

FÜR IMMER UND EWIG

TEXT NINA PROBST | FOTOS YETI

Von einer Garage in Texas in die weite Welt: Yeti schafft Produkte, die schützen, kühlen und wärmen, so robust, dass sie bestenfalls ein ganzes Outdoor-Leben halten.



Driftwood, Texas, 39 Kilometer südwestlich von Austin. Wenn es einen Ort auf der Welt gibt, der nach Draußensein schreit, dann haben wir ihn hier gefunden: 7,5 Stunden Sonne pro Tag im Durchschnitt, selten Temperaturen unter zehn Grad und genug Niederschlag, dass der Regen die zahlreichen Creeks und Canyons füllt, die Landschaft grün ist. Barbecue ist hier zu Hause.

Roy und Ryan Seiders werden in diesem Outdoor-Paradies groß. Fliegenfischen ist seit Kindertagen ihre große Leidenschaft. Und in ihrem Vater Roger haben sie einen Förderer. Immer wieder stehen sie an der texanischen Golfküste, versuchen zu erkennen, wo die Raubfische auf der Lauer liegen, um dann ihre kleine Köderfliege direkt dort zu platzieren. Roger stellt seine Kinder auf die mitgebrachte Kühlbox, so haben sie den besten Blick. Kinder werden größer und schwerer – irgendwann bricht der Boxdeckel. Da reift in Roy und Ryan die Idee, eine eigene Kühlbox zu bauen. Eine, die robust und widerstandsfähig ist. Eine, auf der man beim Angeln stehen und sitzen kann. Eine, die ein Outdoor-Leben lang hält.

In der Garage beginnen sie zu tüfteln, wie sie es von ihrem Vater gelernt haben. Heraus kommt die »Tundra« (s. Seite 130). Durch die Herstellung im Rotationsgussverfahren ohne anfällige Verbindungsstellen wird die Kühlbox das, was sich Roy und Ryan wünschen: nahezu unzerstörbar. Darauf stehen und sitzen ist längst keine Herausforderung mehr, die Kühlbox trägt sogar einen Jeep und auch einen Sturz von der Ladefläche überlebt sie unbeschadet.

Auch ihren eigentlichen Zweck erfüllt die Kühlbox: Sie hält ihren Inhalt tagelang warm oder kalt. Dafür sorgen die acht Zentimeter dicken Wände mit Isolierschicht.

Nach ihrem Studium gründen Ryan und Roy 2006 Yeti Coolers und die Tundra wird ihr erstes Produkt. Robust, praktisch und langlebig. »Es zeigte sich, dass die Outdoor-Community genau das wollte«, weiß Paulie Dery, Marketingleiter bei Yeti. »Wir hatten nie das Ziel, eine große globale Marke zu werden, sondern wollten einfach nur Produkte herstellen, die ihre Aufgabe lange erfüllen. Ich glaube, die Leute honorieren das.«

DER KLASSIKER: AUS DER GARAGE IN DIE WELT

Eine große globale Marke wird Yeti dann dennoch und zählt heute – insbesondere in den USA – zu den großen Outdoormarken. Die Tundra ist nur der Anfang. Das Portfolio erstreckt sich heute von robusten Kühlboxen über Getränkebehälter bis hin zu Taschen und Decken. Entwickelt für die abgelegene Wildnis ebenso wie für das Grillfest im Garten. Seit Ende 2022 sind sie bei Globetrotter im Sortiment. Genau wie das Portfolio hat sich auch die Zielgruppe der Marke weiterentwickelt. Längst nicht nur Angler und Jägerinnen setzen auf Yeti-Qualität, auch wenn die Marke dort ihren Ursprung hat. »Wir wuchsen auch, weil andere Communities unsere Produkte entdeckten. Kletterer kühlen ihre Getränke am Wandfuß in Yeti-Boxen, Surfer transportieren ihre Habseligkeiten in einer robusten Yeti-►



①

YETI

**1 Yeti Coolers
HOPPER FLIP 12 SOFT COOLER**
Hochwertig verarbeitete, passive Kühltasche mit hervorragender Isolierung. Für gemeinsame Picknickausflüge.
Gewicht: 1500 g. Volumen: 12l.
1260477 ● 279,95 €

②

**2 Yeti Coolers
LOADOUT 30 GO BOX**
Wasser- und staubdichte Ausrüstungsbox mit feststehendem Deckel, Deckeltasche und Organizereinsatz.
Gewicht: 5500 g. Volumen: 30l.
1260365 ●●○ 279,95 €



Yeti ist High End vom Produktdesign bis zur Endmontage in Austin.

