

Amerika, Amerika

Das »Tournament of Champions« in Las Vegas in USA war schon immer etwas besonderes. Dort trafen sich die besten Modellflieger der USA, führten ihre neuesten Modelle und Kreationen vor und immer waren auch ausländische Piloten und Konstrukteure eingeladen.

Dieses Mal bekam auch ich eine Einladung.

Als ich meinen HELI BOY bzw. die BELL222 in der offenen Trainerversion auspackte, war zuerst einmal die Enttäuschung groß. Durch den Import von MRC war das HELI BABY mit der offenen Bauweise und dem Heckrohr nicht unbekannt aber für die Amerikaner war das nur ein kleiner, netter Hubschrauber.

Von Schlüter erwartete man beim Tournament in Las Vegas etwas Ausgewachsenes, Großes, Tolles, so wie einst die BELL HUEY COBRA.

Und jetzt das.

So etwas Dürftiges, ein Haufen Zahnräder zwischen Alublech geschraubt und völlig offen und so etwas bei dem Wüstensand auf dem Fluggelände.

Und dann diese primitive Plastikkabine und dieser Stock da hinten zum Heckrotor.

Wo war die in USA so beliebte tolle Lackierung?

Das mit dem Wüstensand stimmte, denn nach jeder Landung war das Modell völlig zugestaubt mit rötlichem Dreck.

Die Flächenflugmodelle pusteten den Dreck mit ihrem Propeller ja nach hinten weg und blieben halbwegs sauber.

Aber der Hubschrauber, der stand mitten im selbst aufgewirbelten Sand und entsprechend sah er auch immer aus.

Nach dem ersten Flug aber waren die Kritiker still und die Begeisterung war riesig.

Das hatten die Amis noch nicht gesehen, dieses Flugtempo, diese rasanten Figuren, diese Loopings und Turns und Pirouetten. Ich »heizte« so richtig nach Herzenslust herum, war auch mit dem Modell inzwischen bestens vertraut und kannte die Leistungsgrenzen.

Nur dass die offene und total versandete Mechanik so etwas aushielt, das war auch für mich neu.

Schnell verstummten die Vorbehalte gegenüber der offenen Bauweise.

Jeder konnte sehen, wie leicht der jetzt in USA wieder »HELI BOY« genannte Hubschrauber zu bauen und zu warten war und was er fliegerisch konnte.

An schöne Lackierung dachte keiner mehr.

Vielmehr wurde ich immer wieder ermuntert meine Multipirouette vorzuführen.

Die war mir irgendwann bei dieser Fliegerei eingefallen:

Ich flog das Modell vom Start weg im senkrechten Steigflug immer höher und höher bis es klitzeklein und fast nicht mehr sichtbar war.

Dann Vollausschlag am Heckrotor und bei langsamem Sinkflug machte das Modell irrsinnig schnelle Pirouetten, also Drehungen um die Hochachse.

Die Zuschauer zählten begeistert mit und es gab jedes Mal ein riesen Gejohle, wenn ich die hundert Umdrehungen geschafft hatte.

Natürlich habe ich niemandem verraten, dass ich Probleme zum Schluss beim Abfangen hatte denn meist war das Modell etwas angetrieben, schon nicht mehr weit vom Boden entfernt und in

welcher Richtung es aus der Figur heraus kam, war auch nicht immer genau zu erkennen.

Jedenfalls machte mir mein Auftritt in Las Vegas viel Spaß und ich hatte zudem auch den natürlich dabei beabsichtigten geschäftlichen Erfolg.

Ich fand eine ganze Reihe von Interessenten, die den HELI BOY nach USA importieren wollten.

Leider fand ich keinen so potenten Partner wie einstmals MRC und flog nicht mit einem dicken Scheck nach Hause.

