

# ZÜCHTERFORUM

www.zuechterforum.com

Fachmagazin für Pferdezucht, Haltung und Vermarktung

**1** Januar 2011 Matthaes Medien GmbH & Co. KG  
 Einzelpreis Deutschland **5,10 €**  
 Österreich und EU-Länder 5,30 €  
 Schweiz 9,45 sFr.

## Vom Nobody zum Star

Im Portrait: Real Diamond, die Nummer eins der Dressurvererber

## Im Zeichen der Burg

Frankfurt im Rassolini-Fieber

## Die Klassen-Besten

Deutschlands Erfolgzüchter

## Jazz lässt grüßen

Leistungsprüfung im niederländischen Stegeren

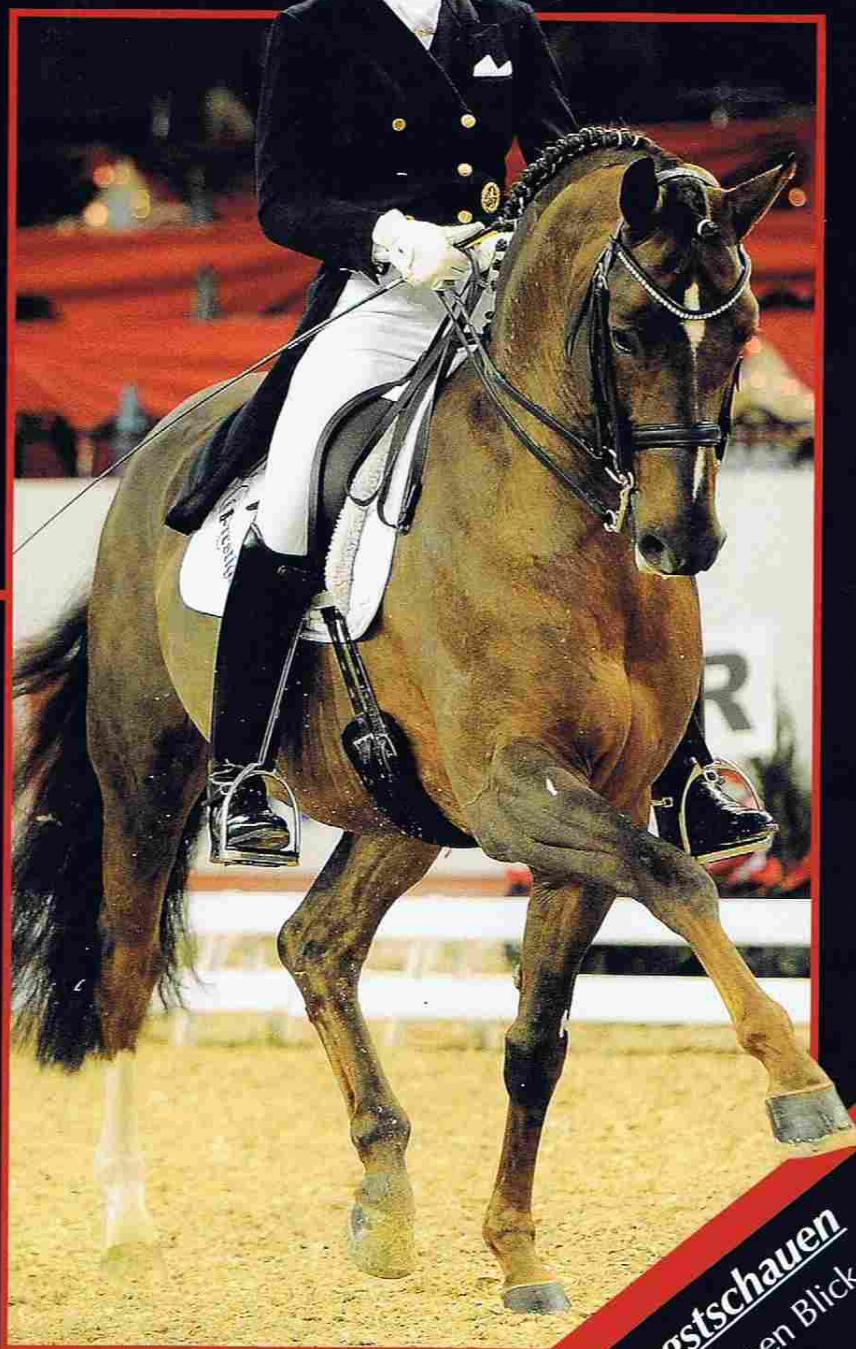
## Meinung aktuell

Auslaufmodell Freispringen?

