

In jedem Pferd steckt ein Talent, heißt es im Kreis Warendorf bei Fabian Scholz, „manchmal braucht es nur Zeit, bis es zum Vorschein kommt.“ Der gebürtige Berliner betreibt seit 1999, damals war er gerade 18 Jahre alt, einen Ausbildungs- und Verkaufsstall für Sportpferde, in erster Linie sind es Dressur- und Springpferde. Dabei legt er großen Wert darauf, ein junges Pferd nicht zu früh in eine Schublade zu stecken. „Wir haben eine Verantwortung dem Tier gegenüber, die gerät nur immer wieder in Vergessenheit. Weil Ausbilder, Reiter, Verkäufer meinen, dass sie sich einen Gefallen tun, wenn sie einem Tier eine Leistung abverlangen, die die Natur vielleicht gar nicht so mitbringt. Das ist ein totaler Irrtum! Am Ende ist der Käufer unzufrieden, in der Zucht werden die Züchter unzufrieden und letztendlich schadet der Verkäufer seinem eigenen Ruf“, sagt er.

Circa 20 Pferde hat das Team im Stall Scholz täglich in Arbeit, weitere 20 Pferde stehen verteilt bei ausgesuchten Ausbildern in der Nähe, junge Dressurtalente kommen in der Regel zu Jessica Süß, die seit gut zwei Jahren für Scholz reitet. Der Pferdewirtschaftsmeister setzt auf gutes Reiten und eine „systematische, pferdegerechte Ausbildung anhand der bewährten Ausbildungsskala“. Er sagt: „Diese Ausbildung steht nicht im Widerspruch zum Kommerz. Ich bin mir sicher, dass gut gerittene Pferde im-

mer gesucht werden.“ Bestes Beispiel dafür seien die Classical Sales. Gemeinsam mit Susanne Miesner hat er die Auktion, die am 29. März zum vierten Mal stattfindet, initiiert – der Leitgedanke: verantwortungsbewusste Ausbildung junger Pferde. „Ich bin überzeugt, dass ein Käufer von einem vierjährigen Pferd keine Piaffe- und Passage-Ansätze verlangt, sondern lieber eine natürliche Losgelassenheit sieht.“ Es sind vielmehr die Verkäufer, die sich aus diesem „Schneller-höher-weiter-Strudel“ lösen müssten.

Die jungen Pferde, die Fabian Scholz verkauft, hat er selbst gezüchtet oder im Fohlenalter gekauft. Sie wachsen in Ostfriesland auf, werden zweieinhalbjährig von der Weide geholt und „zunächst sehr spielerisch an den Menschen gewöhnt“. Das Einmaleins beginnt mit Putzen, Hufe geben, Führen und viel Vertrauen. Dann wird das Pferd anlongiert, einmal pro Woche steht Freispringen auf dem Programm. Im Frühjahr, wenn sie drei Jahre alt sind, werden sie angeritten. „Dann entscheide ich je nach psychischer und physischer Verfassung der Pferde, ob sie im Stall bleiben oder – und das ist der Großteil – noch einmal auf die Weide gehen. Im Herbst kommen sie wieder rein.“ Manche sind schon vor dem Weidesommer ihre erste Reitpferdeprüfung gegangen. In all dieser Zeit hat sich Fabian Scholz ein Bild gemacht. „Wir sehen, ob das Pferd Spaß und Qualität im Freispringen zeigt, ob es sich als

FABIAN SCHOLZ

Früher fuhr Fabian Scholz zehn Kilometer mit dem Fahrrad zum Stall: Er wollte unbedingt die Pferde seines Reitlehrers satteln, denn dann durfte er sie danach trocken reiten. An seiner Leidenschaft fürs Pferd hat sich nichts geändert.

Das Team: Fabian Scholz ist Pferdewirtschaftsmeister, zu seinem Team gehören Bereiter, zwei Auszubildende, eine Bürokräftin und Praktikanten. **Der Stall:** Circa 20 Pferde stehen hier, bei Jessica Süß werden des Weiteren junge Dressurtalente gefördert, und circa 20 Pferde stehen verteilt in Ställen ausgewählter Ausbilder.