Tasche«, erzählt Paulie. Die Kundschaft kam zu Yeti, nicht das Unternehmen zu ihnen.

Mit Erfolg: Zehn Jahre nach der Gründung macht Yeti fast 500 Millionen Dollar Umsatz. Im Oktober 2018 ging das Unternehmen an die Börse. Einen erheblichen Anteil am Aufstieg haben die beiden Gründer selbst. Schon früh verstehen sie, dass es bei ihrem Produkt nicht nur um technische Details geht, sondern um Erlebnisse. Erlebnisse, die dieses Produkt ermöglicht. Und so testen sie ihre Produkte im Freundes- und Bekanntenkreis, bauen ein Netzwerk in der Angel-, Jagd- und Outdoorszene auf, betreiben Influencer-Marketing, bevor dieses so heißt.

Auch die Robustheit der Kühlboxen verpacken die Texaner in eine Geschichte. Das »Bear proof«-Versprechen: Nicht nur einer Bärensimulation müssen die Kühlboxen standhalten, sondern auch frei lebende Grizzlys kekommen sie zum Spielen. Alle Kühlboxen hielten bislang der Belastung stand. »Mit solchen Aktionen wollen wir zeigen, wie stark und überlegen Yeti-Produkte in Extremsituationen sind – auch wenn es manchmal bizarr erscheint«, sagt Paulie.

DIE GESCHICHTENERZÄHLER

Es verwundert also nicht, dass auf der Firmenwebsite neben den Produktdarstellungen die Firmengeschichten, Abenteuerberichte des Botschafter-Teams und ein hausgener Podcast viel Platz einnehmen. Yeti unterstützt mit

Conrad Anker, Jeremy Jones, Leo Houlding und Jimmy Chin einige der herausragenden Outdoorsportler unser Zeit. »Wir erzählen die Geschichten von Menschen, Orten und Aktivitäten, die uns inspirieren. Dabei zeigen wir kaum Produkte, sondern Menschen, die leidenschaftlich gern draußen sind und Höchstleistungen vollbringen«, erklärt Paulie die durchaus erfolgreiche Marketingstrategie.

Dieses weltweite Botschafter-Team unterstützt nicht nur die Marketingaktivitäten des Unternehmens, sondern ist in die Produktentwicklung und das Qualitätsmanagement eingebunden. »Durch unsere Experten sind wir so tief in der Outdoorbranche verwurzelt, dass wir wissen, was sie will oder was ihr fehlt, bevor es vielleicht andere tun«, sagt Paulie. Vor Ort zu sein ist für Yeti der Schlüssel zu besseren Produkten.

Daher ist man bei Yeti auch vorsichtig mit Zukunftsaussichten. Will heißen: Wo es für Yeti in den kommenden Jahren hingeht, bestimmen die Nutzer:innen und deren Bedürfnisse. So ist das texanische Unternehmen auch offen für neue Bereiche, neue Sportarten. »Wenn andere Zielgruppen die Vorteile unserer Produkte erkennen, müssen wir vielleicht umdenken. Neue clevere Detaillösungen schaffen«, sagt Paulie.

Und was Nachhaltigkeit angeht, waren Roy und Ryan Seiders schließlich Vorreiter. Sie haben ihre Produkte von Beginn an – seit der ersten Entwicklung der Tundra-Kühlbox – so gebaut, dass sie so lange wie möglich halten. Eben mindestens ein Outdoor-Leben lang. ◀



3

3 Yeti Coolers RAMBLER 24 OZ MUG

Schlanker und hoher Edelstahl-Thermobecher.

Gewicht: 564 g, Volumen: 0,71 l.

1248715 ● ● ● 39,99 €

4 Yeti Coolers ROADIE 24

Passive Hartschalen-Kühlbox mit Platz für 10 kg Eis mit sehr guter Isolationsleistung.

Gewicht: 5900 g, Volumen: 23 l.

1248713 ● ● ● 229,95 €

5 Yeti Coolers PANGA 50 DUFFEL

Absolut wasserdichter und robuster Duffel, der auch eine Flussquerung mitmacht.

Gewicht: 2400 g, Material: 100% Nylon.

1247628 ● ● ● 339,95 €

6 Yeti Coolers TUNDRA 35

Passive, ultra-robuste, »Bear proof« Kühlbox mit Tragegurt in ansprechendem Design.

Gewicht: 9100 g, Volumen: 35 l.

1242407 ● ● ● 279,95 €



4



6



5



»Wir sehen uns als Möglichmacher: Mit unseren Produkten kannst du komfortabler, stilvoller und einfach länger draußen bleiben.«

PAULIE DERY
Marketingleiter Yeti Coolers