

## *Die Firma brummt*

Der Erfolg auf der Spielwarenmesse Nürnberg 1974 versetzte mich in die Lage, in überschaubarer Zeit die wie eine drohende Wolke über mir hängenden Bausätze zu verkaufen.

Mein Finanzierungsplan ging nicht nur auf sondern die Zinsbegleichung über Skonto funktionierte bestens und ich konnte auch fristgemäß meine Kredite zurück zahlen. Ich fühlte mich im Aufwind.

Einzigster Problempunkt waren nur immer wieder die Rumpfersteller.

Sie gaben sich viel Mühe aber sie schafften es nicht, die Handarbeit so zu organisieren, dass eine echte Serienfertigung entstand. Immer wieder gab es Verzögerungen und Pausen und der Ausschussanteil nahm unschön zu.

Fast immer stand ich bei den Lieferungen vor der Frage, kann ich diesen Rumpf noch guten Gewissens verkaufen oder muss ich ihn beim Hersteller reklamieren was gleichbedeutend war, den Rumpf und damit eine Menge Arbeit auf den Müll zu werfen.

Immer noch wurden die einzelnen mechanischen Komponenten (auch bei Kavan und Graupner) in einen Rumpf eingebaut und von ihm zusammen gehalten.

War der Rumpf nicht in Ordnung oder ging er zu Bruch, war auch die Mechanik betroffen.

Besonders bei der DS22 stand die Mechanik einsam mitten im großvolumigen Rumpf und musste durch Spanten und Leisten gehalten werden.

Schon bei der DS22 hatte ich ein System entworfen bei dem die Mechanik eine selbsttragende Einheit bildete und als komplettes Bauteil in den Rumpf eingebaut werden konnte.

Eigentlich brauchte diese Mechanik gar keinen Rumpf um zu fliegen.

Der Entwurf verschwand aber in dem Moment in der Schublade in dem ich erst einmal die dreitausend »alten« Bausätze verkaufen musste.

Jetzt aber war ich im Geschäft, die Firma existierte und florierte, ich wurde als Hersteller international akzeptiert, die dreitausend Mechaniksätze waren verkauft und nun musste es auch weiter gehen.

Außerdem wollte ich mir nicht, wie man so sagt, die Butter vom Brot nehmen lassen.

Also nahm ich den genannten Entwurf aus der Schublade und konstruierte ein Modell ohne Rumpf bei dem ich jetzt sogar auf das geschlossene Getriebe verzichtete und die Zahnräder unverkleidet offen ließ.

Den Motor und alle Lagerungen für die Wellen schraubte ich zwischen zwei Aluminiumplatten die unten das Landegestell und oben die Hauptrotorwelle mit den Steuerteilen hielten. Zwischen die Platten schraubte ich ein handelsübliches Alurohr von 20mm Durchmesser als Ausleger für den Heckrotor.

Der Rotorkopf bekam zusätzlich zur schon bekannten durchgehenden Stabstange mit den Steuerflügeln eine kollektive und zyklische Blattverstellung

Diese selbsttragende Mechanik erhielt vorne eine einfache Kanzel die man in fast beliebiger Form preiswert als einfaches Tiefziehteil aus Plastik herstellen konnte. In dieser Kanzel waren die Fernsteuerung, die Rudermaschinen und der Akku untergebracht.

Diese Neukonstruktion bewährte sich bei allen Probeflügen bestens.

Das war DER Hubschrauber.

Nur eines störte:

Das nackt wirkende Aussehen des ganzen Hubschraubers mit der kleinen Kanzel vorn und dem einfachen Rohr hinten.

Bislang hatten ja alle Modelle einen Rumpf und waren in der Luft besser zu erkennen als jetzt dieses Gestell mit Stiel.

Daran musste man sich erst gewöhnen.

Aber fliegerisch und in Punkto Wartung:

Große Klasse.

