

Deutscher Sattlermeister schloß Marktlücke in Kanada

HARTE DOLLARS FÜR WEICHES LEDER

Daß Jochen Schleese unvergeßlich ins Reiterbewußtsein gerückt ist, hat seine Ursache nicht allein darin, daß er gute Sättel baut, obwohl dieser Grund dazu wohl ausreichte. Zumindest bei der britischen Königstochter Prinzessin Anne ist er aus anderen Gründen in Erinnerung – fraglich nur, ob in guter.

Als junger Sattlermeister während zweimonatiger Mitarbeit beim königlichen Sattler Cliff-Barnsby in England, wo Mark Phillips „Testreiter“ war, ergab es sich, daß der Mann aus Hannover der Prinzessin vorgestellt wurde. Sattlermeister Schleese hatte, wohlgezogen wie er war, fleißig vorher das „How do you do“ geübt – doch bei der Vorstellung versagten die Nerven. Was herausflutschte: „How do you do, your Royal Harness“. Englischkenner werden zur Entschuldigung sagen, daß die Aussprache doch ziemlich gleichklingt und Jochen Schleese keineswegs auf das Äußere der Prinzessin anspielen wollte, sondern in der Not an seine Arbeit dachte (harness = Pferdegeschirr). Doch der Fauxpas saß: als er letzten Sommer – nunmehr in Kanada – Mark Phillips wiederbegenete, war eine Vorstellung nicht mehr nötig. Der reitende Prinzessin-Gemahl erkannte ihn sofort.

Auch immer mehr Kanadiern und Amerikanern wird der Name Jochen Schleese zum Begriff, aber aus fachlichen Gründen. Der eben erst 25 Jahre alt gewordene deutscher Sattlermeister ist ein geradezu phänomenales Beispiel dafür, daß Ideen und Können im Auswandererland Kanada Handwerkern Möglichkeiten eröffnen, von denen man zu Hause nur träumen könnte.

Traumhafte Möglichkeiten

Ich begegnete Jochen Schleese, weil mein Sattel, ein Gödicke aus dem Harz, auf meinem in Kanada gezogenen Halbblüter herumwackelte. „Bring‘ den Sattel ja nicht zu den Händlern hier“, sagten die frankokanadischen Stallbesitzer, wo mein „Ulan“ unterstand, „laß ihn von Jochen Schleese reparieren, der ist der Beste.“ Der „Beste“ hat seine Werstatt 450 Landstraßenkilometer von „Ulans“ Stall entfernt – ein Trip von Kanadas Hauptstadt Ottawa an Toronto vorbei nach Cedar Valley bei Newmarket. Dort betreibt Schleese in eigener Regie, aber auf dem von Hans Pracht aufgebauten Internationalen Reitsportzentrum I.E.S.S., seit einem Jahr seine Sattlerei. Er kam, als dort die Weltmeisterschaft der Dressurreiter stattfand, die meisten sahen ihn nur nicht, weil die Werkstatt nahe den Ställen im Quarantänebezirk lag. Das hinderte ihn aber nicht, Kontakte zu knüpfen.

Dies, und sein solides Handwerkskönnen, brachten ihm in nur einem Jahr einen Kundenkreis ein, der über eine Region von der Größe der Bundesrepublik und darüber hinaus (Florida, Kalifornien, Colorado) reicht. Mit der Kundenzahl wurde er alleine nicht mehr fertig, sein Betrieb ist bereits um zwei Lehrlinge verstärkt. Zum Jahresende erwarten die Schleeses Entlastung von einem Sattlergeselle aus Deutschland.

Und wie begann das alles? Die gute Idee war auf der Hochzeitsreise geboren, als er mit Frau Sabine, einer deutschstämmigen Kanadierin, vier Wochen Kanada besuchte. Die beiden nutzten ihre Visite zu einer „informellen Marktanalyse“, gingen in Reitwarengeschäfte, fragten nach Sätteln und nach dem Service, speziell dem Anpassen. Schleese entdeckte die Marktlücke: „Ich merkte, daß der Service, der in Deutschland selbstverständlich ist, weil man sonst nichts verkaufen kann, hier nach dem Motto verläuft, der oder die – meist der Reitlehrer – werden’s schon wissen.“ Was in Kanada lax improvisiert wurde, auf dessen Studium hatte Schleese Lehrlings- Gesellen- und Meisterjahre verwandt, von 1978 an bei Passier in Langenhagen.