Da Amerika groß und die am Vertrieb des HELI BOY interessierten Leute relativ kleine Unternehmen waren, entschloss ich mich für mehrere Vertreter:

Walt Schoonard in Orlando/Florida für den Süden und Osten der USA,

John Gorham in Los Angeles/Kalifornien für den Westen der USA,

Gronan Hustler in Elgin/Illinois für den Norden der USA und

Walter Knaus in London/Ontario für Kanada.

Ich besuchte reihum die verschiedenen Leute, ging mit ihnen auf die wichtigsten örtlichen Messen und auf Flugtage und so lief das Geschäft in USA bald wieder auf vollen Touren.

Der Dollar stand günstig, ich konnte gute Verkaufspreise und Gewinne erzielen und musste eigentlich immer nur darauf achten, dass meine Importeure fristgerecht zahlten bevor eine neue Lieferung an sie das Haus verlässt.

Immerhin waren manchmal Werte von einigen Hunderttausend Mark unterwegs.

Aber wie das so ist.

Anfangs lief alles bestens, jeder der drei verdiente gutes Geld mit meinen Erzeugnissen, baute sich eine kleine Firma auf, aber nach so etwa einem Jahr bekamen Schoonard und Gorham Streit, weil letzterer in das Gebiet von Schoonard lieferte und die Preise unterbot.

Gorham fing an, einen eigenen Hubschrauber zu bauen und ließ mich mit gut dreißigtausend Dollar hängen.

Mahnungen nützten nichts.

Wenn ich ihn auf Flugtagen traf und die ausstehenden Zahlungen reklamierte, grinste er nur und sagte, ich könne ihn ja verklagen.

Das habe ich anfangs auch versucht aber in USA zahlt jeder seinen Anwalt selbst, egal ob er gewinnt oder verliert. Und nach einigen Fehlversuchen wollte ich der Sache nicht auch noch mehr Geld hinterherwerfen und schrieb den Verlust auf das Konto Lehrgeld.

Was USA Recht und Anwälte angeht noch ein kleines Erlebnis:

Auf einer Party mit vielen Hubschrauberleuten im Haus Walt Schoonards kommt jemand auf mich zu, ob ich Herr Dieter Schlüter wäre und als ich auf die mir in diesem Kreis seltsam erscheinende Frage mit ja antworte, drückt er mir einen Umschlag in die Hand, ich sollte mir das bei Gelegenheit mal ansehen und verschwindet.

Nun gab es immer mal Leute die mir Zeichnungen von eigenen Entwürfen oder Fotos ihrer Modelle oder Ähnliches zusteckten. Ich fand das, bis auf die Frage nach meinem Namen, nicht ungewöhnlich und nahm den Umschlag an.

Am Schluss der Party, ich saß nur noch mit Walt zusammen, fiel mir der Brief wieder ein. Ich erzählte Walt davon, der wurde plötzlich ernst, ich sollte mir mal ansehen was da drin ist.

Zum Vorschein kam eine Klageschrift über zweihunderttausend Dollar Schmerzensgeld für die Verletzung von mehreren Fingern durch den Heckrotor meines Hubschraubers.

Hoppla, dachte ich, der spinnt doch, jeder Hansel weiß, dass man nicht mit den Fingern in den Heckrotor kommen darf.

Also nahm ich die Sache nicht sonderlich ernst.

Aber Walt war da anderer Meinung:

»Du hättest das Schreiben nicht annehmen dürfen, jetzt, wo du es angenommen hast, hier in USA, jetzt hast du damit auch die Klage angenommen, jetzt musst du dich durch einen Anwalt verteidigen lassen«.

Ich war ziemlich baff und durch die negative Erfahrung beim Eintreiben der Forderung gegen Gorham auch geschockt, was da auf mich zukommen konnte.

Eine dafür zuständige Produkt-Haftungs-Versicherung hatte ich nicht.

In New York finde ich dann einen auf solche Forderungen gegen Nichtamerikaner spezialisierten deutschsprachigen Anwalt.