## Aus der Praxis für die Praxis

Special: Tipps rund um die Geburt

Recht: Ein kaum nachvollziehbares Urteil



**Service Hengstschaufen**  
 Alle Termine auf einen Blick

Freigegeben  
 ohne  
 Altersbeschränkung  
 gemäß § 14  
 JuSchG  
 FSK

mit  
 Hengst-DVD





## „Equine English“

### Teil III

Fachbegriffe rund ums Pferd

Das größte Wissen um den schönsten Hengst in der Vaterrolle ist Pferdekennern nicht genug an Information, wenn es darum geht, die genetischen Vorzüge und Qualitäten eines bestimmten Pferdes hervorzuheben. Denn schließlich gilt es, auch und gerade, die Mutterlinie zu beleuchten, um das Pferd ins rechte Licht zu setzen.

Um dabei keine Missverständnisse aufkommen zu lassen und mühevoll Umschreibungen mit Händen und Füßen zu vermeiden, stehen diverse Übersetzungsmöglichkeiten zur Verfügung.

#### Rund um die Stute

- **mare:** ist die einfachste und allgemeinste engl. Version für Stute.
- **dam:** das Pendant zu „sire“ (Vererber, Vater). Diese Variante wird immer dann genommen, wenn die Stute als Mutter in der Abstammung benannt wird. Möchte man in der Abstammung die Großmutter benennen, heißt es entsprechend „granddam“.
- **dam's sire (sire of the dam):** ist der Muttervater.
- **dam line:** Stutenstamm/Mutterstamm
- **broodmare:** bezeichnet ganz speziell eine Zuchtstute.

So wie es auch für Hengste Leistungsprüfungen gibt, gilt es auch für Stuten interessierter Züchter, Prüfungen zu bewältigen, um die jeweilige Qualität unter Beweis stellen und letztendlich auch ausgezeichnet werden zu können. Wichtige Begriffe zu diesem Themenbereich:

- **mare inspection:** Stuteneintragung
- **mare performance test:** Stutenleistungsprüfung
- **state premium candidate:** Anwärterin auf Staatsprämie
- **state premium mare:** Staatsprämiestute, die Zuchtstute mit Auszeichnung.

Mehr Informationen zu diesem Thema und Termine von „pferdespezifischen“ Englisch-Seminaren, in denen das entsprechende Fachvokabular erarbeitet und trainiert wird, gibt es im Internet unter der Adresse [www.jokukom.de](http://www.jokukom.de)

## Vermarktung

# Wunschzettel für 2011

Vermarkter Bernhard Ix meldet sich zu Wort

Hätten wir Dressurspezialisten einen Wunsch frei fürs neue Jahr, wir wünschten uns wohl alle hervorragende, gesunde und preiswerte Dressur- und Dressurnachwuchspferde. Ich persönlich allerdings wünsche mir vor allem mehr qualifizierte, belastbare Pferde für den Spitzendressursport.

#### Schnelles Geld

Es ist mehr als verständlich, wenn eine immer größere Zahl der Züchter sich die Sache leicht macht: Championatsiegerhengste auswählen, die Fohlen verkaufen und gut. Der schnellste Gewinn ist der beste, und kein „TÜV“ kann das Geschäft kaputt machen. Damit richtig Geld reinkommt,

wird schon das Fohlen zu etlichen Events geschickt: auf Stutenschau, Hengstnachzuchtbesichtigung, Fohlenchampionate, zur Vorauswahl für Auktionen und schließlich zur Fohlenauktion.

Pech nur für das Fohlen, dass die Weidezeit dabei zu kurz kommt und das Fohlen zum Stallhasen mutiert. Statt auf die Koppel zu gehen, wird es kurz und knackig auf Trab trainiert, denn bei natürlicher Weidehaltung und Fütterung sieht das junge Tier ja nach nichts aus, und toll bewegen tut es sich dann auch nicht...

