



Die solide Ausbildung des jungen Reitpferdes ist eine unverzichtbare Voraussetzung für die erfolgreiche Vermarktung.

FOTO: PRIVAT

## Eigeninitiative und Ehrlichkeit

„ZÜCHTER ALLER REITPFERDERASSEN WÄREN TÖRICHT, IN HARTEN WIRTSCHAFTLICHEN ZEITEN NUR AUF DEN VERBAND ZU HOFFEN.“ SCHON DIESER ERÖFFNUNGSSATZ HÄTTE VOR VERSAMMELTER ZÜCHTERSCHAFT WIE EINE BOMBE EINSCHLAGEN KÖNNEN.

**D**ass das Trakehner Plenum hellwach und geradezu gebannt den durchaus unbequemen Worten des Referenten folgte, lag sicher an seiner charmanten, charismatischen Vortragsgestalt, wie auch an der Tatsache, dass hier ein anerkannter Hippologe und Mann der Vermarktungspraxis von außerhalb der Trakehner Szene referierte. Hubertus Schulze-Rückamp vermochte die vom Wahlmarathon des Tages bereits leicht ermüdeten Versammlungsteilnehmer so zu fesseln, dass wir hier die Inhalte seines Vortrages allen Lesern zugänglich machen möchten. Der Verband, so Schulze-Rückamp, könne in Sachen Vermarktung nur bedingt etwas tun, die Züchter müssen selbst Initiative ergreifen und den Trend erkennen: Gehobene Qualität geht nach wie vor sehr gut. „Normale Pferde zu vermarkten ist anstrengender und nicht so einfach – aber unmöglich ist es nicht. Sie als Trakehner Züchter haben den Vorteil, eine wirklich exquisite Marke zu pflegen und das Besondere zu wollen, das entspricht dem Zeitgeist“, gab der Referent zu bedenken. Er selbst setzt in seinem Betrieb wie auch im Vortrag keineswegs nur auf die Grand Prix-Sieger von morgen, die für astronomische Summen den Besitzer wechseln. Nein, er ging zunächst vor allem auf die Zielgruppe der Amateure ein, die keine gehobenen sportlichen Ansprüche mitbringen. Diese wollen ein unkompliziertes, reitbares, schickes Pferd mit Esprit, so seine Erfahrung, keine Überflieger, aber doch „das Be-

sondere“. Der Vermarktungsprofi skizzierte einige für diese Zielgruppe unerlässliche Voraussetzungen:

**1. Gesundheit des Pferdes:** Um nicht beim Ankauf unliebsame Überraschungen zu erleben, empfahl der Fachmann, unbedingt die Zweijährigen vor dem Weideaustrieb röntgen zu lassen und gegebenenfalls mit tierärztlicher Hilfe korrigierend tätig werden zu können, um das gerittene Pferd dann als röntgenologisch akzeptabel anbieten zu können. „Kunden auf der Suche nach einem „normalen“ Pferd – und das sind letztlich die meisten – schauen nicht mehr auf den letzten Euro, wenn die drei Säulen Gesundheit, Handling und Umgänglichkeit stimmen“, so seine Erfahrung.

**2. Solide Ausbildung:** Unter der Bedingung, dass das Pferd gesund ist, sei eine solide klassische Ausbildung, für die für das normale Reitpferd mindestens 12-18 Monate zu veranschlagen sind, absolut unerlässlich. Solide Ausbildung heißt auch vielseitige Ausbildung! So ein Pferd muss brav im Gelände gehen, kleinere Sprünge anziehen und sich in allen Lebenslagen als rittiger „Mitmacher“ erwiesen. Auch für Pferde im normalen Bereich gibt es Kunden, aber diese Pferde erfordern unter Umständen etwas mehr Arbeit: Sie müssen „bedienbar“ und durch die Ausbildung verschönt werden, sie müssen mit ganz normalen Reitern willig mitarbeiten, dann sind auch solche Pferde zu verkaufen. Sehr kritisch beur-

teilte Schulze-Rückamp seine Erkenntnis der letzten Jahre: „Wir haben im Profi und Semi-Profibereich viel zu wenige Bereiter, die junge Pferde so reiten, dass sie für Amateure, auch solche mit weniger Routine, nachreitbar sind.“ Das ist aber unabdingbar!

**3. Vertrauen und Respekt:** Glaubt man dem Pferdevermarkter aus Passion, erlebt der Pferdehandel gerade einen kompletten Imagewandel. Vertrauen lautet das neue Zauberwort, denn der Vermarktungsprofi lebt von Dauerkunden und nicht vom schnellen Geld. Seriosität ist Trumpf, dazu kommt noch eine Eigenschaft in der sich jeder Anbieter von Pferden üben sollte: Zuhören können, den Kunden respektieren und wirklich das passende Pferd anbieten. Fairness und realitätsbezogenes Anbieten sind nach wie vor nicht jedermanns Sache – aber der einzige Weg in schwierigen Zeiten nachhaltige Geschäftsbeziehungen zu pflegen. Auf dem Hubertushof hat man einen „After-Sales-Service“ entwickelt der die Kunden auch nach dem Pferdekauf nicht allein lässt und bei eventuell auftretenden Problemen hilft: Die Kunden können sich jederzeit Rat holen, bei Problemen ihr Pferd kurzfristig beim Verkäufer in Korrekturbetrieb geben oder gleich selbst mit Pferd für ein paar Urlaubstage anreisen und sich gemeinsam wieder „geraderichten“ lassen.

