeuille restreint, mais au final, ça va être très, très difficile de le maintenir, parce qu'il y en a tellement de différents, comme pour les chaussures, qui devraient convenir à énormément de gens différents.

[00:47:27] **Lucian Haas:** Alors moi, j'ai les pieds larges, j'ai besoin d'une chaussure à la coupe large, et l'autre me dit qu'il lui faut une aile très amortie et le suivant me dit qu'il lui faut la sportive. Mais vous pourriez aussi différencier en disant, hé, Vieh fournit une pointure ou une largeur de chaussure, et Zoom fait alors l'autre en conséquence.

[00:47:47] **Alex Höllwarth:** On pourrait différencier, oui. On pourrait peut-être aussi faire en sorte que ce que Zoom n'offre pas ou que Hannes fait de toute façon tout, mais peut-être que les lacunes que Vieh n'a pas, je les proposerais naturellement. Donc le truc Dolomitenmann, ça me tient à cœur, je veux aussi m'y remettre à l'avenir. Je ne sais pas si quelqu'un sait à quel point j'y ai beaucoup travaillé, ça me plaît aussi. Si je continue à y travailler, alors il y en aura sûrement plus à l'avenir, et, et, et. Mais comme je l'ai dit, on ne peut pas le dire de manière générale, parce que Hannes a sa propre philosophie, sa propre signature et j'ai la mienne. Et bien sûr, il y aura toujours des points communs, parce que je veux construire une aile B et Hannes va construire une aile B ou une High B, donc ça se ferait déjà avec des points communs. Je veux aussi construire une aile scolaire, donc on ne peut pas dire que l'autre a construit ce que l'autre n'a pas.

[00:48:38] **Lucian Haas:** Tu penses que ça peut fonctionner sur le long terme ? Vous êtes deux, donc deux personnes très différentes, disons, avec des visions propres de ce qu'est une aile. D'une certaine manière, vous vous faites aussi concurrence avec les deux marques au sein d'une même entreprise. Oui, bien sûr. Comment tu te vois ça ? Est-ce qu'à un moment donné, on va se dire : « De ton Maestro 2, il n'y a eu que 800 ailes vendues, mais de mon aile B XY, peu importe comment elle s'appellera, il y en a 1 000 » ou quelque chose comme ça. « Hé, la mienne est meilleure » ou un truc du genre. Comment tu gères ce genre de choses, ou comment tu te vois ça ?

[00:49:17] **Alex Höllwarth:** C'est encore... enfin, je pense qu'il faudra encore un certain temps avant que ça arrive, ou peut-être que ça n'arrivera jamais. C'est pour ça que je ne me suis pas vraiment posé la question. Mais le principe de base, c'est de créer deux marques différentes pour séparer les choses, pour que chacun puisse concrétiser ses propres particularités, sa propre signature, et ça, c'est déjà positif pour moi, parce qu'on a moins de problèmes et de frictions. Et comme on peut très bien le voir chez les constructeurs automobiles, au bout du compte, le principe multi-marques fonctionne plutôt bien.

[00:49:51] **Lucian Haas:** Maintenant, pour finir, explique-moi encore pourquoi le marché du parapente a besoin d'une nouvelle marque ? Est-ce que ce n'est pas déjà bien assez rempli ? Il y a

[00:50:01] **Alex Höllwarth:** il y a toujours assez de marques, c'est que chacun a ses propres idées, alors pourquoi ne pas avoir sa propre marque pour mettre en œuvre ses propres idées ? Et ce n'est pas, bien sûr, fondamentalement, ce sont tous des parapentes, mais chacun a sa propre signature, son propre design, ses propres goûts, alors pourquoi ne pourrait-il pas y avoir une marque de plus sur le marché mondial après une deuxième ou plus ? Ce n'est pas censé être un monopole et au final, c'est bien, ça enrichit le tout, ça laisse de la place pour plus d'idées, ça laisse de la place pour plus de possibilités, alors pourquoi pas ?

[00:50:40] **Lucian Haas:** Mais est-ce que

[00:50:41] **Alex Höllwarth:** pas du côté du développement,

[00:50:44] **Lucian Haas:** où les parapentes deviennent de plus en plus complexes de nos jours, ce qui les rend aussi de plus en plus chers à fabriquer d'une certaine manière, peut-être aussi un peu plus difficiles à entretenir, entre guillemets, et tout ça, qu'il ne serait pas plus logique de dire qu'on a quelques grandes marques où l'on peut dire qu'elles sont capables de fournir la qualité, le service et tout le reste de manière claire.