Als Sattlergeselle war er Kammersieger und zweiter Landessieger von Niedersachsen, die Meisterprüfung war am 14. Mai 1985. Zwischendurch ging Schleese zur Bundeswehr und bekam eine fachnahe Aufgabe. Er wurde Sattler für die Instadtsetzungsstaffel der Luftwaffe in Wunstorf. Es bedeutete seine erste Erfahrung

mit der Möbelpolsterei, in diesem Falle alte, durchgesessene Pilotensitze, die von der bequemen Art bei der Transport- staffel. Schleese bespannte sie neu und gab ihnen neue Füllung. Die Meisterschule machte er auch bei Passier, aber der Termin kollidierte mit der Hochzeit. Dreimal wurde der Prüfungstermin geändert, und Klagen brachten Schleese nur Anraunzer ein: „Heiraten können Sie immer noch, wollen Sie Meister werden oder nicht?“

Die immer wieder verschobene Hochzeit mußte schließlich drei Tage nach der Prüfung stattfinden, der Hochzeitsempfang zwei Wochen danach. Jochen und Sabine ritten fünf Kilometer weit gemeinsam auf einem Pferd. Und auf einem Sattel, der kein Zweisitzer war.

Das Geschäft floriert

Ihre unkonventionelle Art führte die Schleeses zur Bekanntschaft mit den Auswanderern Pracht in Newmarket während der Hochzeitsreise. Und zwei Monate vor der WM – nach Intermezzos in England und dem Aufpolstern Antiker Kurschen in Schleswig-Holstein – waren Schleeses wieder in Newmarket, diesmal als Auswanderer. Der Status als „Eheman“ erleichterte Schleese die Einwanderung. Die WM und die Starthilfe der Prachts ermöglichten den beruflichen Einstieg. Am 15. Juli 1986 begann die Firma Schleese mit der Arbeit.

Seitdem giebt's kein Zurückschauen mehr. Reklame war nicht nötig, es sprach sich herum, daß da in Newmarket jemand saß, der was von Sätteln, Pferderücken und Reiterbedürfnissen verstand. Der junge Sattler war selbst 1982 bei der Deutschen Militäremeisterschaft mitgeritten und plazierte. Nordamerikas Wegwerfgesellschaft, die ja auch nicht mehr im Geld schwimmt, zeigte er, wie man aus zwei kaputten Sätteln einen flicken kann, in dem auch Problemsättel auf einmal richtig sitzen können. Von Freizeitreiter über Amateurreiter bis zur Dressurspitze – die Kundschaft wuchs

Wegen der Entfernungen arbeitet Schleese auf drei Ebenen: Kunden ab mehrere hundert Kilometer schicken ihm normalerweise ihre Sättel mitsamt Bildern zu, die aus verschiedenen Perspektiven den Pferderücken ohne und mit aufgelegtem Sattel (ohne Gurt) zeigen. Kürzere Entfernungen (für kanadische Verhältnisse) fahren die Kunden oder auch Schleese selbst ab. Und an Wochenenden gibt er „clinics“. Ställe laden ihn für mehrere Tage ein, bieten Kost und Logis plus Lohn, und präsentieren ihm dafür ihre Pferde und Sättel. Schleese nimmt Maß, setzt die Sättel zu Hause instand und schickt sie mit Kurier zurück. Manchmal gibt er auf Unterricht in Sattelpflege und –sitz. Es ist erstaunlich, wieviel Nachholbedarf in der erfolgreichen Reiternation Kanada dafür besteht. Das Geschäft floriert, so daß bis Herbst keine Aussicht besteht, Schleese zu clinics nach Ottawa oder anderswo weg aus Newmarket zu locken. Er ist einfach zu beschäftigen.

Inzwischen ist nämlich ein Großkunde außerhalb der Reiterszene aufgetaucht, ein lokaler Möbelproduzent mit Zweigstellen in New York und Einzelhandelskunden in USA und Kanada. Der bestellte bei Schleese nagelneue Showsättel – Hunderte davon. Sie sollen in ganz Nordamerika in Möbelläden ausgestellt werden und Kunden für eine neue „Saddle“ – Modellreihe mit italienischem Möbelleder werben. Die Sättel kommen in allen Farben: Rot, Türkis, Blau, Gelb. Denn welcher Kunde, der einen bunten Sattel im Schaufenster sieht, kann der Versuchung widerstehen, sich mit Händen, Nase und Augen davon zu überzeugen, daß es sich nicht um Plastik handelt. Und schon – spekulieren die Werbetrickster – ist der Kunde im Möbelladen. Schleese startete mit zehn Farben, inzwischen gibt es 15, inklusive Leuchtfarben, aber Schleeses meinen, daß die Zahl auf 30 aufwachsen wird.