**4. Ambiente und „Kaufenerlebnis“:** Gleichzeitig gab er zu bedenken, dass beim Pferdekauf – egal in welcher Preisgruppe, handelt es sich hier doch um ein Luxusgut – das Ambiente stimmen muss und das Umfeld den Wert des Produktes unterstreichen sollte. Eine gepflegte Anlage mit sauberen Räumlichkeiten und geharkter Reithalle, ein schick herausgebrachtes Pferd, Verkäufer und Bereiter in ordentlichem sauberem Outfit sollten überall selbstverständlich sein.

**5. Blick auf die Turnierplätze:** Dann legte er Profi den Züchtern ans Herz, sich ständig an der Frage zu orientieren „was will der Sportreiter?“ Züchter – egal welcher Größe – müssen sich heute am Sport orientieren, regelmäßig mit den Reitern der Basisprüfungen sprechen, um erfahren zu können, welche Anforderungen an ein sportliches Nachwuchspferd gestellt werden. „Letztlich

zählt nicht der Brand, sondern die sportive Wertigkeit eines Reitpferdes. Jeder Züchter muss sich heute knallhart am Sport orientieren, denn Sport und Markt selektieren gnadenlos.“

Zurück zu den Trakehnern, appellierte Schulze-Rückamp kompromisslos an die Eigenverantwortung der Züchter. „Sie tragen Kosten und Risiko allein“, das heißt für ihn, „Verlegenheitslösungen“ aus Stuten von nicht überzeugender Qualität oder Gesundheit haben in der Zucht nichts zu suchen. Das mag gnadenlos klingen, und sicher gibt es Ausnahmen, doch insbesondere für Züchter mit ein bis zwei Stuten ist es aus Sicht des Referenten unabdingbar, sport- und qualitätsbewusst zu selektieren. Und er ließ keinen Zweifel daran, dass das möglich und nötig ist.

„Der Zuchtfortschritt hinsichtlich Reitkomfort ist gerade bei den Trakehnern in den letzten Jahren enorm“, resümierte er. „Aus meiner Sicht sogar höher als in anderen Zuchten.“ In diesem Zusammenhang lobte Hubert Schulze-Rückamp den Trakehner Hengstmarkt, dessen Flair unvergleichlich und Kundenbetreuung im bundesweiten Verbandsvergleich sehr gut sei. Die Trakehner Züchter hätten allen Grund, stolz auf diese einmalige Veranstaltung zu sein und sollten die Körtage in Neumünster unbedingt erhalten.

Die Qualität der Reitpferde hingegen wünscht sich der Vermarkter im Rahmen des Hengstmarktes noch deutlich höher. Für ihn darf die Reitpferdeauktion beim Hengstmarkt kein Laufsteg für den Durchschnitt sein. Das Freispringen der Hengstkollektion 2008 hat den einstigen Springreiter voll überzeugt – dennoch gab er zu, dass es ein langer Weg sei, eine Vielzahl entsprechender Interessenten für diese häufig unerkannten Rohdiamanten nach Neumünster zu locken.

„Sie haben Pferde, die, wenn sie genügend Zeit erhalten und entsprechend ausgebildet werden, zu Top-Pferden werden können“, ermutigte der Referent, der beim letzten Hengstmarkt mehrere Trakehner erwarb und insbesondere vom Springtalent Ostblick v. Sky Dancer in höchsten Tönen schwärmte, die Anwesenden zum Abschluss. IE

**HUBERTUS  
SCHULZE-RÜCKAMP ...**



FOTO: SIGRUN WIECHA

... ist bekannt als Hippologe, Reiter, Aufzüchter und Auktionator. Als „hippologischer Kosmopolit“ bezeichnet er sich; den Trakehnern seit Jugendtagen zugetan, aber keine Reitpferderasse mit Ausschließlichkeitsbonus bevorzugend. Seit 1988 betreibt er seinen eigenen Handelstall, den Hubertushof in Baden-Württemberg. Hier stehen etwa 100 Pferde, davon 50 Reitpferde.

# 5. Westfälisches Trakehner Fohlen- championat



**Mit Qualifikation zum Deutschen Fohlenchampionat.**

**Offizieller Auswahltermin für die Fohlenauktion in Hannover.**

**Sonntag, 21. Juni 2009**

**RV Rhynern**

**Holthöfener Weg 1a**

**59069 Hamm-Rhynern**

**Beginn: 10 Uhr Stutfohlen**

**14 Uhr Hengstfohlen**



**Erstklassige Stut- und Hengstfohlen stehen zum freien Verkauf. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich die Prämienstute für die Zentrale Stuteneintragung des Jahres 2012 oder den Hengstanwärter für die Trakehner Hengstkörung im Oktober 2011 zu sichern.**

Anmeldungen der Fohlen bis zum 15. Juni

bei Dr. Hans-H. Becker,  
Dahlweg 5, 59394 Capelle,

**Telefon und Telefax: 025 99/13 46,  
e-mail: dr.h.h.becker@t-online.de**