[00:51:06] **Alex Höllwarth:** Ce n'est pas parce qu'il y a maintenant quatre grands acteurs que la qualité et tout le reste doivent être meilleurs. Bien sûr, au niveau de la production, ils peuvent produire moins cher parce qu'ils font des volumes plus importants, ce qui augmente leur marge, mais au final, ça ne veut pas dire que c'est mieux. Ce sont alors quatre grands qui dictent les règles : si on en fait partie, c'est bien, mais si on n'en fait pas partie, c'est toute la dynamique du marché qui est impactée, et je trouve ça plutôt contre-productif.

[00:51:29] **Lucian Haas:** T'es fixé des objectifs pour Zoom, genre pour quand tu veux devenir un "Grand" ?

[00:51:35] **Alex Höllwarth:** Alors grand, grand entre guillemets, je veux pouvoir bien en vivre et m'amuser pendant longtemps, et plus ça devient grand, plus ça demande de gestion, que ce soit au niveau du personnel et, et, et, on ne peut plus gérer beaucoup de choses soi-même et on a besoin de personnel. Alors autant que ça demande de gestion, une petite structure me plaît beaucoup. Petit mais bien fait. Petit mais bien fait, des circuits de décision courts. Qu'est-ce qui serait un succès mesurable pour Zoom pour toi ? Qu'est-ce que tu veux dire par mesurable ? Quantitativement, non ? Oui,

[00:52:07] **Lucian Haas:** donc, ça peut aussi être qualitatif, quand tu te dis : « oui, c'est en fait dans cette direction que je veux aller, et quand je l'aurai atteinte, je pourrai dire que mon idée de Zoom est vraiment concrétisée. »

[00:52:18] **Alex Höllwarth:** Si je peux bien en vivre et que les gens à l'extérieur en tirent du plaisir, et que je vois qu'ils sont satisfaits, aussi sur le plan qualitatif, et, et, et, oui, alors je suis heureux. Je suis en fait assez facile à satisfaire. Je ne veux pas toujours payer plus de pièces, parce que ce que je préfère, c'est que ça fonctionne à l'extérieur sur le plan qualitatif, aussi comme un truc aérien, que le truc entier envoie bien, qu'il passe bien auprès du public, alors ça me convient.

[00:52:45] **Lucian Haas:** Alex, je te souhaite que c'est exactement ce qui arrive, que tu vendes suffisamment d'aile, que tu puisses en vivre et que le public aime autant que tu te sentes valorisé par tout ça. Je te souhaite beaucoup de succès avec Zoom et merci pour la discussion. Merci beaucoup pour la discussion. Ça

[00:53:09] était l'épisode Podz-Glidz Zoom avec Alex Höllwarth. Nous pouvons maintenant nous demander à quelle vitesse et avec quel succès la nouvelle marque va s'implanter dans la scène du parapente. Ceux qui souhaitent en savoir plus sur Zoom trouveront des liens complémentaires dans les notes de l'épisode.

[00:53:28] Je suis Lucian Haas, le producteur de Podz-Glidz et Looglides. Le podcast et le blog sont pour moi des projets de cœur. En tant que journaliste indépendant, je vis aussi de ces offres. Cependant, je refuse délibérément de faire des compromis sur le financement, avec de la publicité concurrente, des paywalls gênants ou des systèmes d'abonnement. À la place, je compte sur le fait que, tout comme la nature m'offre des ascences en volant, tu me donnes un élan financier en tant qu'auditeur et lecteur passionné. En tant que contributeur, tu peux donner autant que tu veux, ou décider toi-même de ce que vaut une telle offre pour toi. Une contribution souvent choisie est de 60 euros par an, soit environ 5 euros par mois. Mais peu importe ce que tu paies, chaque montant contribue à ce que Podz-Glidz et Looglides puissent continuer à servir et à développer la scène du parapente à l'avenir.

[00:54:21] Toutes les informations nécessaires sur la manière dont votre contribution me parvient se trouvent sur looglides.blogspot.com. Vous y trouverez le menu « Fördern ». Looglides s'écrit L U moins G L I D Z. À la prochaine. Ne tombez pas du ciel. Ciao.