Und der Fohleninvestor, der teuer eingekauft hat, möchte vielleicht auch mal richtig Geld machen. Folglich wird der Junghengst zur Körung vorbereitet. Das bedeutet: Zweijährig im Frühjahr runter von der Weide und ab zur Intensivvorbereitung auf die Körung. 30 bis 45 Minuten am Tag müssen als Arbeit und Auslauf reichen. Das Training soll schließlich preiswert bleiben. An Erholungstagen gibt's Freilaufen in der Halle, 15 Minuten volle Pulle, damit der wilde Junghengst im



Youngster im Stress: Präsentationen statt Weidegang?

Stall keinen Unsinn macht. Auf- oder Abwärmen im Schritt? Wozu? Oft gibt's keine Führanlage, und wenn, wird die „doppelte Arbeit“ gescheut. Dabei können Chips entstehen? Nie gehört...

Vielleicht wird aber auch gar nicht Kurs auf die Körung genommen, vielleicht lockt den Investor ja auch der Verkauf über die Verbandsauktion. Da wurden doch schon die irrtsten Preise bezahlt für ganz normale Tiere – ein verständlicher Wunsch. Auch da muss die Vorbereitung natürlich gründlich sein. Es gilt, den Gang zu optimieren und Konditionstraining zu machen, damit das Verkaufspferd täglich von etlichen Interessenten probiert werden kann...

#### Eine Frage der Genetik

All diese Bestrebungen sind mehr als verständlich. Als Headhunter für Spitzenpferde musste ich allerdings realisieren, dass vor dem beschriebenen Hintergrund in den letzten 15 Jahren die Suche nach gesunden Ausnahmepferden stets mühevoller wurde. Daher an dieser Stelle ein paar



Wünsche, die der eine oder andere Zuchtverband, Züchter, Aufzüchter, Trainer und Reiter von jungen Pferden vielleicht bedenken möge:

Vermutlich würde es die Suche nach Top-Nachwuchspferden schon erleichtern, wenn die Züchter Junghengste erst dann mit 500 bis 1000 Stuten beglücken, wenn die ersten Nachkommen bereits unter dem Sattel sind. Dann nämlich wäre die tatsächliche Dressurqualität feststellbar.

Hilfreich wäre es auch, wenn nicht blind den jeweiligen Hengsten, die Bundeschampions oder Weltmeister geworden sind, die Stalltüren eingerrannt würden. Die Zucht basiert nicht auf dem Können der megastarken Reiter, die diese Hengste regelmäßig vorstellen, sondern mit der Genetik dieses Vätertiers. Und um diese zu beurteilen, hat man sich früher auch immer damit auseinandergesetzt, wie die Leistungsfähigkeit und -bereitschaft der elterlichen Vorfahren väterlicherseits, aber auch mütterlicherseits aussahen. Aktuelle Turnierresultate sind doch häufig das Ergebnis eines cleveren Managements. Oder ist dies heutzutage nicht mehr relevant?

### Zu früh, zu schnell, zu viel

Auch die hohe Belastung, der bereits drei- und vierjährige Nachwuchspferde ausgesetzt werden, sofern sie vermarktet werden sollen, hat schon häufig zu Spätschaden geführt, die nicht mehr reparabel waren. Dies gilt auch für die teilweise harte Arbeit, die manchmal recht wenig qualifizierte beziehungsweise unerfahrene Reiter den Junghengsten bei den absolut notwendigen Hengstleistungsprüfungen abverlangen. Auch Leiter der Hengstleistungsprüfungsanstalten können nun mal nicht unter den besten Reitern frei auswählen.

Die Championate der fünf- und sechsjährigen Dressurpferde sind sicherlich eine attraktive Gelegenheit zur Vorstellung, Sichtung und Vermarktung des Nachwuchses. Aber hält ein junges Pferd das aus, wenn es bereits als Fohlen in die Vermarktungsmaschinerie kam, als Auktionspferd oder gekörter Hengst hohen Belastungen ausgesetzt war und dann bereits drei- und vierjährig Bundeschampionate gehen musste?

