



Fotos: Rothballer electronic systems

## Kein Erfinder, vielmehr ein „Portierer“

FRIEDERIKE JUNG

**Vor 25 Jahren hat Orthopädienschuhmachermeister Jörg Rothballer begonnen, die Branche zu digitalisieren. Bis heute findet er die Inspiration für seine Produktideen hauptsächlich in branchenfremden Technologien und Entwicklungen.**

Er ist drahtig und gut trainiert – seine sportliche Leidenschaft gehört dem Radfahren. Wenn er seine Geschichte erzählt, strahlen seine Augen. Er ist gerade 50 Jahre alt geworden, womit er ein wenig hadert. Aber mit seinem unerschütterlichen Optimismus wird er auch das überwinden, da ist er sich sicher. Die Rede ist von Jörg Rothballer, dem Orthopädienschuhmachermeister aus Weiden, der sich vor 25 Jahren aufmachte, seine eigene Arbeit und die seiner Kollegen mit digitaler Messtechnik zu erleichtern. Inzwischen kennt den Rothballer-Fußscanner wohl fast jeder in der Branche – genauso wie ihn selbst. Der umtriebige Tüftler liebt es mit den Menschen persönlich zu sprechen, auf Messen nach Inspirationen zu suchen und auf dem Rennrad abzuschalten.

Jörg Rothballer wird 1969 als Sohn des Orthopädienschuhmachers Hans Rothballer und seiner Frau Martha in Weiden in der Oberpfalz (Bayern) geboren. Zu dem Zeitpunkt führte sein Vater die Schuhorthopädie Rothballer bereits seit neun Jahren erfolgreich und seine Mutter hatte damit begonnen, Schuhe im Geschäft zu verkaufen. „Das ist die traditionelle Struktur, die sich

bis heute gehalten hat“, meint Jörg Rothballer. „Der Mann machte nach entsprechender Sonderqualifizierung vom Schuhmacher zum Orthopädienschuhmacher Schuhzurichtungen, Maßschuhe, Einlagen und Schuhreparaturen und die Frau verkaufte dazu Schuhe im Geschäft“. Sein Herz schlägt indes für die digitale Welt. „Ich wollte schon als Kind Computerspiele entwickeln“, sagt Jörg Rothballer. Deshalb verbrachte er Stunden an seinem ersten PC, einem Schneider PCP 464. Das Wissen dafür eignete er sich aus Büchern selbst an. „Aber immer wenn ich fertig war, hatte sich die Spieleindustrie bereits weiterentwickelt“, gibt er lachend zu. Für seinen Vater als Handwerker war dieses stundenlange Sitzen vor dem Computer keine richtige Arbeit. Und als Jörg Rothballer verstand, dass er mit dem Spielprogrammieren kein Geld verdienen kann, entschied er sich, seinem Vater zu folgen und begann eine Ausbildung zum Orthopädienschuhmacher in Bayreuth. Nach erfolgreichem Abschluss arbeitete er in verschiedenen Betrieben in der Region und auch kurz im väterlichen Geschäft, um anschließend die Meistersausbildung anzugehen.



**Ganter**  
natürlich gehen

### Der Fußscanner als Erfolgsmodell

An der Meisterschule erkannte Jörg Rothballer, dass es einen Markt für Fußdruckmessgeräte gibt. Aber die vorhandenen Systeme waren mit 30 000 D-Mark für kleine und mittlere Betriebe einfach zu teuer. Sein Geschäftssinn und Tüftlergeist waren (wieder) geweckt. Er wollte ein eigenes Fußdruckmessgerät entwickeln – in erster Linie für seinen Laden. Er begann zu tüfteln und nach einer preiswerten Lösung zu suchen. Das Lötten lernte er bei einem nahegelegenen Elektronikhändler, einem Freund seines Vaters. Die Programmierkenntnisse hatte er während seiner Spiele-Zeit erworben. Und so entwickelte Jörg Rothballer sein eigenes Fußdruckmessgerät, eine verkabelte Einlegesohle mit integrierten Drucksensoren sowie einzelne Drucksensoren, die individuell an der Fußsohle festgeklebt werden können. Sie lieferten Messergebnisse, die direkt auf den Computer übertragen und dort analysiert werden konnten. Sein erstes digitales Messsystem war geboren.

„Die Druckmesssohlen haben wir gleich im eigenen Laden eingesetzt. Sie waren ja auch in allererster Linie dafür gedacht, uns selbst die Arbeit zu erleichtern“, erzählt Jörg Rothballer. Bis heute wird es mit Neuprodukten bei Rothballer Electronic Systems auf diese Weise gehandhabt: „Wir entwickeln Produkte für uns selbst, testen sie in unserem Laden und bieten sie dann allen an.“

Jörg Rothballers Entwicklung sprach sich herum und die Götz Service GmbH aus Göppingen, ein Anbieter für Material, Werkzeug und Maschinen für Schuhmacher, Schuhfachhandel und Orthopäden, bot ihm eine vielversprechende Kooperation an. Jörg Rothballer ging mit dem Fachhändler auf Messen und übernahm dafür die Unkosten, damit er dort seine Produkte bewerben und verkaufen konnte. Mit der Gewerbeanmeldung 1994 war Rothballer Elektronik geboren.