Als er erfährt, dass ich nicht versichert bin, macht er mir Hoffnungen mit einem »Blauen Auge« davon zu kommen.

Solche Klagen würden fast immer in der Hoffnung erhoben, der Beklagte sei entweder versichert oder sehr wohlhabend. Er würde mich als armen Schlucker hinstellen der zwar in seiner Freizeit Hubschrauber bastelt aber sonst nichts auf der Kante hat.

Als ich nach den zu erwartenden Anwaltskosten frage sagt er, er würde in seiner Freizeit Schiffsmodelle bauen, sein größter Wunsch sei der Nachbau des Französischen Passagierschiffes FRANCE, dazu hätte er keine Unterlagen, ob ich irgendwelche Verbindungen hätte, ihm solche Unterlagen zu besorgen.

Diese Verbindung hatte ich:

Ein Mitarbeiter bei mir war in einem Schiffsmodellbau-Verein, die wussten wie man so was bekommt und nach drei Wochen konnte ich meinen New Yorker Anwalt mit herrlichen Plänen so glücklich machen, dass ich mit nur dreitausend Dollar für den gegnerischen Anwalt und einer Spende an den Organisator der Pläne aus der Sache heraus kam.

Versteht sich, dass ich gleich eine entsprechende Produkt-Haftpflicht-Versicherung abgeschlossen habe. Die war allerdings unerwartet teuer.

Gronan Hustler in Elgin/Illinois hatte recht gut verkauft, war aber gesundheitlich angeschlagen und kam auch mit der Fliegerei nicht so richtig zurecht. Er wollte mit der Hubschrauberrei aufhören, hatte bei mir alles termingerecht bezahlt und mit Schoonard einen Deal für die Übernahme der noch bei ihm liegenden Teile gemacht.

Also blieb nur noch Schoonard als USA-Importeur übrig.

Zwar hatten sich inzwischen einige Versandhäuser und Modellbauerhersteller in USA um eine Vertretung von mir beworben aber Walt Schoonard war ein treuer und stets mir gegenüber ehrlicher Partner, zahlte pünktlich, wir hatten auch privat ein gutes Verhältnis, ich kannte seine Familie, sein Sohn Timmy war voll im Geschäft und so bekam Walt die Alleinvertretung für USA.

Diese Entscheidung sollte ich nicht bereuen.

Walt und Timmy gaben sich viel Mühe, verkauften nicht nur gut sondern betreuten Ihre Kunden auch nach besten Kräften. Sie waren ständig auf Flugtagen unterwegs und wenn ich in USA war, was jetzt häufiger vorkam, machte ich diese Reisen manchmal mit.

Was die Bezahlung der immer größer werdenden Sendungen anbetraf hatten wir eine gute Lösung gefunden.

Ich hatte beim Amerikanischen Generalkonsulat in Frankfurt nach eingehender Prüfung meiner Person, meiner Gesinnung und meines Umgangs ein spezielles Visum bekommen, das es mir erlaubte, für unbegrenzte Zeit in den USA zu leben, dort zu produzieren und zu handeln und auch eine eigene Firma zu gründen.

Nach einer gewissen Zeit hätte ich sogar eine »Green Card« und die USA-Staatsbürgerschaft beantragen können.

Letzteres hatte ich nicht vor aber ich konnte in den USA jetzt legal eine eigene Zweigfirma aufmachen und ein eigenes Bankkonto unterhalten.

Da ich es leid war, immer in Hotels zu übernachten und es mir bald auch leisten konnte, kaufte ich mir in Florida ein Haus. Erst an der Ostküste in Deerfield Beach und dann an der Westküste in der Nähe von Clearwater direkt am Wasser. Mit Bootssteg und Zugang zum Meer, versteht sich.

Jetzt konnte ich meine Waren an meine USA-Adresse schicken und sie wurde erst frei gegeben, wenn das Geld dafür auf meinem USA-Konto war.