Nun hatte ich allerdings ein Problem oder besser gesagt sogar zwei:

Zum Einen war ich mir nicht sicher, ob diese »Mechanik mit Stiel« mit den offen laufenden Zahnradern und den sonstigen vielen Neuheiten ausgereift war und auf dem Markt angenommen würde und wenn ja, dann wäre zweitens so ein Modell im Moment auch eine Konkurrenz zu meiner eigenen, noch immer gut laufenden »alten« Mechanik.

Also machte ich erst einmal ein kleineres und quasi abgespecktes Modell für einen Motor mit 6,5ccm Hubraum. Der Antrieb des Heckrotors erfolgte nicht durch eine Welle sondern preiswerter durch einen im Heckrohr laufenden Riemen und ich achtete bei der ganzen Konstruktion auch sonst auf die Kosten.

Um wie ein echter Helikopter auszusehen erhielt das Modell vorne eine transparente Pilotenkanzel mit einem Pilotensitz mit Pilot und Armaturenpult. Die Fernlenkanlage und der Akku waren unter dem Pilotensitz und die Rudermaschinen hinter der Rückenlehne des »Piloten« untergebracht.

Der 10ccm-HELI BOY verschwand also erst einmal wieder in der Schublade und der kleine 6,5ccm-Ableger erhielt folgerichtig den Namen HELI BABY. Ich wollte erst einmal abwarten wie diese völlig neue Konstruktion aufgenommen wurde.

Als mein Patentanwalt später von den neuen Konstruktionen erfuhr schlug er die Hände über dem Kopf zusammen:

»Warum haben Sie sich diese Neuheiten nur teilweise und nicht alle patentieren lassen?«

Das wären gewesen:

Rotorkopf mit durchgehender Stabilisierungsstange mit Steuerflügeln in Kombination mit kollektiver und zyklischer Blattverstellung.

Selbsttragende Bauweise mit zwei miteinander verschraubten Seitenplatten.

Motorstart mit Elektroanlasser von oben.

Freitragender Heckausleger in Rohrform.

Heckantrieb durch einen im Rohr laufenden Riemen.

Frei sichtbarer, transparenter Kraftstofftank.

Von der Mechanik getrennte und beliebig zu gestaltende Kabine.

Diese Merkmale wurden später ohne Scheu weltweit von allen Herstellern übernommen und werden noch heute bei den meisten Hubschraubern angewendet.

Jedenfalls sah das HELI BABY mit dem sichtbaren Piloten richtig goldig aus. Es musste effektiv nur zusammen geschraubt werden und brauchte vor allem keinen Rumpf mehr.

Geliefert wurde das Modell mit dem einfachen Rotorkopf mit Drehzahlregelung oder als SUPER HELI BABY mit einem Rotorkopf mit kollektiver Blattverstellung und mechanischem Heckrotorausgleich.

Das Modell war eine kleine Sensation und ich konnte mich vor Aufträgen aus ganz Europa nicht retten.

Im Gegensatz zu heute bestellten die Händler und Importeure auf den Messen damals richtige Stückzahlen und wenn man die Messebestellungen vorsichtig mit zwei oder optimistisch mit drei multiplizierte dann hatte man ein Gefühl für die zu erwartende Jahresproduktion.

Später wurde das schlechter:

Der Handel bestellte vorsichtiger wesentlich kleinere Mengen und wollte erst mal sehen wie der Artikel läuft. Als Zulieferer hing man da in der Luft und produzierte je nach Überzeugung mehr oder weniger vorsichtig und kam dann nicht selten in Verlegenheit, einen gut laufenden Artikel nicht schnell genug liefern zu können.

Jedenfalls war das Geschäft mit dem HELI BABY bestens, die offene Konstruktion mit dem Heckstiel wurde begeistert aufgenommen, jetzt waren alle Teile gut zugänglich, man sah wie viel Sprit noch im Tank ist und wie lange man noch fliegen konnte. Wenn es Bruch gab – und den gab es in der Anfangszeit oft – war schnell repariert.

Vor allem aber, man war den lästigen und bisher notwendigen Rumpfbau los.