Der Werbegag läßt den Sattlermeister kaum noch aus der Werkstatt, denn so einen Riesenerfolg haben seine Sättel. Von 5000 Stück ist die Rede.....

Pop-Sättel als Dekor

Die Sache hat einen zweiten Clue: Schnellarbeit ist nicht möglich, weil jeder Sattel „echt“ ist, funktionstüchtig, es kann auf ihm geritten werden. Was anscheinend einige Exzentriker im Reitervolk auch tun, obwohl fragwürdig ist, wie lange das weiche italienische Leder es vergibt, zwischen Pferderücken und Reitergesäß gedrückt zu werden. Viel eher, so meint Schleese, dürften seine Pop-Sättel als Dekor – Konversationsstück – in den Wohnzimmern reicher Amerikaner landen. Schließlich kostet das gute Stück so seine zweieinhalbtausend Dollar als Einzelexemplar.

Eine Quelle für plötzliches Reichtum ist der exklusiv-Vertrag mit der Möbelfirma zwar nicht. Er gab Schleese aber nach weniger als einem Jahr in Kanada, wo neue Betriebe sehr schnell Pleite gehen können, die gesicherte Basis für Expansion. „Wir sind jetzt schon weiter als wir es uns nach drei Jahren erhofft hatten“

sagt Ehefrau Sabine, die auf ihren eigenen Beruf verzichtete, um das Handwerks-geschäft mit aufzubauen. Pläne für die weitere Zukunft sind schon geschmiedet: Was nutzt es, den bereitwillig lauschenden Kanadiern etwas über Sattelpflege zu erzählen, wenn sie die Mittel nicht im Lande kaufen können? Warum nicht selbst die Produkte importieren und im Kleinlaster zu den Ställen mitnehmen? Bei allem will Schleese aber nicht vergessen, weswegen er bei Passier gelernt hat. Der Kundendienst ist ihm immer noch das Wichtigste, und sobald Entlastung aus Deutschland kommt, wird er auch wieder herumreisen und neue Kunden annehmen. Als ich in Schleeses Werkstatt war, vertröstete er selbst Kunden, die bereit waren zu ihm zu kommen, mit: „Nicht vor sechs Wochen“. Bezeichnend für den Bedarf an Handwerkern war, daß Schleese in der „Globe and Mail“, dem kanadischen Pendant zur FAZ, von Atlantik bis Pazifik für Sattlermeister inserierte. „ Es hat sich kein einziger gemeldet“.

Aus diesem Grunde werden die kanadischen Einwanderungsbehörden Schleeses Antrag auf personelle Verstärkung aus der Bundesrepublik stattgeben müssen. Normalerweise hätten Sattler oder überhaupt Handwerker wenig Chancen auf Einwanderungsbewilligung. – Schleese: „Mit 200 000 Dollar, ja, da lassen sie die rein, aber mit so viel Geld wäre man ja kein Sattler“. Er weiß, daß er selbst Glück gehabt hat, mit Sabine und mit den Prachts ... Und wenn nun der ersehnte zweite Sattler kommt? Nun, dann wird der 25jährige Arbeitgeber für drei Leute sein, wobei weitere Expansion auch schon vorprogrammiert scheint. Es war für ihn der Hauptgrund, warum er aus der Bundesrepublik, die ihm schließlich auch hervorragende Chancen bot, weg ging: „Ich wollte selbständig sein, nicht angestellt, mir was Eigenes aufbauen“. Partnerin Sabine vermutet bereits einen erfreulichen Nebeneffekt von der Ankunft des zweiten Sattlers: „Dann kann der Jochen endlich wieder mit dem Reiten anfangen“.

Untertitel für die Bilder:

Die Idee, in Kanada Sättel zu fabrizieren, kam ihnen auf der Hochzeitsreise. Heute ist sie realisiert: Jochen Schleese und seine Frau Sabine (Foto rechts) können ihre zu Werbezwecken gefertigten Sättel heute in ganz Nordamerika wiederfinden.