Vielleicht wäre es auch hilfreich, wenn Zuchtverbände, die unkundige Investoren mit überbeurteilten mittelmäßigen Hengsten beglückt haben, davon absähen, die minderwertigen Produkte dieses guten Deals dann anschließend, sozusagen als Kundenpflege, in der Vermarktung bei Auktionen besonders zu pushen. Langfristig leiden wir alle, die im Dressursport tätig sind. Die Pferdezuchtverbände täten sich auch einen großen Gefallen, hoch qualifizierte Nachwuchspferde nur an sportlich entsprechend versierte Kunden zu vermarkten. Davon profitierten letztlich Sport und Markt. Und das auch, wenn der Verkaufpreis des Jungtiers dann einmal nicht astronomische Höhen erreichen mag.

### System „Stallhase“

Eine Erkenntnis sollten die Verbände ihren Mitgliedern ständig vermitteln: Wenn die Aufzucht unnatürlich „stallhasenmäßig“ erfolgt, womöglich noch mit erheblicher Proteinzufuhr, oder die notwendige Hufpflege vernachlässigt wird, haben die Pferde selten gesunde Beine und die nötige Härte, um im Spitzensport gesundheitlich durchzuhalten. Nach professioneller Fohlenvermarktung braucht das junge Tier langfristig eine besonders artgerechte Haltung, damit sich der Körper regenerieren kann. Das sind keine bloßen Vermutungen, entsprechende Studien gibt es bekanntlich.

Wir alle wären glücklich, wenn sich die Erkenntnis durchsetzen könnte, dass Pferde Athleten sind, deren Aufzucht und Training unter Berücksichtigung der Erkenntnisse der alten Züchter und Trainer, aber auch der modernen wissenschaftlichen Forschung erfolgen muss. Nur so kann der Züchter gesunde und harte Pferde für den Spitzensport produzieren!

Daher die herzliche Bitte an alle Betroffenen, die finanziell nicht auf den ganz schnellen

Gewinn bei der Vermarktung der jungen Pferde angewiesen sind: Wählen Sie die Hengste kritischer und vorsichtiger und vor allem passend zu den Stuten aus. Sorgen Sie für genetische Vielfalt. Ziehen Sie die Jungtiere so natürlich und gesund auf wie möglich, und geben Sie den Pferden nach Phasen härterer Arbeit die Chance, den Körper bei viel Bewegung von geringer Intensität regenerieren zu können. Letztendlich wird sich das lohnen, werden hohe Einnahmen für gesunde Spitzpferde das Ergebnis sein. Und auch der „TÜV“ wird weniger Schrecken verbreiten.

Die so zu erzielenden Erfolge ihrer Pferde im Spitzensport werden Pferdezuchtverbände, Züchter, Aufzüchter, Trainer und Reiter zu  
Recht stolz



Späte Konsequenz: Die starke Belastung junger Pferde rächt sich oft nach Jahren

Fotos: Strailerd

Unser neuer Markenbotschafter für richtigen Reitboden:

OMLOR  
Kiese, Sande, Gesteine

OMLOR's KIESBOY

Sieger Süddt. Ponyhengstkörung 2010  
Live: Galmbacher Hengstschau 26. Feb. 2011 - RV Großstheim

OMLOR  
Kiese, Sande, Gesteine  
www.omlor-gmbh.de  
info@omlor-gmbh.de  
Tel. 06841 / 7777 5-30



machen. Und nicht zuletzt die Vermarktungschancen ihrer Verkaufspferde insgesamt steigern ...

*Bernhard Ix, Diplom-Oeconom, Geschäftsführer der BIX International Consultants Ltd, Top Dressurpferde Agentur, Ratingen*

### Medaillenschmied fürs Viereck: Bernhard Ix



„Bei X halten, bei X grüßen, bei Ix kaufen“ – mit griffigen Slogans wirbt „Chief Consultant“ Bernhard A. Ix für sich und seine Firma, die

„Top Dressurpferde Agentur“ in Ratingen. Sie steht an erster Stelle seines Steckbriefes im Internet, gefolgt von „Ex-Model“. Ganz offensichtlich ist da jemand in der glücklichen Lage, aus einer seiner Leidenschaften den Beruf gemacht zu haben: „Reisen, Tauchen, Pferde, Fitness, Tanzen, Dinners, Musik, Sportwagen, Freunde treffen, Bücher, Kino“, führt Ix unter dem Stichwort „Hobbys“ auf seiner www-Visitenkarte an.