Dann passierte eine Geschichte, die war so unglaublich und auch anstrengend, die muss ich ausführlich berichten:

Auf der Messe spricht mich ein Amerikaner an, er sei Roy Gelber, Chef von MRC in USA, er sei der US-Importeur des Kavan-Hubschraubers, mein Heli-Baby gefiele ihm sehr gut, der Preis sei günstig, er sei am Import interessiert, ob ich mal ein Angebot machen könnte.

Natürlich, gerne und da Kavan mehrfach mit zigtausend nach USA verkauften Hubschraubern geprahlt hatte, machte ich je ein Angebot über tausend, zweitausend und fünftausend Komplettbausätzen HELI BABY.

Ich erntete zuerst einmal ein Schmunzeln, wie ich denn zu diesen Stückzahlen gekommen wäre, ob ich ernsthaft meinte solche Mengen seien in USA zu verkaufen.

Ich antwortete, dass ich keine Ahnung hätte und die Zahlen nur von Äußerungen von Herrn Kavan abgeleitet hätte.

Mr. Gelber zeigte mir seine Kavan-Verkaufsstatistik und danach musste ich die Kavanzahlen um eine Dezimalstelle verkleinern.

Wir diskutierten Fertigungsmöglichkeiten und Preise, kamen uns näher, hatten gute Gespräche und ich machte keinen Hehl daraus, dass ich betreffend Größe und Bonität der Fa. MRC keine Ahnung hätte und irgendwelche Sicherheiten brauchte.

»Kein Problem, die bekommen Sie, ich lade Sie nach USA ein, auf meine Kosten«, war die Antwort.

Ein paar Wochen später bekam ich ein Ticket, Business Class, Mittwochmittag Hinflug nach New York, Donnerstagabend Rückflug.

So kurz und schnell??

Also mittags in den Flieger, Ankunft New York etwa 16:00 Uhr Ortszeit, »Hello Mr. Schlüter, nice to see you«, fast zwei Stunden Autofahrt nach New Jersey zur Firma, Firmenrundgang:

»Hier soll das Lager hin, hier haben wir den extra Ausstellungsraum, das ist Mr. X für den Kundendienst, das Mr. Y für Lager und Versand, das ist meine Sekretärin, das meine Buchhalterin, eine Japanerin, die rechnet immer noch mit einem Abakus, schneller als mit einem Taschenrechner, wir zeigen es Ihnen mal«.

(Sie rechnete tatsächlich so schnell)

»Oh, ich glaube, Sie wollen sich frisch machen, ich fahre Sie zum Hotel, gleich nebenan. Gegen 21:00 Uhr hole ich Sie ab zum Essen, dann lernen Sie auch meine Frau kennen«.

Wieder lange Autofahrt, Hotel, unter die Dusche, zwanzig Minuten flach legen, frisches Hemd, Autofahrt zum Restaurant, gutes Essen, diverse Softdrinks und härtere Sachen und um 01:00 Uhr Ortszeit falle ich groggy ins Bett.

Für mich ist es 09:00 Uhr morgens!

Und die ganze Zeit kein Wort über unser Geschäft.

Donnerstag, 09:00 Ortszeit.

Wieder zur Firma, unbedeutende Gespräche, ob mir die Firma gefallen würde und was ich für einen Eindruck hätte?

»Ja, sicher, die Firma gefällt mir – dabei habe ich keinerlei Vergleich – aber bitte, könnten wir nun mal über das Geschäftliche

sprechen, mein Flieger geht um 22:00 Uhr, da müssen wir sicher spätestens hier 18:00 weg«.

»Na klar, kein Problem, wir möchten von Ihnen erst mal 1000 Heli Baby, für diesen Auftrag ist hier die schriftliche Bestellung und eine Anzahlung, – ich erhalte einen verschlossenen Umschlag – und jetzt gehen wir erst mal essen, Sie mögen sicher auch Hummer, ist ein einfaches aber ausgezeichnetes Lokal, nicht weit weg, wird Ihnen gefallen«.