„Ich war sehr viel unterwegs und in einem Stau kam mir dann die Idee zu einer digitalen Alternative für den Trittschaum – den Flachbettscanner“, sagt Jörg Rothballer. Er suchte nach einem passenden Standardscanner und ließ sich dafür einen stabilen Stahlrahmen bauen. Bereits kurze Zeit später begeisterte diese Idee seine Handwerkerkollegen auf einer Messe in Hannover. Etwas Vergleichbares gab es damals nicht. Allerdings wollten die Kollegen nicht seinen Rothballer-Fußscanner kaufen, sondern diesen selbst nachbauen. „Ich bin ein Idealist und kein Verkäufer, also hatte ich ihnen genau erklärt, wie alles funktioniert“, lächelt Jörg Rothballer heute über den Fehler von damals. Trotzdem wurde der Fußscanner mittlerweile weltweit über 9000 Mal verkauft und hat sich zum Standard bei der Erfassung von Fußabdrücken entwickelt.



**FÜR BESONDERS  
SENSIBLE FÜÙE**

**BESUCHEN SIE UNS!  
OST-Messe Halle 4.2 G-005**



### Die Inspiration kommt aus anderen Branchen

Es waren schon immer die branchenfremden Technologien und Entwicklungen, die Jörg Rothballer zu seinen Produktideen für die Orthopädienschuhmacher-Branche inspiriert haben. Und so ist er bis heute auf Sportmessen wie beispielsweise der ISPO in München oder der Unterhaltungselektronik-Messe CES in Las Vegas zu finden. „Ich bin kein Erfinder, sondern ein ‚Portierer‘: Ich übertrage Wissen aus anderen Bereichen in die OST-Branche und verbinde es miteinander für meine Produkte. Auf diesen Messen finde ich Inspirationen und massentaugliche und damit preislich vertretbare Technologien für meine Produktlösungen.“ Denn für Jörg Rothballer ist klar: Alles, was er auf OST-Messen findet, gibt es bereits. Deshalb zählt für ihn: „Wir müssen schneller und besser als die anderen sein“. Diese Erkenntnis stammt noch aus seinen frühen Tagen als Computerspiele-Programmierer.

Nach dem Fußscanner folgte das 3D-Scansystem für die dreidimensionale Vermessung bis zur Hüfte. Auch ein Element, für das die Idee originär aus der Robotik und das System selbst aus der Unterhaltungsbranche stammt. Jörg Rothballer machte es durch seine Software und Hülle einsatztauglich für seine Handwerker-Kollegen. „Und genau das ist meine größte Stärke. Ich bin einer von ihnen. Ich kenne die Abläufe und weiß um die Probleme. Bei mir riecht es genauso nach Klebstoff. Jeder kann in meinen Laden kommen und sich alles genau ansehen – das überzeugt“, meint er.



Für Jörg Rothballer ist die digitale Messtechnik ein wichtiger Kompetenzverstärker im Beratungsgespräch mit den Patienten.

### „Wir sollten die Digitalisierung als Chance erkennen.“

In sein Geschäft hat sich die Digitalisierung von Anfang an mit eingefügt, wie zum Beispiel der Fußscanner für die Einlagenherstellung oder das 3D-Scan-System zur Leistenherstellung für Maßschuhe. „Die Systeme hatten wir sowieso für uns entwickelt und die passende Software dazu programmiert, um unsere Arbeit zu erleichtern und dem Patienten eine gute Versorgung bieten zu können“, erzählt Jörg Rothballer. Dabei suchte er ständig nach neuen Schnittstellen und Geschäftsfeldern, denn den einfachen Austausch digitaler Daten sah und sieht er als große Chance. Auch die Datensicherheit ist für ihn ein großer Vorteil der Digitalisierung. Denn die sogenannte Digitalisierung 4.0 mit einer gesicherten Datenverschlüsselung, -übertragung und -speicherung war von Anfang an Teil der Rothballer-Systeme, die sie als Medizinprodukte mit Einzelzertifizierung erfüllen müssen.

### Digitale Messtechnik für jedermann

Die Größe des Betriebes sollte für die Rothballer-Lösungen nie eine Rolle spielen. Die Prämisse war immer, dass seine Produkte für jeden Betrieb attraktiv sein müssen und dass sich nicht der Anwender anpassen muss, sondern das Produkt. Und so wird die System-Software erst einmal „leer“ ausgeliefert und dann genau an die Arbeitsabläufe im jeweiligen Betrieb angepasst. „Das war mir immer wichtig“, betont Jörg Rothballer, „denn nur dann ist es eine echte Erleichterung.“ Seine Kollegen gaben ihm Recht und das Interesse an seinen Produkten war von Anfang an groß. „Heute ist die Branche offener für neue Technologien – zumindest wenn jüngere Kollegen den Betrieb führen.“ Sein Vater Hans Rothballer kommt jeden Tag im Geschäft vorbei, schaut nach dem Rechten und begrüßt alle Mitarbeiter. „Für meinen Vater als traditionellen Handwerker ist es schwer zu verstehen, warum und wie wir mit der Technik arbeiten. Und so geht es sicherlich vielen der älteren Generation“, erklärt Jörg Rothballer. Deshalb wird bei Rothballer Electronic Systems versucht, die Software-Bedienung so einfach und übersichtlich wie möglich zu gestalten. „Künftig werden die Erfassungsgeräte noch kleiner und kompakter werden, allerdings nicht auf dem Handy. Denn erstens will niemand Patientendaten auf seinem Handy haben und zweitens würde die Benutzeroberfläche dann doch zu unübersichtlich und schlecht bedienbar. Ich denke da eher an ein Tablet oder Ähnliches.“ Für Rothballer Electronic Systems wünscht er sich Folgendes: „Dass wir weiter die Richtung mit vorgeben und Vorreiter für neue Technologien und Produkte sind, die den Patienten helfen können.“ ■