Als Reiter ist Ix unbekannt, auch wenn er bis Grand Prix ausgebildet ist. Turniere bestritt er nicht, doch die Liste der Männer, die er seine Ausbilder nennt, ist beeindruckend: Richard Hinrichs, Lazlo von Hanthy, Willi Schultheis, Fritz Tempelmann, Fredy Knie, Georg Wahl, Conrad Schumacher und Artur Cotas stehen darauf. Und so punktet Ix nicht mit Erfolgen im Sattel, wohl aber mit einer langen Liste von Referenzen, im Viereck erfolgreichen Paaren, die der Vermarkter im Namen und für Rechnung Dritter zusammengebracht hat. Corlandus/Margit Otto-Crepin, Weyden/Sven Rothenberger, Garcon/Anja Plönzke, Winniza/Dr. Wilfried Bechtolsheimer, Lord Sinclair/Claudia Haller-Petzold, A Jungle Prince/Thomas Schmitz, Two Sox/Maria Eilberg und Mistral Hojris/Laura Bechtolsheimer sind nur einige von ihnen. „110 Medaillen, davon 58 Goldmedaillen, mehr als 90 Prozent mit Amateuren bei internationalen, nationalen und Landeschampionaten“ – auf diese Bilanz ist Bernhard Ix zu Recht stolz. Allein bei der WM in Lexington gewannen von ihm vermittelte Pferde vier Silbermedaillen.

# Weihnachtsgeschenke!

## 49. Winter Mixed Sales in Vechta

Bei klirrender Kälte erzielte die Dressurstute Franka Potente mit 53.000 Euro den Spitzenpreis auf der 49. Winter-Mixed-Sales in Vechta. Kurz vor dem zweiten Advent freute sich Bianca Kasselmann in Hagen am Telefon über den Zuschlag dieser vierjährigen Schwester der Hengste Diamonit I und II. Die beiden gekörnten Brüder sorgen im Dressursport für Furore. Franka Potente (v. Diamond Hit-Santander-Freiherr; Z. und Ausst.: Hans und Britta Scherbing GbR, Visbek) ist aus dem Fackila-Stamm gezogen, der den Dressurnachwuchs und Prämienhengst Fackeltanz ebenso hervorbrachte wie die Elitestutenschauisiegerin Fackese. Ausgebildet und auf der Auktion bestens präsentiert wurde Franka Potente von Marcus Busch.

In der Rangliste der Preise folgte der Stute mit 43.000 Euro der gekörnte Highland Christmas (geb. 2007; v. Hotline-Sandro Hit-Grannox, Z.: Erika und Heino Stolle, Dötlingen; Ausst.: Jens Peter Aggesen, Somersted/DK). Ein Dressurreiter und Neukunde aus Australien sicherte sich dieses vorweihnachtliche Präsent. Nach Übersee wechselten darüber hinaus drei Reitpferde und zwei Zuchtstuten. Insgesamt erhielten 44 Reitpferde einen Zuschlag und erzielten einen Umsatz von 544.500 Euro. Der Durchschnittspreis betrug 12.375 Euro.

nachtliche Präsent. Nach Übersee wechselten darüber hinaus drei Reitpferde und zwei Zuchtstuten. Insgesamt erhielten 44 Reitpferde einen Zuschlag und erzielten einen Umsatz von 544.500 Euro. Der Durchschnittspreis betrug 12.375 Euro.

### Preisspitze in die USA

Die acht Zuchtstuten wurden im Mittel für 9688 Euro verkauft. Peisspitze der Stutenkollektion war die 2007 geborene Couleur Rouge-Tochter Couleurline aus der Zucht von Ferdinand Sanladerer, Neuburg/Inn und ausgestellt von Franz-Rudolf Sanktjohanser, Löningen. Zum Preis von 13.000 Euro wurde die Staatsprämienanwärterin in die USA verkauft. An der Spitze des Preisrankings der vier Junghengste des Lots stand Honduras. Der zum Zeitpunkt der Auktion zweijährige Rappe ist ein Sohn des Hotline aus einer Mutter von Sandro Hit-De Niro (Z. und Ausst.: Stall Troff, Jemgum-Oldendorp), also auf De Niro ingezogen. Für die Youngster erzielte Uwe Heckmann im Schnitt für 8375 Euro.



Zuschlag für Bianca Kasselmann: Franka Potente ging für 53.000 Euro nach Hagen