

# Sattelkauf

## Trends zwischen Reiter und Pferd

Auch Sättel unterliegen Trends: Ein tiefer oder ein flacher Sitz, kaum oder große Pauschen – all das ist variabel. Ihre Meinung zu Sätteln und wohin der Trend ihrer Ansicht nach geht sagen einige Sattelhersteller – die Meinungen dabei sind durchaus konträr.

Es vergeht kaum ein Monat, in dem keine Nachricht über ein neues Sattelmodell die Runde macht, das den kompletten Sattelbau der letzten Jahrzehnte, wenn nicht sogar Jahrhunderte, revolutioniert und mit innovativen Details Punkte sammeln möchte. Immer häufiger gerät dabei der Sattelbaum ins Zentrum der Bemühungen, den Sattelbau zu verbessern. Verbessern heißt bei den meisten Ansätzen, den Sattel für das Pferd oder für den Reiter, am besten natürlich für beide, gesünder und bequemer zu machen.

## Erklärungsbedürftige Preise

Kennen Sie einen Schreiner, der darüber klagt, dass es für ihn immer schwieriger wird, seine Preise zu rechtfertigen, wo es Möbel doch so schön praktisch und günstig aus dem skandinavischen Karton gibt? Oder fluchen Sie nicht selbst auch manchmal über die Preise beim Metzger um die Ecke, wo es die Lieblingswurst doch so schön billig im Supermarkt gibt? Mit dem gleichen Problem hat auch der Sattler zu kämpfen. In den letzten Jahren haben die Akzeptanz des Handwerks und das Verständnis der Verbraucher für Preise rapide abgenommen. Gerade bei einem Artikel wie dem Sattel, der zu einem großen Teil in großer Handarbeit entsteht, hat dies zu einem enormen Preisdruck geführt. Aus einem absoluten Standardprodukt im Reitsportsortiment ist ein extrem erklärungsbedürftiges Produkt geworden, bei dem der Verkäufer dem Kunden nicht nur hinsichtlich der Passform des Sattels beraten, sondern auch den Preis des Produktes immer mehr erklären und rechtfertigen muss.

## Zurück zum Pferd

Der Sattelverkauf ist ein relativ schwieriges Produkt im Reitsportfachhandel, bei dem es auf der einen Seite um eine optimale Lösung für Mensch und Tier geht, auf der anderen Seite der Händler aber auch ganz selbstverständlich wirtschaftliche Interessen verfolgen muss. Generell ist der Sattelverkauf kein Metier, das von kurzfristigen Trends und saisonalen Modeerscheinungen lebt. Trotzdem lassen sich, wenn man einen etwas weiteren Blickwinkel

wählt, Entwicklungen erkennen. Die von Michael Putz so oft kritisierte „Sitzprothese“ war einer der Trends in den letzten Jahren, der mittlerweile überholt scheint.

Wie auch so vieles ist auch der Sattelverkauf Modetrends unterworfen. Lange Zeit war es gerade auf den Springplätzen der Nation „in“, mehrere Sattelunterlagen auf dem Pferderücken zu türmen. Dieser Trend hat sich komplett umgekehrt und die Springreiter haben den Kontakt zum Pferd wiederentdeckt. Für den Sattel hat das zu Folge, dass er wesentlich besser passen muss als früher. Gerade bei den derzeit stark gefragten Flachsitzern mit so genannten französischem Baum ist weniger Toleranz vom Hersteller eingeplant. Ein Sattel, der mit einem relativ schmalen Kissenkanal und flachem Kissen gebaut ist, lässt wenig seitlichen Spielraum.

Um sein Sortiment an Sätteln richtig planen und sich entsprechend im Wettbewerb positionieren zu können, ist es für den Fachhändler wichtig zu wissen, welche Trends die Hersteller erkennen und wie diese den Sattelmart in Zukunft einschätzen. Nachfolgend äußern mehrere Sattelhersteller ihre Einschätzungen. Einen Eindeutigen Trend auf dem Sattelmart konnte keiner der befragten Hersteller erkennen. Der Komfort für Pferd und Reiter steht aber bei den Kunden hoch im Kurs. Die Bereitschaft der Reiter, sich mit einem dem Pferd passenden, aber vielleicht unbequemen Sattel abzufinden nimmt in dem Maße ab, in dem auch die Kunden wahrnehmen, dass der Reiter nur aus einem angenehmen Sitz heraus korrekt einwirken kann.