Längere Fahrt zum Lokal, ob in Richtung Flughafen oder weiter weg kann ich nicht ausmachen.

»Ah, Mister Gelber, nice to see you, yes, für ihren Gast aus Germany habe ich besonders schöne Hummer«.

Erst gibt es einen harten Drink, dann Wein und ein Gedeck mit allerhand OP-Werkzeug und wir bekommen große weiße Schürzen mit Ärmeln.

»Seien Sie mal leise, gleich hören Sie wie sie schreien, das ist ein gutes Zeichen, dann sind sie frisch und werden schön farbig«.

Ob die armen Viecher nun rot oder blau oder gelb oder was auch immer waren, ich weiß es nicht mehr.

Ich erinnere mich nur daran, dass mir bei den Schreien aus der Küche richtig übel wurde, ich mich dann saudämlich beim Zerkleinern der Hummer anstellte, Roy sich darüber köstlich amüsierte, dass ich zwar Hubschrauber bauen aber keine Hummer essen könnte und er jedes Mal, wenn ich zur Uhr sah, tröstete, wir hätten Zeit, er hätte mich auf die First Class »upgraded«, ich sei schon eingecheckt und der Flieger würde sicher nicht ohne mich losfliegen.

Wir kamen sogar so rechtzeitig zum Flugplatz, dass wir noch ein paar Drinks in der First Class Lounge zu uns nahmen, uns gegenseitiger Loyalität und Fairness versicherten und mich Roy erst gehen ließ als die Stewardess vermeldete, wenn ich jetzt nicht käme würde man ohne mich abfliegen.

Im Flugzeug habe ich erst einmal meinen Rausch ausgeschlafen und von den kulinarischen Annehmlichkeiten der Ersten Klasse nur das Frühstück vor der Landung am Freitagmorgen genießen können.

Natürlich habe ich den Umschlag sofort geöffnet. Er enthielt den Auftrag über tausend HELI BABY und einen mehrfach unterschriebenen und gestempelten Scheck über die für mich unglaubliche Summe von Einhunderttausend Dollar.

Ein Scheck in dieser Größenordnung, ich glaubte, ich träume. Ob der wirklich echt ist?

Ja, der Scheck war echt und nach der Umrechnung auf DM war es fast der volle Betrag für die erste tausender Serie.

Danach habe ich nicht nur gut und lange ausgeschlafen sondern meinen Zulieferanten ebenfalls Vorauszahlungen geleistet, was sich entsprechend positiv auf meine Einkaufspreise auswirkte.

So eine rasante Geschäftsreise habe ich nie wieder erlebt.

In weniger als 48 Stunden einmal USA hin und zurück mit Firmenbesichtigung, Abendessen, Konversation in Englisch und dann noch Hummer satt.

Das war echt anstrengend aber danach war ich dann auch etwas stolz auf meinen Erfolg.

Insgesamt hat MRC fast dreitausend HELI BABY abgenommen und hätte noch mehr verkaufen können, wenn man sich um die Ersatzteilbetreuung gekümmert hätte. Doch das war dort im Hause offenbar zweitrangig.

Schade, aber das konnte mir letztlich egal sein.

Alle hatten offensichtlich ein gutes Geschäft gemacht.

Meine Firma war inzwischen auf über zwanzig Mitarbeiter angewachsen, wir waren 1976 in einen zweistöckigen Neubau mit 1.200 Quadratmetern umgezogen, die alten Betriebsräume hinter dem Neubau dienten nur noch als Lager, die große Halle beherbergte die Schreinerei und musste gelegentlich für Testflüge und Versuche herhalten.

Und einen »Computer« hatte ich auch angeschafft!

Welches Fabrikat es war kann ich heute nicht mehr sagen. Ich weiß nur, dass der Computer seinerzeit wohl mit das modernste war, was es auf den Sektor »Kleincomputer« gab. (den Begriff PC gab es noch nicht)

Er kostete damals rund 70.000,00 DM mit Programmierung und nach einigen Aufrüstungen hat er tatsächlich zehn Jahre bis 1986 problemlos funktioniert.