So hatte ich Sicherheit, konnte getrost größere Werte zum Versand geben und Walt hatte immer ausreichend Waren im Land, die ihm sofort nach Zahlung ohne Verzögerung zur Verfügung standen.

Dazu hatte ich noch den schönen Nebeneffekt, im eigenen Haus unbegrenzt lange wohnen zu können, in der Garage mein eigenes Auto stehen und am Steg mein eigenes Boot liegen zu haben und konnte Geschäft mit Privatleben verbinden.

Teils an meinem Zeichenbrett im Haus in Florida, teils in meiner Firma in Mühlheim hatte ich zwischenzeitlich verschiedene weitere Modelle entworfen und auch durch Walt Schoonard, der seine Firma inzwischen »Miniature-Aircraft« nannte, in USA auf den Markt gebracht.

Das letzte von mir 1983/84 entworfene Modell CHAMPION war dann der absolute Renner.

Dieses Modell, eine konsequente Weiterentwicklung meiner bisherigen Modelle, schlug alle Verkaufsrekorde.

Meine Zulieferanten in Deutschland waren oftmals überfordert und konnten nicht ausreichend und rechtzeitig liefern. Walt bettelte manchmal regelrecht um Bausätze aber ich kam nicht nach.

So kam es zu dem Vorhaben, eine Fertigung in Florida aufzubauen. Die Spritzteile, für die Werkzeuge vorhanden waren, und die Teile, die von größeren und leistungsfähigeren Firmen ka-

men, sollten in Deutschland hergestellt werden. Die übrigen Teile sollten je nach Bedarf in USA produziert werden.

Wir hatten schon, zusammen mit einem Geschäftsfreund von Walt, eine Fertighalle und ein Betriebsgelände ausgesucht, ich hatte schon den Fertigungsablauf skizziert und mit Walt verschiedene Änderungen am US-CHAMPION besprochen.

Da bekamen Walt und sein Freund Bedenken.

Sie hatten Angst von der Abhängigkeit von mir und den Lieferungen aus Deutschland und ich wollte natürlich nicht meinen Teil der Fertigung nach USA verlegen um dann in Europa abhängig zu werden.

Um die USA-Geschichte hier abzuschließen und etwas vorzugreifen:

Mitte des Jahre 1986 verkaufte ich meinen Betrieb an die Modellbaufirma ROBBE in Grebenhain in Deutschland.

Bei diesem Verkauf war ausdrücklich vereinbart worden, dass ROBBE alle meine geschäftlichen Verbindungen und Verpflichtungen übernimmt und Schoonard selbstverständlich wie bisher als Alleinvertrieb USA bestehen bleibt und entsprechend beliefert wird.

Walt Schoonard behagte diese neue Abhängigkeit von einer ihm völlig unbekannten Firma in Deutschland natürlich nicht besonders und er hatte auch kein Verständnis für meine Verkaufsgründe.

Leider sah er in meinem Firmenverkauf so etwas wie einen Verrat an ihm und unseren gemeinsamen Plänen.

Als ROBBE den Kontakt dann auch noch vernachlässigte und zögerlich lieferte und es auch Schwierigkeiten mit den Zahlungen gab, sah sich Walt in seiner Ansicht bestätigt und so brach diese langjährige und harmonische Verbindung zwischen den Schoonards und mir zu meinem Bedauern ab.

ROBBE verlor in der Folge den kompletten USA-Markt weil Walt sich selbständig machte und den mit mir zusammen geplanten und modifizierten USA-CHAMPION unter dem Namen X-CELL selbst herstellte und vertrieb.

Danach hatte ich keine Veranlassung mehr häufiger nach USA zu reisen. Ich hatte andere Pläne in Richtung Weltumsegelung und so verkaufte ich mein Anwesen in Florida und nutzte auch mein spezielles Visum nicht weiter.