## **Tief in der Dressur – flach im Springen**

Generell findet Marco Kühnel von Busse, „dass übertriebene Modeerscheinungen jenseits eines vernünftigen Gleichgewichts, wie beispielsweise ein ganz tiefer Sitz bei Dressursätteln, sodass das hintere Efer fast zur Stützlehne wird, oder im Springbereich Flachsitzer – ganz gerade und ohne jegliche Pauschen – eher der Vergangenheit angehören“. Beim Dressursattel sieht Peter Menet von Amerigo „eindeutig einen tiefen Sitz gefragt, jedoch wird glücklicherweise bei vielen das Bewusstsein geschärft, dass ein tiefer Sitz und damit der entsprechende Sattelbaum nicht auf jedes Pferd passen“.

Menets Meinung zu der Art der Pauschen bei den Dressursätteln: „Beim Dressursattel ist häufig eine große bis sehr große Pausche gefragt. Beim Beraten und Probereiten stellt sich aber dann meist heraus, dass wenn die Konstruktion stimmig ist und die Balance passt, eine große Pausche nicht mehr nötig, manchmal sogar hinderlich ist. Auf den beratenden Sattelspezialisten kommt dabei große Verantwortung zu“. Auch Kühnel weiß: „Die Zeiten der Sitzprothesen sind eher vorbei. Die Pauschen werden wohl eher wieder kleiner“. Die gleiche Beobachtung macht Frank Stübben: „Der Trend zu einem extrem tiefen Sitz, der keine Bewegungsfreiheit für den Reiter zulässt, ist vorbei. Ein tiefer Sitz ist aber nach wie vor gefragt. Auch große Pauschen sind bei den Dressursätteln nach wie vor gefragt. Diese dürfen allerdings nicht zu groß sein, dass sie den Reiter behindern oder gar blockieren“. Dem stimmt auch Dirk Kannemeier von Passier zu, denn auch bei Passier sind „seit mehreren Jahren hauptsächlich eine tiefer Sitz und ausgeprägte Pauschen gefragt“.

„Bei den Springsätteln sind generell Flachsitzer sehr beliebt“, so Kannemeier. Unterscheiden muss man hier aber den deutschen und den ausländischen Markt. In Deutschland sind ausgeprägte Paschen am Oberschenkel sehr gefragt, während diese in anderen Ländern nicht so beliebt sind“. Stübgen schätzt hier den Markt anders ein: „Der Trend zu immer flacheren Sattelmodellen können wir nicht so bestätigen. Wir verkaufen sehr viele Sattelmodelle mit halbtiefem und tiefem Sitz. Die extremen Flachsitzer sehen wir auch eher als reine Parcoursättel, die für Kunden, die täglich mit einem Sattel ihr Pferd arbeiten möchten, eig. Keinen Sinn machen“.