Ein besonderes »Programm« gab es damals nicht, jedenfalls nicht für einen Betrieb meiner Art und Größe. Mit dem eigentlichen Programmieren hatte ich nichts zu tun, ich weiß nicht mal, mit welchem System programmiert wurde. Aber die Logik, der Ablauf, die Auswertungen und die ganze Gestaltung stammten im Wesentlichen von mir.

Der Programmierer übergab mir ein paar Formulare und Vordrucke des Bildschirms, sagte:

»Sie haben pro Anzeige soundsoviel Zeilen und soundsoviel Zeichen pro Zeile, eine Artikelbeschreibung darf maximal 25 Zeichen groß sein, maximal 999 Artikel, Werte nicht größer als 99.999,00 DM und dann sagen Sie mir, wie Ihre Seiten aussehen sollen, was mit Ihren Eingaben geschehen soll, wie das verarbeitet und ausgedruckt werden soll. Wenn Sie das haben komme ich wieder vorbei«.

Ganz einfach war das natürlich nicht, es gab viele Rückfragen und Arbeitssitzungen aber es entstand ein Programm ohne Kinderlitzchen, ohne verschiedene Schriften oder Farben, ohne bunte Bildchen oder sonstigen unnötigen Kram.

Es entstand ein einfaches aber weitreichendes und aussagekräftiges Arbeitsprogramm für die komplette Lagerverwaltung, für Auftragerfassung und Abwicklung, Lieferscheine, Abrechnungen, Kundenverwaltung und Artikelbeschreibung in Deutsch und Englisch.

Kombiniert war das Ganze mit einem Drucker und zwei Formularbahnen, eine Bahn mit fertigen Rechnungsvordrucken, die andere mit Blankopapier für Lieferscheine, Auswertungen, Listen usw. Es gab vier Laufwerke für die dünnen Disketten in der Größe wie die damals üblichen Single Schallplatten, man musste sie öfter je nach Aufgabenstellung wechseln und alle paar Nächte musste eine »Reorganisation« laufen.

Im Laufe der Jahre wurde der Arbeitsspeicher erheblich erweitert und am ratternden Drucker einiges verbessert aber das Programm selbst lief, wie schon gesagt, bis 1986 bis zum Verkauf meiner Firma bestens.

Der Erfolg mit dem HELI BABY hatte mich mutig und finanziell beweglicher gemacht. Ein großer Teil meines Kapitals lag zwar in Form von Hubschrauberteilen in den Lagerregalen aber viele dieser Teile stammten ja von der Konstruktion des HELI BOY und für mich war klar, dass der HELI BOY jetzt mein nächster Messeschlager wird.

Und das war der HELI BOY dann auch und das Modell eroberte auf der Spielwarenmesse 1977 sofort den Markt.

Nur mit dem Unterschied, dass ich den Hubschrauber anders, nämlich BELL222 nannte.

Der Grund war, dass mir MRC beim HELI BABY erklärt hatte, der Nachbau eines USA-Hubschraubers koste weniger Importzoll. Deshalb hatte ich vor, den HELI BOY mit einer einfachen Rumpfschale der BELL222 zu verkleiden und war mir sicher, damit mit MRC ins Geschäft zu kommen.

Daraus wurde aber nichts denn MRC hatte erkannt, dass das Hubschraubergeschäft nicht nur einfaches Verkaufen war sondern auch überdurchschnittliche Aufwendungen in die nachfolgende Kundenbetreuung mit Ersatzteilen erforderte. Das wollte man nicht investieren.

Schade, aber den USA-Markt wollte ich mir auf keinen Fall entgehen lassen und so streckte ich meine Fühler nach anderen möglichen Abnehmern in USA aus. Mittlerweile kannte ich ja schon eine ganze Menge Leute da drüben. Dann wurde ich zum »Tournament of Champions« nach Las Vegas in die USA eingeladen.