Die Verkaufspferde: Dressur- und Springpferde, vom Youngster bis zum Grand-Prix-Pferd.

Der Kunde: Turnier- genauso wie Freizeitreiter.



Fotos: Karolin Leszinski

Ein fünfjähriger Florestan-Nachkomme unterm Sattel von Jessica Süß. Viele der Dressurtalente aus der Scholz-Kollektion gehen zu ihr in Ausbildung.

Dressurpferd eignet. Je nach Tendenz wird dann ausgebildet, ohne die andere Seite außer Acht zu lassen.“ Auch die Dressurpferde dürfen weiter beim Freispringen mitmachen, alle Pferde gehen nach Möglichkeit auf den Paddock oder die Weide, und die Schrittrunden vor und nach der Arbeit gehören zur Ausbildung. „Ein Pferd kann sich doch so viel besser entfalten, geistig und bei der Arbeit!“ Fabian Scholz nimmt auch Pferde in Zahlung, Pferde, mit denen Kunden vielleicht nicht mehr klargeworden sind. Er schaut sich diese Pferde über kurze Zeit an. „Wenn ich nicht hinter dem Pferd stehe,

biete ich es auch nicht zum Verkauf an.“ Erkennt er etwas in dem Pferd, bleibt es.

So ist es bei fast jedem Pferd, Scholz packt automatisch der Entdeckerinstinkt – mal mehr, mal weniger. „Sicherlich habe ich mich schon mal vertan. Aber es ist mir auch oft gelungen, etwas in einem Pferd zu sehen, was man nicht auf den ersten Blick erkennen konnte. Man braucht Erfahrung, Fachkompetenz und geistigen Freiraum.“

Den haben manchmal auch Kunden, diesen geistigen Freiraum. Schon vor Reisebeginn stellen sie sich vor, welches Pferd zu ihnen passen könnte und was sie sich

wünschen, berichtet Fabian Scholz. Deshalb setze er sich mit potenziellen Käufern erst mal in Ruhe auf einen Kaffee in sein Büro oberhalb der Reithalle. „Ich versuche herauszufinden, was tatsächlich gesucht wird und mit wem ich es zu tun habe.“ Scholz fragt nach der Erfahrung des Kunden, wo er sich leistungsmäßig befindet, fragt nach den Zielen und dem Heimtrainer. Ganz oft kämen die Pferde, die der Kunde ursprünglich auf dem Wunschzettel hatte, gar nicht mehr infrage. „Die Zeit hat mich gelehrt, dass der Kunde dankbar ist, wenn man auch mal sagt, dass ‚Mary Poppins‘ nicht das richtige Pferd für ihn ist, sondern ein anderes Pferd geeigneter wäre. Als Verkäufer kommt man mit dieser Strategie langfristig weiter als mit dem Versuch, ‚Mary Poppins‘ mit allen Mitteln zum richtigen Pferd machen zu wollen.“

Einiges habe sich in den letzten Jahren im Pferdeverkauf verändert. So sei aus wirtschaftlichen Gründen die Käuferschicht für die Mittelklasse weggebrochen. Bei Scholz kann man ab 6.000 Euro aufwärts einkaufen, das Gros liege aber deutlich höher. Und noch etwas habe sich im Geschäft getan: „Wir hatten früher öfter junge, talentierte Leute, die gesagt haben, ich habe nur Betrag X zur Verfügung, aber ich bin bereit, mir mit einem Pferd Arbeit zu machen und es auszubilden. Das gerade angerittene Pferd ist heute leider weniger gefragt.“ Kunden suchen das fertige Produkt. Das wiederum liefert Fabian Scholz. Und seine Erfahrung ist: „Der Käufer honoriert eine gute Ausbildung – vielleicht sogar mehr als die letzte Bewegung.“