## **Flexibel soll er sein**

„Die Flexibilität des Sattels und des Sattelbaumes ist für den Kunden nicht mehr so stark ein Thema wie noch vor einigen Jahren“, stellte Menet fest. „Inzwischen hat man schon festgestellt, dass es auf genau die richtige Flexibilität ankommt. Wenn der Sattelbaum zu beweglich ist, entsteht oft unkontrollierte Einwirkung und dadurch zu viel Eigendynamik, was das Pferd auffangen und ausgleichen muss“. Kühnel stellt hingegen fest, dass die Flexibilität in der Kundenwahrnehmung eine größere Rolle spielt als früher. „Neue Materialien machen hier auch einiges in einem erschwinglichen Preis-Leistungsverhältnis möglich“. Immer mehr Reiter möchten, dass auch ihre Sättel Hüftgold abspecken. Eine schlanke Taille ist bei den Sätteln gefragter denn je. Wie beim Abnehmen übertreiben es viele Kunden und Hersteller aber auch hier. Denn ein stark taillierter Sattel kann das Reitergewicht nicht mehr optimal verteilen. „Außerdem verursacht ein schmaler Sattel vielen Damen im Schambereich Probleme“, so Menet. Die Taillierung des Sattelbaumes ist bei Passier schon seit über 20 Jahren ein Thema. „Die Taillierung des Sattels bringt den Sattel näher ans Pferd, ein Effekt, der immer stärker von den Reitern gewünscht wird“, so Kannemeier. Stübgen warnt davor, die Taillierung des Sattelbaumes zu übertreiben, „da die Taillierung auch die Auflagefläche des Sattels und damit die Verteilung des Reitergewichts auf dem Pferderücken beeinflusst. Auch der Wirbelkanal wird durch eine extreme Taillierung zwangsläufig enger“. Für Kühnel ist hier ein sinnvoller Kompromiss gefragt: „Taillierung wider breite des Kissenkanals, auf das richtige Maß für Pferd und Reiter zum gleichen Zeitpunkt kommt es an. Vielleicht haben das schon einige verstanden. Reiten heißt Partner sein und beide Partner müssen losgelassen sein können, sonst kann auch der andere nicht loslassen. Insofern ist Fingerspitzengefühl gefragt“. Die Reitsportausrüstung wurde in den letzten Jahren vielfältig. Es gibt kaum mehr eine Disziplin und Ausbildungsrichtung, und mag sie doch so klein sein, für die es kein eigenes Zubehör gibt. Diese Entwicklung macht auch vor den Sätteln nicht halt. War es früher durchaus üblich, dass ein Turnierreiter und ein Wanderreiter den gleichen Satteltyp bevorzugten, kommt diese Einmütigkeit heute immer seltener vor. Wer engagiert seinen Sport betreibt, möchte dies auch zeigen, und das tut man immer häufiger durch eine hoch spezialisierte Ausrüstung. Dem entsprechend haben wir die Hersteller gefragt, ob sich die Sattelangebote für den Freizeitreiter ohne Turnierambitionen ganz erhebliche Ansprüche an die Funktionalität und das Design ihres Equipments haben. Dass für die verschiedensten Pferderassen und die manchmal damit verbundene Reitweise auch spezielle Anforderungen an den Sattel gestellt werden, ist nichts Neues. Je mehr Vielfalt bei den Reitweisen existiert, desto mehr Nachfrage nach speziellen Sätteln wird es geben. Dies wird sich prozentual aber sicher noch mehr verschieben“. Stübgen sieht diese Entwicklung durchaus selbstkritisch.

„Es gibt kaum mehr Wachstumsmärkte. Durch die Spezialisierung wird versucht, Markt zu generieren. Symptomatisch für diese Entwicklung verliert der Vielseitigkeitssattel zunehmend an Bedeutung“. Zudem sind in den letzten Jahren viele Pferderassen als Reitpferde beliebter geworden, die eher Fahrpferde sind. Friesen, Tinker, Kaltblüter und auch Traber wurden über Jahrhunderte für den Dienst vor der Kutsche gezüchtet und stellen mit ihrer Anatomie so manchen Sattelverkäufer vor große Probleme.

## **Verkäufer gefragt**

Generell scheint es so, dass zahlreiche Medienberichte über Probleme beim Sattelkauf und der Anpassung viel Verwirrung und ein Grundmisstrauen beim Kunden hervorgerufen haben. „Hier ist der Händler in seiner Persönlichkeit gefordert, um Vertrauen zu schaffen“, so Stübgen. Problematisch sehen es die Hersteller zudem, dass immer häufiger versucht wird, Ausbildungs- und reiterliche Probleme durch den Sattel zu lösen. Viele Reiter verstehen nicht, dass der Sattel kein orthopädisches Hilfsmittel ist. Gerade angesichts der gewachsenen Kundenansprüche setzt der Sattelverkauf heute viel Wissen voraus. Es reicht aber nicht, alleine Experte rund um den Sattelbau und die Anpassung an Pferd und Reiter zu sein. Viel mehr ist von dem Verkäufer auch Wissen um die Bedürfnisse und Ansprüche des Kunden gefordert.